

2020

JAHRESABSCHLUSS UND
ZUSAMMENGEFASSTER
LAGEBERICHT

BILANZ

Zum 31. Dezember 2020 und 2019

AKTIVA

in TEUR	2020	2019
A. Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	26.965	9.740
Geleistete Anzahlungen	0	382
	26.965	10.122
Sachanlagen		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	31.583	32.586
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.332	6.917
Anlagen im Bau	0	244
	37.915	39.747
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	689.386	688.358
Beteiligungen	3.994	3.058
Sonstige Ausleihungen	6.863	6.773
	700.243	698.189
	765.123	748.058
B. Umlaufvermögen		
Vorräte	79	71
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	362	215
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	56.755	63.035
Sonstige Vermögensgegenstände	19.714	13.435
	76.831	76.685
Wertpapiere		
Sonstige Wertpapiere	2.000	2.000
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	141.120	13.824
	220.030	92.580
C. Rechnungsabgrenzungsposten	9.413	9.991
	994.566	850.629

BILANZ

Zum 31. Dezember 2020 und 2019

PASSIVA

in TEUR	2020	2019
A. Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	74.000	74.000
abzüglich Nennbetrag eigener Anteile	-20	-20
	73.980	73.980
Kapitalrücklage	104.309	104.309
Gesetzliche Rücklage	1.666	1.666
Andere Gewinnrücklagen	2.972	2.972
Gewinnrücklagen	4.638	4.638
Bilanzgewinn	113.764	128.479
davon aus Gewinnvortrag 72.255 (Vj. 32.994) TEUR		
	296.691	311.406
B. Rückstellungen		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	15.140	13.584
Steuerrückstellungen	11.755	14.410
Sonstige Rückstellungen	81.162	73.368
	108.057	101.362
C. Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	235.305	258.947
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.920	7.010
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	341.544	167.537
Sonstige Verbindlichkeiten	3.917	4.212
	589.686	437.706
D. Rechnungsabgrenzungsposten	132	155
	994.566	850.629

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Für die Geschäftsjahre 2020 und 2019

in TEUR	2020	2019
Umsatzerlöse	259.093	267.887
Erhöhung/Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Leistungen	0	7
Sonstige betriebliche Erträge	36.404	30.214
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen 19.703 (Vj. 12.490) TEUR		
Materialaufwand		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-17.589	-12.973
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-99.496	-90.485
	-117.085	-103.458
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	-98.821	-100.956
Sozialabgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	-16.417	-17.105
	-115.238	-118.061
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-7.051	-6.830
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-103.126	-58.353
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen 21.993 (Vj. 3.543) TEUR		
Erträge aus Beteiligungen	90.270	129.161
Erträge aus Gewinnabführung	6.814	19.639
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.309	1.347
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-4.033	-47.411
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-16	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-3.523	-2.628
davon aus Aufzinsung von Rückstellungen 1.243 (Vj. 631) TEUR		
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.689	-15.329
Ergebnis nach Steuern	42.129	96.185
Sonstige Steuern	-620	-700
Jahresüberschuss	41.509	95.485
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	72.255	32.994
Bilanzgewinn	113.764	128.479
Bilanzgewinnverwendung*		
Bilanzgewinn	113.764	128.479
Dividende	-56.224 *	-56.224
Einstellung in die Gewinnrücklagen	0 *	0
Gewinnvortrag für das folgende Jahr	57.540	72.255

*) vorbehaltlich der Zustimmung der Aktionäre

ANHANG

RECHTLICHE GRUNDLAGEN

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

Der Jahresabschluss und der zusammengefasste Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns zum 31. Dezember 2020 wurden nach den gesetzlichen Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt.

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

SONSTIGE GRUNDLAGEN

Wie im Vorjahr wurde der Lagebericht der Software AG in Anwendung von § 315 Abs. 5 HGB in Verbindung mit § 298 Absatz 2 HGB mit dem Konzernlagebericht der Software AG zusammengefasst.

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

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE UND SACHANLAGEN

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

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

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

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

FINANZANLAGEN

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

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

VORRÄTE

Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bewertet.

FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

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

WERTPAPIERE

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

KASSENBESTAND, GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN

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

RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

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

LATENTE STEUERN

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

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

EIGENKAPITAL

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

EIGENE ANTEILE

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

RÜCKSTELLUNGEN

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

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

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

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

VERBINDLICHKEITEN

Die Verbindlichkeiten werden mit ihrem Erfüllungsbetrag am Bilanzstichtag angesetzt.

AKTIENBASIERTE VERGÜTUNGSZUSAGEN

Für die Bilanzierung aktienbasierter Vergütungszusagen wird zwischen Transaktionen mit Barausgleich und solchen mit Eigenkapitalabgeltung unterschieden. Letztere haben für die Software AG keine Bedeutung, da zurzeit keine Rechte mit möglicher Eigenkapitalabgeltung bestehen. Für beide Instrumente wird der beizulegende Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt ermittelt. Dieser wird dann als Vergütungsaufwand über den Zeitraum verteilt, innerhalb dessen die Arbeitnehmer einen uneingeschränkten Anspruch auf die Instrumente erwerben. Zusagen mit Barausgleich werden bis zur Begleichung der Zusage zu jedem Abschlussstichtag neu zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

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

Die beizulegenden Zeitwerte werden mithilfe eines geeigneten Optionspreismodells ermittelt.

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

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

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

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem Jahr oder weniger werden am Abschlussstichtag zum Stichtagskurs (Devisenkassamittelkurs) umgerechnet. Im Falle von Kurssicherungsgeschäften kommt der Sicherungskurs zum Ansatz. Gewinne und Verluste aus der Umrechnung von Fremdwährungsgeschäften werden unter dem Posten „Sonstige betriebliche Erträge“ und „Sonstige betriebliche

Aufwendungen“ ausgewiesen. Zum Bilanzstichtag bestehende bewertungsrelevante Posten mit einer Restlaufzeit größer einem Jahr werden im Falle eines Kursverlustes ebenfalls unter dem Posten „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen. Unrealisierte Kursgewinne größer einem Jahr werden nicht erfasst.

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

Stichtagskurse

1 EUR	31.12.2020	31.12.2019	Veränderung der Fremdwährung in %
US-Dollar	1,2271	1,1234	-9,2
Brasilianischer Real	6,3735	4,5157	-41,1
Britisches Pfund	0,8990	0,8508	-5,7
Australischer Dollar	1,5896	1,5995	0,6
Israelischer Schekel	3,9447	3,8845	-1,5
Südafrikanischer Rand	18,0219	15,7773	-14,2
Kanadischer Dollar	1,5633	1,4598	-7,1

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

ANLAGEVERMÖGEN

Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens

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

Bei den immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens (gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte) handelt es sich um entgeltlich erworbene Software oder um Rechte an Softwareprogrammen. Der Anstieg im Geschäftsjahr 2020 in Höhe von 17.225 Tausend Euro resultiert mit 18.200 Tausend Euro aus dem Erwerb der Cumulocity-IoT-Plattform. Der Erwerb erfolgte im Dezember 2020 von der Cumulocity GmbH, Düsseldorf. Im Rahmen der Kaufpreisallokation auf Basis der beizulegenden Zeitwerte entfielen 14.100 Tausend Euro auf die erworbene Technologie (erworbene Software) und 4.100 Tausend Euro auf den Markennamen. Mit weiteren 1.764 Tausend Euro resultiert der Anstieg aus sonstigen Zugängen erworbener Software. Die planmäßigen Abschreibungen betragen 2.739 Tausend Euro.

Geleistete Anzahlungen

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

Sachanlagen

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

Der Rückgang in Höhe von 1.003 Tausend Euro im Geschäftsjahr 2020 resultiert im Wesentlichen aus planmäßigen Abschreibungen in Höhe von 1.192 Tausend Euro.

Die Entwicklung des Anlagevermögens

in TEUR	Anschaffungskosten				Kumulierte Abschreibung					Restbuchwerte		
	Stand am 01.01.2020	Zugang	Um- buchung	Abgang	Stand am 31.12.2020	Stand am 01.01.2020	Zugang	Abgang	Zu- schreibung	Stand am 31.12.2020	Stand am 31.12.2020	Stand am 31.12.2019
I. Immaterielle Vermögensgegenstände												
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	51.415	19.855	382	-273	71.379	41.675	3.012	-273	0	44.414	26.965	9.740
Geschäfts- oder Firmenwert	16.095	0	0	0	16.095	16.095	0	0	0	16.095	0	0
Geleistete Anzahlungen	382	0	-382	0	0	0	0	0	0	0	0	382
	67.892	19.855	0	-273	87.474	57.770	3.012	-273	0	60.509	26.965	10.122
II. Sachanlagen												
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	62.698	189	0	-41	62.846	30.112	1.192	-41	0	31.263	31.583	32.586
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	26.652	2.267	0	-656	28.263	19.735	2.847	-651	0	21.931	6.332	6.917
Anlagen im Bau	244	0	0	-244	0	0	0	0	0	0	0	244
	89.594	2.456	0	-941	91.109	49.847	4.039	-692	0	53.194	37.915	39.747
III. Finanzanlagen												
Anteile an verbundenen Unternehmen	785.666	2.461	0	0	788.127	97.309	4.033	0	-2.600	98.742	689.386	688.358
Beteiligungen	3.322	936	0	0	4.258	264	0	0	0	264	3.994	3.058
Sonstige Ausleihungen	6.773	547	0	-457	6.863	0	0	0	0	0	6.863	6.773
	795.761	3.944	0	-457	799.248	97.573	4.033	0	-2.600	99.006	700.243	698.189
Summe	953.247	26.255	0	-1.671	977.831	205.190	11.084	-965	-2.600	212.709	765.123	748.058

Finanzanlagen

Anteile an verbundenen Unternehmen (TEUR 689.386)

Name/Sitz	Beteiligungs- grad* in %	Eigenkapital ^{a)} 31.12.2020 in TEUR	Ergebnis ^{a)} 2020 in TEUR
1. Software AG USA, Inc., Reston, VA, USA	100	577.549	81.377
2. Software AG Inc., Reston, VA, USA	100	366.944	34.907
3. Software AG España S.A., Unipersonal, Tres Cantos, Madrid, Spanien	100	69.829	4.671
4. S.P.L. Software Ltd., OR-Yehuda, Israel	100	62.902	5.369
5. Software AG Australia Pty Ltd., North Sydney, Australien	100	58.721	4.312
6. SAG Deutschland GmbH, Darmstadt	100	41.350	19.029 ^{b)}
7. Software AG (UK) Limited, Derby, Großbritannien	100	35.916	17.424
8. Software AG Government Solutions, Inc., Herndon, VA, USA	100	32.608	3.972
9. Software AG France S.A.S., Paris La Défense Cedex, Frankreich	100	26.182	4.179
10. Software A.G. (Israel) Ltd., OR-Yehuda, Israel	100	22.729	826
11. Software AG (Canada) Inc., Kitchener, Ontario, Kanada	100	21.694	6.346
12. Software AG Nederland B.V., Den Haag, Niederlande	100	15.511	2.846
13. Software AG Bangalore Technologies Private Ltd., Derarabisanahalli Bangalore, Indien	100	13.739	4.845
14. Software AG South Africa (Pty) Ltd, Bryanston, Südafrika	100	12.240	6.460
15. Cumulocity GmbH, Düsseldorf	100	11.158	7.504
16. Software AG Brasil Informática e Serviços Ltda, São Paulo/ SP, Brasilien	100	10.398	-180
17. Software GmbH Österreich, Wien, Österreich	100	9.529	2.712
18. Software AG (Singapore) Pte Ltd, Singapur, Singapur	100	8.369	331
19. Software AG Belgium S.A., Watermael-Boitsfort, Belgien	24	6.927	523
an der auch die Software AG (UK) Limited direkt Anteile hält	76		
20. Software AG Denmark A/S, Hvidovre, Dänemark	100	6.514	777
21. Software AG (Gulf) S.P.C., Manama, Bahrain	100	5.924	-719
22. Software AG Distribution LLC, Reston, VA, USA	100	5.283	46.600
23. Software AG Polska Sp. z.o.o., Warschau, Polen	100	5.104	1.999
24. Software International FZ-LLC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	100	4.076	1.631
25. Software A.G. Argentina S.R.L., Buenos Aires, Argentinien	95	3.849	1.625
26. Software AG India Sales Private Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien	100	3.482	501
27. Software AG Ltd. Japan, Minato-ku, Tokyo, Japan	100	3.016	24
28. SAG Software Systems AG, Zürich, Schweiz	100	2.937	1.860
29. Software AG, S.A. de C.V. (Mexico), Distrito Federal, Mexiko	100	2.561	87
30. Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100	2.488	413
31. Software AG Chennai Development Center India Pvt. Ltd., Chennai, Indien	100	2.403	412
32. PCB Systems Limited, Derby, Großbritannien (inaktiv)	100	2.011	0
33. Software A.G. (Portugal) Alta Tecnologia Informática, Ltd., Lissabon, Portugal	97	1.937	331
34. Software AG Operations Malaysia Sdn Bhd., Selangor, Malaysia	100	1.966	-84
35. SGML Technologies Limited, Derby, Großbritannien (inaktiv)	100	1.957	0

Name/Sitz	Beteiligungs- grad* in %	Eigenkapital ^{a)} 31.12.2020 in TEUR	Ergebnis ^{a)} 2020 in TEUR
36. Software AG Finland Oy, Helsinki, Finnland	100	1.726	213
37. Limited Liability Company Software AG (RUS) Moskau, Russland	100	1.681	236
38. FACT Informationssysteme und Consulting AG, Neuss	55	1.637	888
39. PT SoftwareAG Indonesia Operations, Jakarta, Indonesien	99	1.627	523
40. Software AG Korea Co., Ltd., Seoul, Südkorea	100	1.363	-385
41. Software AG De Puerto Rico, Inc., San Juan Puerto Rico	100	1.019	169
42. SAG LVG mbH, Darmstadt	100	959	0 ^{b)}
43. FACT Unternehmensberatung GmbH, Darmstadt	100	940	387
44. Software AG Sweden AB, Kista, Schweden	100	938	-2.035
45. Software AG (Philippines), Inc., Makati City, Philippinen	100	782	140
46. SAG Software AG Luxembourg S.A., Capellen, Luxemburg	100	687	187
47. Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	100	648	-434
48. Software AG Development Centre Slovakia s.r.o., Košice, Slowakei	100	579	126
49. Software AG Italia S.p.A., Mailand, Italien	100	463	-2.698
50. SAG SALES CENTRE IRELAND LIMITED, Dublin, Irland	100	443	31
51. Operadora JackBe, S. de RL de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100	428	13
52. itCampus Software- und Systemhaus GmbH, Leipzig	100	429	374
53. SAG Cloud GmbH, Darmstadt	100	388	23
54. Software AG Cloud Americas Inc., Wilmington (New Castle), USA	100	294	60
55. Software AG Kochi Pvt. Ltd, Bangalore, Karnataka, Indien	98	257	8
56. Terracotta Software India Pvt. Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien (inaktiv)	100	117	2
57. SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt	100	94	158 ^{b)}
58. IDS Scheer Sistemas de Processamento de Dados Ltd, Sao Paulo, Brasilien	100	36	0
59. Software AG, Nordic A/S, Oslo, Norwegen (inaktiv)	100	17	-4
60. Software AG (India) Private Limited, Bangalore, Indien	100	13	0
61. Software AG CLOUD APJ PTY LTD, North Sydney, Australien	100	13	0
62. Software AG Venezuela, C.A., Chacao Caracas, Venezuela	100	1	0
63. Software AG España Consulting SL, Tres Cantos, Madrid, Spanien verkauft am 30. Juni 2020	100	N/A	N/A
64. Software AG De Costa Rica, S.A., San José, Costa Rica liquidiert am 22. Januar 2020	100	N/A	N/A
65. A. Zancani & Asociados, C.A., Chacao Caracas/Venezuela (inaktiv)	100	0	0
66. Software AG Sydney PTY LTD, North Sydney, Australien (inaktiv)	100	0	0
67. Software AG Factoria S.A., Santiago, Chile	100	-1	-1
68. TrendMiner GmbH, Köln, Deutschland	100	-168	-391
69. Software AG De Panamá, S.A., Clayton, Panama	100	-715	-52
70. Alfabet Saudi Arabia LLC, Riyadh, Saudi-Arabien	95	-918	-798
71. TrendMiner NV Hasselt, Belgien	100	-1.631	-1.332
72. TrendMiner B.V., BL Breda, Niederlande	100	-1.745	-856
73. Software AG (Hong Kong) Limited, Hongkong, China	100	-3.194	-554
74. TrendMiner Inc., Houston Texas, USA	100	-3.316	-1.402
75. Software AG China Ltd., Shanghai, China	100	-6.089	-673

Name/Sitz	Beteiligungs- grad* in %	Eigenkapital ^{a)} 31.12.2020 in TEUR	Ergebnis ^{a)} 2020 in TEUR
76. Software AG Australia (Holdings) Pty Ltd., North Sydney, Australien	100	-18.454	13.613

*) 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.

Veränderungen bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen

Die Veränderungen im Geschäftsjahr 2020 bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen in Höhe von 1.028 Tausend Euro resultieren aus der unterjährigen Kapitalerhöhung in Höhe von 2.461 Tausend Euro, sowie aus der Abschreibung der Anteile der Software AG Italia, S.p.A., Mailand, Italien in Höhe von 3.261 Tausend Euro auf den beizulegenden Zeitwert in Höhe von 1 Euro, der Abschreibung der Anteile der Software AG (India) Private Limited, Bangalore, Indien in Höhe von – 772 Tausend Euro und der Zuschreibung der Anteile der SAG Software AG Luxembourg S.A., Capellen, Luxemburg in Höhe von 2.600 Tausend Euro.

Sonstige Ausleihungen

Die sonstigen Ausleihungen beinhalten die nicht saldierungsfähigen Aktivwerte aus Rückdeckungsversicherungen in Höhe von 6.863 Tausend Euro.

UMLAUFVERMÖGEN

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Dieser Posten enthält insbesondere Ansprüche aus dem laufenden Vertriebsgeschäft.

Da in der Regel die Konzernfinanzierung die einzige Finanzierungsquelle der Tochtergesellschaften ist, haben die Forderungen teilweise den Charakter einer verzinslichen Kontokorrent-Kreditlinie. Die Veränderung in Höhe von – 6.280 Tausend Euro resultiert im Wesentlichen aus im Vergleich zum Vorjahr gestiegenen Rückzahlungen von Tochtergesellschaften.

Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen 10.269 (Vj. 13.053) Tausend Euro Derivate mit positivem Marktwert. Davon betreffen 9.737 (Vj. 12.933) Tausend Euro die Absicherung der Aktienoptionsprogramme (Management

Incentive Plan, MIP) und 532 (Vj. 120) Tausend Euro die Absicherung des Performance-Phantom-Share-Programms (weitere Angaben unter „Aktioptionsprogramme“).

Sonstige Wertpapiere

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

Rechnungsabgrenzungsposten

In den aktiven Rechnungsabgrenzungsposten sind im Wesentlichen abgegrenzte Lizenz- und Wartungsgebühren für Software, Produktobligationen sowie Finanzierungskosten enthalten. Der Posten enthält zudem noch nicht amortisierte Disagio Beträge in Höhe von 174 (Vj. 63) Tausend Euro.

EIGENKAPITAL

Das Eigenkapital hat sich im Geschäftsjahr 2020 und 2019 wie folgt entwickelt:

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen		Bilanzgewinn	Eigenkapital
				Gesetzliche Rücklage	andere Gewinn- rücklagen		
Stand am 01.01.2019	74.000	-20	104.341	1.666	2.972	85.520	268.479
Optionsausübungen MIP III			-32				-32
Dividendenzahlung						-52.526	-52.526
Jahresüberschuss 2019						95.485	95.485
Stand am 31.12.2019	74.000	-20	104.309	1.666	2.972	128.479	311.406
Optionsausübungen MIP III							
Dividendenzahlung						-56.224	-56.224
Jahresüberschuss 2020						41.509	41.509
Stand am 31.12.2020	74.000	-20	104.309	1.666	2.972	113.764	296.691

Zum 31. Dezember 2020 hatte die Software AG basierend auf dem Valutadatum 20.111 (Vj. 20.111) eigene Aktien im Bestand (zum Handelsdatum: 20.111 (Vj. 20.111) Aktien.

Grundkapital

Zum 31. Dezember 2020 beträgt das Grundkapital der Software AG 74.000 (Vj. 74.000) Tausend Euro. Das Grundkapital ist in 74.000.000 (Vj. 74.000.000) auf den Namen lautende Stückaktien zu je 1 Euro eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Bedingtes Kapital

Zum 31. Dezember 2020 sowie im Vorjahr bestand kein bedingtes Kapital.

Genehmigtes Kapital

Zum 31. Dezember 2020 ist der Vorstand ermächtigt in der Zeit bis zum 30. Mai 2021 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 39.500 Tausend Euro durch Ausgabe von bis zu 39.500.000 Stück neuen auf den Namen lautende Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital). Den Aktionären ist hierbei mit Ausnahme der nachfolgend aufgeführten Fälle ein Bezugsrecht einzuräumen:

- Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen.
- Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats im Fall einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn die Sacheinlage zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen und/oder Beteiligungen an Unternehmen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erfolgt.
- Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, das Bezugsrecht im Fall einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlage insoweit auszuschließen, als dies erforderlich ist, um den Inhabern von Options- oder Wandlungsrechten oder den zur Optionsausübung oder Wandlung Verpflichteten aus Options- oder Wandelanleihen, die von der Software AG oder einer 100-prozentigen unmittelbaren oder mittelbaren Beteiligungsgesellschaft der Software AG begeben wurden, oder den Inhabern von Options- oder Wandlungsrechten, aus denen nach der Verschmelzung der IDS Scheer AG auf die Software AG die Software AG verpflichtet ist, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- oder Wandlungsrechts oder der Erfüllung der Options- oder Wandlungspflicht als Aktionär zustehen würde.
- Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats im Fall einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlage das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn die aufgrund dieser Ermächtigung beschlossenen Kapitalerhöhungen insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung oder, falls dieser Betrag geringer ist, des zum Zeitpunkt der jeweiligen Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals nicht übersteigen und wenn der Ausgabebetrag den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet.

Die Höchstgrenze von 10 Prozent des Grundkapitals vermindert sich um den anteiligen Betrag des Grundkapitals, der auf diejenigen eigenen Aktien der Gesellschaft entfällt, die während der Laufzeit des Genehmigten Kapitals unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre gemäß §§ 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG veräußert werden. Die Höchstgrenze vermindert sich ferner um den anteiligen Betrag des Grundkapitals, der auf diejenigen Aktien entfällt, die zur Bedienung von Options- oder Wandelanleihen mit Options- oder Wandlungsrecht oder mit Options- oder Wandlungspflicht höchstens auszugeben sind, sofern die Anleihen während der Laufzeit des Genehmigten Kapitals unter Ausschluss des Bezugsrechts in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden.

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

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

Der Vorstand hat im Geschäftsjahr 2020 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.
- 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 wahrender Weise, beispielsweise durch Angebot an alle Aktionäre der Gesellschaft, zu veräußern.
- e) Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Veräußerung der aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre vorzunehmen, wenn die Aktien gegen Barzahlung zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung beschränkt sich auf Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von bis zu insgesamt 10 Prozent des bei Erteilung dieser Ermächtigung oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft. Diese Höchstgrenze vermindert sich um den anteiligen Betrag des Grundkapitals, der auf diejenigen Aktien entfällt, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung im Rahmen einer Kapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden. Die Höchstgrenze vermindert sich ferner um den anteiligen Betrag des Grundkapitals, der auf diejenigen Aktien entfällt, die zur Bedienung von Options- oder

Wandelschuldverschreibungen mit Options- oder Wandlungsrecht oder einer Options- oder Wandlungspflicht höchstens auszugeben sind, soweit die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden. Als maßgeblicher Börsenpreis im Sinne dieses Absatzes gilt der durchschnittliche Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft – nicht gewichteter Durchschnittsbetrag der Schlusskurse im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse oder einem entsprechenden Nachfolgesystem – an den letzten fünf Börsenhandelstagen vor der Veräußerung. Für die Veräußerung ist der Tag des Zustandekommens des Geschäftsabschlusses maßgeblich.

- f) Der Vorstand ist ferner ermächtigt, die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre Arbeitnehmern und Mitgliedern der Geschäftsführung der Gesellschaft und verbundener Unternehmen
- (i) im Zusammenhang mit dem bestehenden Aktienoptionsprogramm der Gesellschaft Management Incentive Plan (MIP) III zu übertragen, dessen Erfolgsziele (nämlich das Erreichen eines Konzernumsatzes von 1.000.000 Tausend Euro bei gleichzeitiger Verdoppelung des Ergebnisses nach Steuern gegenüber dem Geschäftsjahr 2006 bis spätestens im Geschäftsjahr 2011) im Geschäftsjahr 2010 erfüllt worden sind. Es befanden sich zum Zeitpunkt der Beschlussfassung durch die Hauptversammlung 1.683.500 (0 per 31. Dezember 2019) MIP III-Optionen im Besitz von Planteilnehmern, von denen zum Zeitpunkt der Beschlussfassung durch die Hauptversammlung 1.350.000 (0 per 31. Dezember 2016) Optionen an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft und Mitglieder der Geschäftsführung verbundener Unternehmen und der Rest Arbeitnehmern der Gesellschaft und verbundener Unternehmen zugesagt worden sind. Sämtliche Zusagen unter dem MIP III sehen eine ursprüngliche Wartefrist von vier Jahren vor, die bereits abgelaufen ist. Der Basispreis der Optionen beträgt 24,12 Euro. Die zugrunde zu legende Wertsteigerung je Aktie ist mit einer 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 bis zum 30. Juni 2019 möglich.
- (ii) im Rahmen künftig unter Beachtung von § 193 Abs. 2 Nr. 4 AktG von der Hauptversammlung beschlossener Aktienoptionsprogramme zum Erwerb anzubieten und zu übertragen.
- g) Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre an Dritte zu veräußern, soweit dies zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen und/oder Beteiligungen an Unternehmen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erfolgt.
- h) Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre in Übereinstimmung mit den Anleihebedingungen an die Inhaber von Optionsscheinen oder Wandelschuldverschreibungen der Gesellschaft oder einer 100-prozentigen unmittelbaren oder mittelbaren Beteiligungsgesellschaft der Gesellschaft zu liefern.
- i) Ferner ist der Vorstand ermächtigt, die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss ganz oder zum Teil, auch in mehreren Teilschritten, einzuziehen. Die Einziehung kann auch ohne Kapitalherabsetzung durch Anpassung des anteiligen Betrags der übrigen Stückaktien am Grundkapital der Gesellschaft erfolgen. Der Vorstand wird in diesem Fall zur Anpassung der Angabe der Zahl der Stückaktien in der Satzung ermächtigt.

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

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

Der Bestand eigener Aktien zum 31. Dezember 2020 ist unverändert gegenüber dem Vorjahr. Es ergaben sich im Geschäftsjahr 2020 keine Transaktionen.

Stichtag/Zeitraum	Aktienanzahl	Grund der Veränderung
Q1 2010	400.000	Aktienrückkauf
Q4 2010	-127.541	Verwendung im Rahmen des Erwerbs der IDS Scheer AG
Q2 2011	544.918	Aktiensplit 1:3
Q2 2011	-756.000	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
Q3 2012	-19.000	
Q1 2013	2.161.998	Aktienrückkauf
Q2 2013	1.762.443	Aktienrückkauf
Q4 2013	1.463.438	Aktienrückkauf
Q1 2014	2.653.845	Aktienrückkauf
Q2 2014	-59.000	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
Q2 2015	-7.943.945	Einziehung mit Kapitalherabsetzung
Q3 2015	634.943	Aktienrückkauf
Q3 2015	-19.300	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
Q4 2015	2.077.570	Aktienrückkauf
Q4 2015	-6.000	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
Q1 2017	-2.600.000	Einziehung mit Kapitalherabsetzung
Q1 2017	674.870	Aktienrückkauf
Q2 2017	1.652.022	Aktienrückkauf
Q2 2017	-55.150	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
Q4 2017	-16.350	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
31.12.2017	2.423.761	
Q1 2018	-2.400.000	Einziehung mit Kapitalherabsetzung
Q2 2018	-3.650	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
31.12.2018	20.111	
Q1 – Q4 2019	0	Keine Transaktionen
31.12.2019	20.111	
Q1 – Q4 2020	0	Keine Transaktionen
31.12.2020	20.111	

Zum 31. Dezember 2020 hält die Gesellschaft 20.111 eigene Aktien mit einem Anteil von 20.111 Euro, entsprechend 0,03 Prozent am Grundkapital.

Dividende

Auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat beschloss die Hauptversammlung am 26. Juni 2020 aus dem Bilanzgewinn der Konzernobergesellschaft Software AG des Jahres 2019 in Höhe von 128.479 (Vj. 85.520) Tausend Euro eine Dividende in Höhe von 56.224 (Vj. 52.526) Tausend Euro auszuschütten. Dies entsprach einer Dividende in Höhe von 0,76 (Vj. 0,71) Euro je Aktie. Ein Betrag in Höhe von 72.255 (Vj. 32.994) Tausend Euro wurde auf neue Rechnung vorgetragen.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen auf Basis der sich zum 5. März 2021 im Umlauf befindlichen Aktien der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn der Software AG des Jahres 2020 in Höhe von 113.764 Tausend Euro, eine Dividende in Höhe von 56.224 Tausend Euro auszuschütten und 57.540 Tausend Euro auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende in Höhe von 0,76 Euro je Aktie.

Angaben gemäß § 160 Absatz 1 Nr. 8 Aktiengesetz

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

Gesellschaft	Gesamt-Stimmrechts-anteile	Datum der Veränderung	über-/unterschnittene Schwelle
Schroders plc (GB)	4,01 %	29. Januar 2020	3 %
BlackRock, Inc (USA)	3,18 %	05. Februar 2020	3 %
Schroders plc (GB)*	4,93 %	07. Februar 2020	3 %
Schroders plc (GB)**	4,93 %	07. Februar 2020	3 %
Schroder International Selection Fund (Luxemburg)	3,09 %	07. Februar 2020	3 %
Schroders plc (GB)	5,04 %	12. Februar 2020	5 %
Schroders plc (GB)	4,94 %	28. Februar 2020	5 %
Allianz Global Investors GmbH (Deutschland)	2,98 %	04. März 2020	3 %
Schroders plc (GB)*	4,92 %	05. März 2020	3 %
Schroder International Selection Fund (Luxemburg)	3,01 %	05. März 2020	3 %
FIL Limited (Bermuda)	3,17 %	30. April 2020	3 %
Fidelity Funds SICAV (Luxemburg)	3,01 %	06. Mai 2020	3 %
FIL Limited (Bermuda)	5,03 %	24. Juni 2020	5 %
Schroders plc (GB)	5,06 %	17. Juli 2020	5 %
Schroders plc (GB)*	5,85 %	24. August 2020	5 %
Schroder International Selection Fund (Luxemburg)	3,03 %	24. August 2020	3 %
ODDO BHF Asset Management SAS (Frankreich)	3,004 %	10. Dezember 2020	3 %
FIL Limited (Bermuda)	4,83 %	19. Januar 2021	5 %

*) Freiwillige Konzernmitteilung mit Schwellenberührung nur auf Ebene Tochterunternehmen

***) Korrektur einer Veröffentlichung

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

investors.softwareag.com/de/financial-news

Zum 31. Dezember 2020 bestehen damit die folgenden Beteiligungen, die nach § 33 Abs. 1 WpHG gemäß aktueller Fassung (§ 21 alte Fassung) der Software AG mitgeteilt worden sind:

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

RÜCKSTELLUNGEN

Pensionsrückstellungen

Die Pensionsrückstellungen beruhen überwiegend auf Einzelzusagen für aktive und inzwischen ausgeschiedene Vorstandsmitglieder, deren Angehörige sowie an einzelne Mitarbeiter in Führungspositionen. Als biometrische Rechnungsgrundlagen wurden die „Richttafeln 2018 G“ von Klaus Heubeck in der Fassung vom Oktober 2018 verwendet.

Folgende weitere Annahmen liegen der Bewertung zugrunde:

Rechnungszinssatz p.a.: 2,30 Prozent (10-Jahres-Durchschnitt)

Rententrend p.a.: 1.75 Prozent

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

Die folgende Tabelle zeigt die in der Bilanz zum 31. Dezember 2020 verrechneten Beträge:

in TEUR	
Altersversorgungsverpflichtung (Erfüllungsbetrag)	38.601
Verrechnetes Deckungs-/Planvermögen	-23.461
Pensionsrückstellungen	15.140

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

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

Im Finanzergebnis wurden entsprechend der zugehörigen Aufwendungen aus Aufzinsungen, einschließlich der Auswirkungen der Änderungen des Abzinsungssatzes, und Erträge aus dem zu verrechnenden Vermögen saldiert:

in TEUR	
Ertrag aus Deckungs-/Planvermögen	-314
Zinsaufwand aus Aufzinsung	-929
	-1.243

Aus der Abzinsung mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen zehn Jahre ergibt sich im Vergleich zur Abzinsung mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre (1,60 Prozent) ein gemäß § 253 Abs. 6 HGB ausschüttungsgesperter Unterschiedsbetrag in Höhe von 4.819 (Vj. 4.443) Tausend Euro.

Sonstige Rückstellungen

Im Wesentlichen beinhaltet dieser Posten Rückstellungen für variable Vergütungsbestandteile (24.596 Tausend Euro) sowie Rückstellungen für Tantiemen (23.888 Tausend Euro).

Daneben umfasst der Posten Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten (6.445 Tausend Euro) die folgenden Sachverhalte:

Im Zusammenhang mit dem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der IDS Scheer AG sind eine Vielzahl von Spruchverfahren beim Landgericht Saarbrücken eingeleitet worden, in denen die Antragsteller eine Erhöhung der Barabfindung und der jährlichen Ausgleichszahlung anstreben. Die erhobenen Bewertungsrügen hält die Software AG nicht für durchgreifend. Das Landgericht Saarbrücken hat mit Beschluss vom 6. Juni 2018 die Anträge der Antragsteller zurückgewiesen. Gegen diesen Beschluss sind innerhalb der Beschwerdefrist Beschwerden mehrerer Antragsteller eingelegt worden. Im Jahr 2020 hat sich das Verfahren nicht wesentlich bewegt.

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

Die Rückstellungen für Ansprüche aus Überstunden und Zeitguthaben in Höhe des Erfüllungsbetrages von 20.995 Tausend Euro wurden mit den entsprechenden Vermögensgegenständen mit ihrem beizulegenden Zeitwert in Höhe von 20.002 Tausend Euro verrechnet.

VERBINDLICHKEITEN

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 235.305 Tausend Euro resultieren im Wesentlichen aus zwei Investitionsdarlehen der öffentlichen Hand in Höhe von 225.000 Tausend Euro sowie kurzfristigen Geldaufnahmen bei unseren Hausbanken in Höhe von 8.000 Tausend Euro.

Die Software AG verfügt über Kreditlinien von rund 801.000 (Vj. 396.000) Tausend Euro, wovon zum 31. Dezember 2020 rund 568.000 (Vj. 137.000) Tausend Euro nicht genutzt wurden.

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 Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen sind aufgrund interner Cash Management Maßnahmen im Geschäftsjahr 2020 gegenüber dem Vorjahr um 174.007 Tausend Euro von 167.537 Tausend Euro auf 341.544 Tausend Euro gestiegen.

Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten belaufen sich zum 31. Dezember 2020 auf 3.917 (Vj. 4.212) Tausend Euro. Im Wesentlichen beinhalten die sonstigen Verbindlichkeiten Steuerverbindlichkeiten in Höhe von 2.283 Tausend Euro.

VOLUMEN UND BEWERTUNG VON DERIVATIVEN FINANZINSTRUMENTEN

Die nachfolgende Tabelle zeigt das Transaktionsvolumen sowie die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente per 31. Dezember 2020 und 31. Dezember 2019. Die Marktwerte der Finanzinstrumente werden anhand standardisierter Mark-to-Market-Bewertungsmethoden ermittelt und entsprechen den Wiederbeschaffungskosten am Bilanzstichtag.

Finanzinstrumente	Nominalvolumen	Positive Marktwerte	Negative Marktwerte	Maximale Restlaufzeit	Nominalvolumen	Positive Marktwerte	Negative Marktwerte
in TEUR				2020	2019		
Derivative Finanzinstrumente ohne Sicherungsbeziehung							
Devisentermingeschäfte	15.297	18	-6	Dez 2021	16.528	666	-51
Als Bewertungseinheit bilanzierte Sicherungsgeschäfte							
davon							
Aktienderivate (PPS)	19.375	532	-1.002	Feb 2023	18.619	120	-1.815
Aktienderivate (MIP)	52.278	2.771	0	Jun 2023	86.369	3.680	0
Aktienderivate ohne Sicherungsbeziehung							
Aktienderivate (MIP)	8.522	592	0	Jun 2023	0	0	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 im Konzern erfolgten Zusagen aus dem Performance-Phantom-Share (PPS)-Programm sowie den MIP-Programmen hat die Software AG Sicherungsgeschäfte abgeschlossen, die die Wertänderungsrisiken aus den Schwankungen der Software AG-Aktie aus Konzernsicht eliminieren. Das sich auf die Aktienkursveränderung der Software AG beziehende Wertänderungsrisiko der Verpflichtung sowie die zugeordneten Sicherungsgeschäfte werden zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst, sofern es sich auf die durch die Software AG erfolgten Zusagen handelt. Da die wesentlichen Bedingungen der Verpflichtung und der Sicherungsgeschäfte übereinstimmen, kann eine prospektive Effektivität angenommen werden. Die tatsächliche Wirksamkeit der Sicherungsbeziehung wird anhand eines Vergleichs der kumulierten Marktwertänderungen der Verpflichtung mit den kumulierten Marktwertänderungen der Sicherungsgeschäfte regelmäßig überprüft. Die Überprüfungen ergaben eine sehr hohe Wirksamkeit der Sicherungsbeziehung. Wertänderungen auf Sicherungsgeschäfte zur Absicherung von durch Tochtergesellschaften erfolgte Zusagen werden direkt erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst. 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	2020	2019
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	2.868	3.600

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

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

Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten

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

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

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

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

in TEUR	2021	>1 Jahr	>5 Jahr	Gesamtverpflichtung
Fahrzeuge	1.702	1.551	0	3.252
Gebäude	887	3.596	301	4.784
Sachversicherungen	506	0	0	506
Geräte	59	25	0	84
Insgesamt	3.154	5.172	301	8.626

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

BILANZ

in TEUR	2020	2019
AKTIVA		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	56.755	63.035
davon Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen	48.154	55.399
davon Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Darlehen	8.601	7.636
PASSIVA		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	235.305	258.947
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	8.938	83.947
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	226.367	175.000
davon mit einer Restlaufzeit > 5 Jahr	50.054	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.920	7.010
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	8.920	7.010
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	341.544	167.537
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	341.544	167.537
davon Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen	24.197	3.492
davon Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen aus Cash Pooling	71.216	87.053
davon Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen aus Darlehen	246.131	76.992
Sonstige Verbindlichkeiten	3.917	4.212
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	3.917	4.212
davon aus Steuern	2.283	1.846

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in TEUR	2020	2019
Sonstige betriebliche Erträge	36.404	30.214
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen	19.703	12.490
Sonstige betriebliche Aufwendungen	103.126	58.353
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen	21.993	3.543
Personalaufwand	115.238	118.061
davon für Altersversorgung	3.849	4.488
Erträge aus Beteiligungen	90.270	129.161
davon aus verbundenen Unternehmen	90.270	129.161
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.309	1.347
davon aus verbundenen Unternehmen	276	1.127
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	3.523	2.628
davon an verbundene Unternehmen	705	1.044
davon aus Aufzinsung	1.243	631

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

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

Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen

in TEUR	2020	2019
Wartung	103.547	105.786
Dienstleistungen	98.815	108.369
Nutzungsüberlassung	49.245	48.253
Software-as-a-Service (SaaS)	7.486	5.479
	259.093	267.887
davon:		
Inland	49.268	45.591
USA	81.114	86.922
Großbritannien	16.665	16.094
Frankreich	10.321	9.319
Spanien	10.168	11.135
Sonstiges Ausland	91.557	98.826

Sonstige betriebliche Erträge

Der Posten sonstige betriebliche Erträge enthält im Wesentlichen Erträge aus Kursgewinnen in Höhe von 19.703 (Vj. 12.490) Tausend Euro, Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen (periodenfremde Erträge) in Höhe von 6.966 (Vj. 8.362) Tausend Euro, Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (periodenfremde Erträge) in Höhe von 3.839 (Vj. 2.987) Tausend Euro, Erträge aus Forschungszuschüssen in Höhe von 2.653 (Vj. 2.464) Tausend Euro sowie Erträge aus der Zuschreibung der Anteile der SAG Luxembourg S.A., Capellen, Luxemburg in Höhe von 2.600 Tausend Euro.

Materialaufwand

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

Personalaufwand

Der Personalaufwand beläuft sich im Geschäftsjahr 2020 auf 115.238 (Vj. 118.061) Tausend Euro. Der Rückgang in Höhe von 2.823 Tausend Euro resultiert u. a. mit 3.673 Tausend Euro aus gegenüber dem Vorjahr reduzierten Aufwendungen aus den aktienorientierten Vergütungsprogrammen. Dem stehen erhöhte Aufwendungen in Höhe von 2.869 Tausend Euro im Zusammenhang mit der variablen Vergütung gegenüber.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Wesentlichen Kursverluste aus Intercompany-Transaktionen 21.993 (Vj. 3.543) Tausend Euro, Einzelwertberichtigungen auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen 21.047 (Vj. 5.596) Tausend Euro, Kosten für Computer/EDV 18.141 (Vj. 12.075) Tausend Euro, Intercompany-Verrechnungen 12.422 (Vj. 11.352) Tausend Euro, Rechts- und Beratungskosten 9.258 (Vj. 7.235) Tausend Euro, Aufwand im Zusammenhang mit dem Schadsoftware-Angriff 6.239 (Vj. 0) Tausend Euro sowie Kosten für Marketing 4.379 (Vj. 5.951) Tausend Euro enthalten. Darüber hinaus enthält der Posten Leasing- und Mietaufwendungen sowie Reisekosten von Mitarbeitern.

Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen beinhalten Dividendenzahlungen der folgenden Tochtergesellschaften:

	in TEUR
Software AG Inc., Reston, VA, USA	26.755
Software AG (UK) Limited, Derby, Großbritannien	22.210
Software A.G. (Israel) Ltd., OR-Yehuda, Israel	19.927
Software AG USA, Inc., Reston, VA, USA	8.092
Software AG España S.A., Unipersonal, Tres Cantos, Madrid, Spanien	6.496
Software AG France S.A.S., Paris La Défense Cedex, Frankreich	3.000
Software AG Polska Sp. z.o.o., Warschau, Polen	2.069
Software AG (Singapore) Pte Ltd, Singapur, Singapur	921
Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	800
	90.270

Ergebnis aus Ergebnisabführung

Im Rahmen bestehender Ergebnisabführungsverträge wurden im Geschäftsjahr 2020 Erträge aus Gewinnabführungen in Höhe von 6.814 (Vj. 19.639) Tausend Euro sowie Aufwendungen aus Verlustübernahme in Höhe von 16 (Vj. 0) Tausend Euro vereinnahmt.

Abschreibungen auf Finanzanlagen

Die außerplanmäßigen Abschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe 4.033 (Vj. 47.411) Tausend Euro resultieren aus der Abschreibung der Anteile der Software AG Italia, S.p.A., Mailand, Italien und der Software AG (India) Private Limited, Bangalore, Indien (siehe Veränderung bei den Anteilen an verbundene Unternehmen).

Zinsergebnis

Im Zinsergebnis des Geschäftsjahres 2020 in Höhe von minus 2.214 (Vj. 1.281) Tausend Euro sind Zinserträge in Höhe von 1.309 (Vj. 1.347) Tausend Euro enthalten, die sich wie im Vorjahr zu einem erheblichen Anteil aus der Darlehensgewährung an Konzerngesellschaften im Rahmen des Konzern-Cash-Poolings ergeben. Die Zinsaufwendungen in Höhe von 3.523 (Vj. 2.628) Tausend Euro resultieren überwiegend aus der bestehenden Fremdfinanzierung.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betreffen mit 3.975 (Vj. 13.761) Tausend Euro das laufende Jahr und mit - 2.286 (Vj. 1.568) Tausend Euro Vorjahre.

SONSTIGE ANGABEN

AKTIENOPTIONSPROGRAMME

Die Software AG hat unterschiedliche Aktienoptionsprogramme für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter des Konzerns.

Insgesamt entstand aus anteilsbasierter Vergütung im Geschäftsjahr 2020 ein Aufwand in Höhe von 7.112 (Vj. 10.489) Tausend Euro.

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

Management Incentive Plan 2020

Im Juni 2020 wurden erstmalig Rechte unter dem neuen Management Incentive Plan 2020 an Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen zugeteilt.

Der Plan unterscheidet zwischen drei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights "SARs"), zum einen zwei Arten von Performance Shares („PSARs (1)“ und „PSARs (2)“) und zum anderen „Retention Shares“ („RSARs“).

Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs (1) basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal eines Faktors, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der MDAX-Kursindex festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen.

Die Outperformance wird wie folgt berechnet:

$$\frac{[(\text{Durchschnittlicher Abrechnungskurs für PSARs (1) abzüglich Basispreis}) \div \text{den Basispreis}] \text{ abzüglich } [(\text{endgültiger Referenzindexpreis abzüglich anfänglicher Referenzindexpreis}) \div \text{den anfänglichen Referenzindexpreis}]}$$

Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performance-Faktors nicht berücksichtigt.

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

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

	PSARs (1)	PSARs (2)	RSARs
Laufzeit der Rechte (Auszahlungstermin)	Juni 2023	Juni 2023	Juni 2023
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2020 (in EUR)	5,20	5,12	31,76
Anzahl im Geschäftsjahr 2020 zugeteilter Rechte	119.039	148.796	70.303
Im Geschäftsjahr 2020 verfallene Rechte	0	0	0
Zum 31.12.2020 ausstehende Rechte	119.039	148.796	70.303
Obergrenze je Recht (in EUR)	25,47	20,37	101,88

Die beizulegenden Zeitwerte der PSARs wurden anhand der Preise für die mit einer Bank abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte abgeleitet, deren Parameter mit den Zusagen an die Mitarbeiter im Wesentlichen übereinstimmen. Die beizulegenden Zeitwerte der RSARs wurden anhand eines Optionspreismodells, das die modellbeeinflussenden Optionspreisparameter berücksichtigt, bestimmt.

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2020 ein Aufwand in Höhe von 843 Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 719 Tausend Euro aus den originären Zusagen sowie einem Aufwand in Höhe von 124 Tausend Euro aus den als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherungen der Zusagen.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2020 843 Tausend Euro.

Management Incentive Plan 2019

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

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

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

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

Die Outperformance wird wie folgt berechnet:

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

Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performancefaktors nicht berücksichtigt.

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

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

	PSARs	RSARs 1. Tranche	RSARs 2. Tranche	RSARs 3. Tranche	RSARs 4. Tranche
Laufzeit der Rechte (Auszahlungstermin)	März 2023	März 2020	März 2021	März 2022	März 2023
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2019 (in EUR)	17,72	30,93	30,41	29,76	29,01
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2020 (in EUR)	8,08	26,63*	33,20	32,56	31,86
Obergrenze je Recht (in EUR)	73,80	73,80	73,80	73,80	73,80

*entspricht dem tatsächlichen Auszahlungswert pro Recht zum Zeitpunkt der Auszahlung

Die beizulegenden Zeitwerte der PSARs wurden anhand der Preise für die mit einer Bank abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte abgeleitet, deren Parameter mit den Zusagen an die Mitarbeiter im Wesentlichen übereinstimmen. Die beizulegenden Zeitwerte der RSARs wurden anhand eines Optionspreismodells, das die modellbeeinflussenden Optionspreisparameter berücksichtigt, bestimmt.

Die unter dem Management Incentive Plan 2019 zugesagten Rechte haben sich im Geschäftsjahr 2020 wie folgt entwickelt:

	PSARs	RSARs 1. Tranche	RSARs 2. Tranche	RSARs 3. Tranche	RSARs 4. Tranche
Bestand zum 31.12.2018	0	0	0	0	0
Gewährt	152.693	65.077	65.077	65.077	116.828
Verfallen	-10.565	-3.523	-3.523	-3.523	-8.401
Bestand zum 31.12.2019	142.128	61.554	61.554	61.554	108.427
Verfallen	-19.987	-4.240	-6.418	-8.225	-8.225
Ausgeübt/Ausgezahlt	0	-57.314	0	0	0
Bestand zum 31.12.2020	122.141	0	55.136	53.329	100.202

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2020 ein Aufwand in Höhe von 2.326 (Vj. 5.028) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 1.539 (Vj. 4.988) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 787 (Vj. 39) Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2020 6.645 (Vj. 5.028) Tausend Euro.

Management Incentive Plan 2018

Im Dezember 2017 wurde analog zum Vorjahr ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientierter Management Incentive Plan 2018 für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen beschlossen. Dabei handelt es sich um europäische Standard-Kaufoptionen, für die ein Barausgleich vorgesehen ist. Die Zuteilung erfolgte in vier Tranchen, die sich nur anhand der Laufzeit unterscheiden. Für Vorstandsmitglieder ist die Auszahlung des Ausübungsgewinns an eine Ausübungshürde geknüpft. Die Ausübungshürde ist erreicht, wenn der tägliche gewichtete Durchschnittskurs (Volume Weighted Average Price, VWAP) der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an zehn aufeinander folgenden Börsenhandelstagen im relevanten Zeitraum einen definierten Kurs übersteigt. Der relevante Kurs entspricht dem Ausübungsziel (54,32 Euro) abzüglich seit Programmbeginn gezahlter Dividenden. Da die Ausübungshürde im Jahr 2020 nicht erreicht wurde, sind alle Rechte der Vorstandsmitglieder wertlos verfallen.

Die Zuteilung erfolgte auf Basis der folgenden Parameter:

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

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

Die unter dem Management Incentive Plan 2018 zugesagten Rechte haben sich im Geschäftsjahr 2020 wie folgt entwickelt:

Bestand zum 31.12.2018	1.374.808
Verfallen	-219.000
Bestand zum 31.12.2019	1.155.808
Verfallen	-323.595
Ausgeübt	-284.764
Bestand zum 31.12.2020	547.449

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

Die beizulegenden Zeitwerte zum 31. Dezember 2020 bzw. 31. Dezember 2019 betragen:

in EUR	2020	2019
Tranche 1	0,00*	0,29
Tranche 2	0,00	0,50
Tranche 3	0,12	0,73
Tranche 4	0,30	0,88

*entspricht dem tatsächlichen Auszahlungswert pro Recht

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2020 ein Aufwand in Höhe von 1.609 (Vj. 2.268) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Ertrag in Höhe von 291 (Vj. 194) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 1.900 (Vj. 2.462) Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2020 4.500 (Vj. 6.209) Tausend Euro.

Management Incentive Plan 2017

Im Dezember 2016 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientierter Management Incentive Plan 2017 für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen beschlossen. Dabei handelt es sich um europäische Standard-Kaufoptionen, für die ein Barausgleich vorgesehen ist. Die Zuteilung erfolgte in vier Tranchen, die sich nur anhand der Laufzeit unterscheiden.

Die Zuteilung erfolgte auf Basis der folgenden Parameter:

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

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

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

Die unter dem Management Incentive Plan 2017 zugesagten Rechte haben sich in den Geschäftsjahren 2020 und 2019 wie folgt entwickelt:

Bestand zum 31.12.2018	1.703.101
Gewährt	0
Verfallen	-1.162.576
Bestand zum 31.12.2019	540.525
Verfallen	-198.525
Ausgeübt/Ausgezahlt	-342.000
Bestand zum 31.12.2020	0

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

Die beizulegenden Zeitwerte bzw. die finalen Auszahlungswerte pro Recht zum 31. Dezember 2020 bzw. 31. Dezember 2019 betragen:

in EUR	2020	2019
Tranche 1	0*	0*
Tranche 2	0*	0,38
Tranche 3	0,47**	1,19
Tranche 4	7,97**	1,68

*) wertlos verfallen

***) finaler Auszahlungswert pro Recht

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2020 ein Ertrag in Höhe von 639 (Vj. -539) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 62 (Vj. -2.346) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Ertrag in Höhe von 701 (Vj. -2.885) Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2020 0 (Vj. 504) Tausend Euro.

Performance-Phantom-Share-Programm

Ein Teil der variablen Managementvergütung wird als mittelfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem Performance-Phantom-Share(PPS)-Programm ausgezahlt. Wie im Vorjahr wird der das Geschäftsjahr 2020 betreffende Anteil zum Februar 2021 mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie abzüglich 10 Prozent in PPS umgerechnet. Die daraus resultierende Aktienstückzahl wird in drei gleichen Tranchen mit Laufzeiten von einem, zwei und drei Jahren fällig gestellt. Zum Fälligkeitszeitpunkt im März der Jahre 2022 bis 2024 wird die Anzahl der PPS mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Aktie des Monats Februar multipliziert. Die bis zur Auszahlung einer PPS-Tranche an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie wird mit dem gleichen Betrag je PPS an die Berechtigten ausgezahlt.

Die nach der beschriebenen Wartezeit erstmals fälligen PPS kann ein Berechtigter bis zu sechs Jahre und vier Monate nach seinem Ausscheiden aus der Software AG dieser weiter zur Verfügung stellen und somit weiter am Unternehmenserfolg partizipieren.

Zum Auszahlungszeitpunkt wird die Anzahl an PPS mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie des sechsten bis zehnten Handelstags nach der Entscheidung zur Ausübung der entsprechenden PPS multipliziert. Die Entscheidung zur

Ausübung ist der Gesellschaft zwischen dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Finanzergebnisse und dem folgenden fünften Handelstag mitzuteilen. Die bis zum Auszahlungszeitpunkt der PPS an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie wird mit dem gleichen Betrag je PPS an die Berechtigten ausgezahlt.

Aus diesem Programm entstand im Geschäftsjahr 2020 ein Aufwand in Höhe von 2.973 (Vj. 2.531) Tausend Euro. Dieser setzt sich mit einem Aufwand von 4.047 (Vj. 1.864) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Ertrag in Höhe von 1.074 (Vj. -667) Tausend Euro aus im Rahmen der Zusagen abgeschlossenen Sicherungsgeschäften mit Banken zusammen.

Die Rückstellung für die unter dem PPS-Programm ausstehenden Rechte betrug zum 31. Dezember 2020 17.465 (Vj. 15.642) Tausend Euro.

Der innere Wert der zum 31. Dezember 2020 ausübbaaren Rechte unter dem Performance-Phantom-Share-Programm betrug zum 31. Dezember 2020 12.055 (Vj. 10.232) Tausend Euro.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS GEMÄSS § 285 NR. 9 HGB

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2020 inklusive der neu ausgegebenen MIP 2020 (Vj. MIP 2019) Aktienoptionen 14.564 (Vj. 15.347) Tausend Euro. Darin enthalten sind die zugesagten Werte des neuen aktienbasierten Vergütungsprogrammes MIP 2020 in Höhe von 4.588 (Vj. 3.227) Tausend Euro. Dieser Wert wurde durch einen externen Gutachter ermittelt.

In den Bezügen des Vorstands sind weiterhin die Gegenwerte für 46.764 (Vj. 68.864) zugesagte PPS in Höhe von 1.709 (Vj. 2.291) Tausend Euro enthalten. Die zugesagten PPS hatten zum Zeitpunkt der Gewährung einen beizulegenden Zeitwert in Höhe von 36,54 (Vj. 33,27) Euro pro PPS.

Insgesamt betragen die Vergütungen aus diesem Programm im Geschäftsjahr 2020 1.821 (Vj. 2.347) Tausend Euro.

Gegenüber dem Vorstand bestehen Netto-Pensionsverpflichtungen in Höhe von -288 (Vj. 46) Tausend Euro. Die negativen Werte ergeben sich aus den Überdeckungen der Pensionsrückstellungen durch die verpfändeten Rückdeckungsversicherungen. Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber den Mitgliedern des Vorstands betragen 3.149 (Vj. 5.623) Tausend Euro.

Die Bezüge ehemaliger Vorstände betragen 1.172 (Vj. 1.743) Tausend Euro.

Die Pensionsrückstellungen, nach Verrechnung mit Planvermögen, für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder betragen 11.972 (Vj. 10.283) Tausend Euro. Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern betragen 30.573 (Vj. 24.670) Tausend Euro. In diesen Werten sind auch Rückstellungen für Zeiten enthalten, in denen zwei Vorstände als leitende Angestellte oder als Mitglieder des Group Executive Board tätig waren. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem Ausscheiden von Herrn Arnd Zinnhardt.

Weder im Geschäftsjahr 2020 noch im Geschäftsjahr 2019 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 606 (Vj. 618) Tausend Euro.

Weder im Geschäftsjahr 2020 noch im Geschäftsjahr 2019 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 2020 betragen 985 (Vj. 958) Tausend Euro. Diese Honorare setzen sich zusammen aus 953 (Vj. 923) Tausend Euro für Abschlussprüfungsleistungen sowie weitere 32 (Vj. 35) Tausend Euro für andere Bestätigungsleistungen. Die anderen Bestätigungsleistungen beinhalten vor allem Prüfungen im Zusammenhang mit der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung und den EMIR-Anforderungen.

ZAHL DER MITARBEITER

In 2020 betrug die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer nach Tätigkeitsbereichen:

	2020	2019
Forschung und Entwicklung	430	405
Verwaltung	354	332
Wartung und Services	74	88
Vertrieb und Marketing	92	104
	950	929

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Die Software AG hat am 15. Januar 2021 bekannt gegeben, dass John Schweitzer, Chief Revenue Officer und Mitglied des Vorstands, das Unternehmen verlassen wird. John Schweitzer hat sein Vorstandsmandat per 13. Januar 2021 niedergelegt. Sanjay Brahmawar übernimmt zusätzlich zu seinen bestehenden Verantwortungsbereichen die Verantwortung für den Bereich.

Darüber hinaus gab es in dem Zeitraum nach dem 31. Dezember 2020 und vor der Freigabe des Jahresabschlusses keine weiteren Ereignisse von wesentlicher Bedeutung für den Jahresabschluss.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung am 26. Februar 2021 abgegeben und am 26. Februar 2021 auf der Homepage unter [SoftwareAG.com/statement_de](https://www.softwareag.com/statement_de) der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.

Diese Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG, die am 26. Januar 2021 gesondert abgegeben und auf der Homepage veröffentlicht wurde unter: [softwareag.com/erklaerung](https://www.softwareag.com/erklaerung).

LEITUNGSORGANE DER SAG

Mitglieder des Aufsichtsrats:



Karl-Heinz Streibich
Dipl.-Ingenieur Nachrichtentechnik
Anteilseigner-Vertreter
Vorsitzender seit 26. Juni 2020

Präsident acatech – Deutsche
Akademie der Technikwissenschaften,
Berlin

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied im Aufsichtsrat
Deutsche Telekom AG, Bonn
- Mitglied im Aufsichtsrat
Siemens Healthineers AG, Erlangen
- Mitglied im Aufsichtsrat
Münchener Rück AG, München



Dr. Andreas Berezky
Dr.-Ing. Maschinenbau
Anteilseigner-Vertreter
Vorsitzender bis 26. Juni 2020

Weitere Aufsichtsrats-
und vergleichbare Mandate:

- Mitglied des Verwaltungsrats
GFT Technologies SE, Stuttgart
- Mitglied des Verwaltungsrats
Eurovision Services S.A., Genf



Ralf Dieter
Dipl.-Volkswirt
Anteilseigner-Vertreter
seit 26. Juni 2020

CEO, Dürr AG, Stuttgart

Weitere Aufsichtsrats-
und vergleichbare Mandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats
Körber AG, Hamburg
- Vorsitzender des Aufsichtsrats
HOMAG Group AG, Schopfloch
(bis 31. Dezember 2020)
- Zusätzlich weitere Mandate innerhalb
des Dürr-Konzerns



Guido Falkenberg
Dipl.-Informatiker
Arbeitnehmer-Vertreter
stellvertretender Vorsitzender

Senior Vice President Product
Management, Software AG, Darmstadt

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- Keine



Eun-Kyung Park
Dipl.-Kauffrau
Anteilseigner-Vertreterin
bis 26. Juni 2020

SVP & General Manager Media GSA,
The Walt Disney Company (Germany)
GmbH, München

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- Keine
-



Ursula Soritsch-Renier
Magister Philosophie
Anteilseigner-Vertreterin
seit 26. Juni 2020

Chief Operating Officer, RELE.AI AG,
Erlenbach, Schweiz

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- Keine



Alf Henryk Wulf
Dipl.-Ingenieur
Anteilseigner-Vertreter
bis 26. Juni 2020

Weitere Aufsichtsrats-
und vergleichbare Mandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats
1NCE GmbH, Köln
- Mitglied des Verwaltungsrats
VHV Versicherungs AG, Hannover



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

Geschäftsführender Vorstand,
Vermögen und Finanzen
Software AG-Stiftung, Darmstadt

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats
GLS Bank eG, Bochum
- Mitglied des Verwaltungsrats der
Aceite de Oliva Valderrama S.L.,
Madrid, Spanien



Christian Zimmermann
Dipl.-Wirtschaftsinformatiker
Arbeitnehmer-Vertreter

Director Marketing
SAG Deutschland GmbH, Darmstadt

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- Keine

Mitglieder des Vorstands:



Sanjay Brahmawar
MBA in Finance & Marketing und
Bachelor im Bauingenieurwesen

Vorstandsvorsitzender
Marketing, Corporate Communications,
CTO Office, Processes & Quality, Audit
& Compliance, Corporate Office und
Environment, Social & Governance
(ESG)

Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied im Stiftungsrat der Frankfurt School of Finance & Management, Frankfurt am Main (seit 23. November 2020)
- Mitglied des Beirats der ADAMOS GmbH, Darmstadt



Dr. Elke Frank
Juristin

Personalvorständin
Global Human Resources, Helix
Transformation Office, Global Legal,
Global Information Services (IT)

Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied des Aufsichtsrates, Vorsitzende des Vergütungsausschusses der Scout24 AG, München (seit 18. Juni 2020)
-



Dr. Matthias Heiden
Dipl.-Kaufmann

Finanzvorstand
(seit 1. Juli 2020)
Finanzwesen, Controlling, Treasury,
Steuern, M&A, Business Operations,
Investor Relations, Globaler Einkauf

Aufsichtsrats- und
vergleichbare Mandate:

- Vorstandsmitglied und Mitglied des Präsidiums der Deutsch-Schwedischen Handelskammer (DSHK), Stockholm
- Mitglied Beraterkreis der IKB Deutsche Industriebank AG, Düsseldorf



John Schweitzer
Bachelor of Science
in Wirtschaft und Finanzen

Vertriebsvorstand
(bis 13. Januar 2021)
Global Sales, Professional Services und
Alliances & Channels

Aufsichtsratsmandate:

- Keine



Dr. Stefan Sigg
Dipl.-Mathematiker

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

Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats
Deutsches Forschungszentrum für
künstliche Intelligenz GmbH (DFKI),
Kaiserslautern



Arnd Zinnhardt
Dipl.-Kaufmann

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

Aufsichtsrats- und
vergleichbare Mandate:

- Mitglied des Verwaltungsrats
Landesbank Hessen-Thüringen
Girozentrale, Frankfurt am Main
- Mitglied des Aufsichtsrats
Warth & Klein Grant Thornton AG,
Düsseldorf

Darmstadt, den 5. März 2021

Software AG

.....

S. Brahmawar

.....

Dr. E. Frank

.....

Dr. S. Sigg

.....

Dr. M. Heiden



Zusammengefasster Lagebericht

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

Grundlagen des Konzerns

Organisation und Konzernstruktur

Rechtliche Konzernstruktur

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

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

Zwischen der Software AG und drei deutschen Tochtergesellschaften, der SAG Deutschland GmbH, der SAG Consulting Services GmbH und der SAG LVG mbH, bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge. Ansonsten weist die Gruppe eine Matrixorganisation auf, die ihren Ausdrück in Berichtslinien, globalen Richtlinien und Gremien findet. Insgesamt besteht die Unternehmensfamilie aktuell aus 75 verbundenen Unternehmen, zehn davon sind inländische Gesellschaften, während die übrigen weltweit verteilt sind. Damit stellt sich der **Konsolidierungskreis** der Software AG wie im Konzernanhang unter Ziffer [2] aufgeführt dar.

Wesentliche Standorte

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

Mitarbeiter

Zum Stichtag 31. Dezember 2020 beschäftigte die Software AG weltweit 4.700 (Vj. 4.948) Mitarbeiter. Umgerechnet auf Vollzeitkräfte bedeutet dies einen Rückgang von 5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dieser Rückgang ist vor allem auf den Verkauf der spanischen Professional-Services-Organisation zurückzuführen. Die Mitarbeiter lassen sich den vier Funktionsbereichen Consulting und Services, Forschung und Entwicklung (F&E), Vertrieb und Marketing sowie Verwaltung zuordnen. Weltweit verteilen sich die Beschäftigten wie folgt über die Funktionen und Länder:

Mitarbeiter nach Funktionen und Ländern

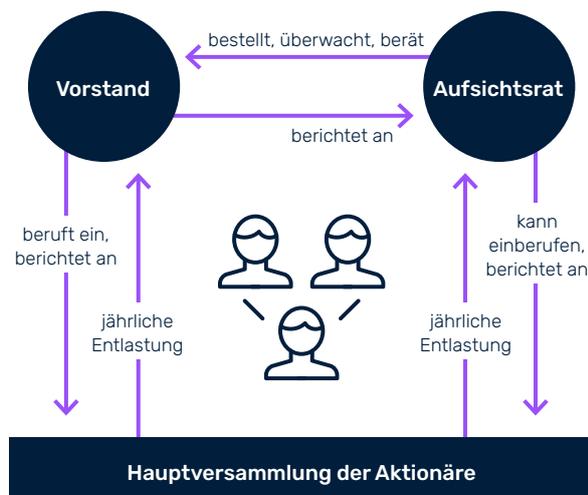
Vollzeitkräfte	31.12.2020	31.12.2019	+/- in %
Insgesamt	4.700	4.948	-5
Consulting und Services	1.490	1.915	-22
Forschung und Entwicklung	1.494	1.419	5
Vertrieb und Marketing	1.027	961	7
Verwaltung	689	653	6
Deutschland	1.314	1.278	3
Indien	1.043	1.004	4
USA	629	584	8
Andere Länder	1.714	2.082	-18

Im Rückgang im zentralen Bereich Consulting und Services ist der Verkauf der Professional-Services-Organisation in Spanien mit 438 Mitarbeitern enthalten. Die Mitarbeiterzahl wurde im zentralen Bereich F&E um weitere 5 (Vj. 8) Prozent aufgestockt, wobei die neuen F&E-Mitarbeiter überwiegend für die Weiterentwicklung neuer Produkte eingesetzt werden. Der Mitarbeiterzuwachs in den USA spiegelt den verstärkten Fokus auf den nordamerikanischen Markt wider. Die Helix-Transformation wird durch eine Zunahme von Verwaltungsmitarbeitern unterstützt.

Leitung und Kontrolle

Der Vorstand der Software AG setzt sich zusammen aus dem Chief Executive Officer (CEO) Sanjay Brahmawar, dem Chief Financial Officer (CFO) Dr. Matthias Heiden (seit 1. Juli 2020; bis 31. März 2020: Arnd Zinnhardt), dem Chief Human Resources Officer (CHRO) Dr. Elke Frank, dem Chief Revenue Officer (CRO) John Schweitzer (bis 13. Januar 2021) und dem Chief Product Officer (CPO) Dr. Stefan Sigg. Alle Mitglieder des Vorstands sowie die personellen Veränderungen im Geschäftsjahr 2020 werden im Konzernanhang unter Ziffer [38] vorgestellt. Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat bestellt, überwacht und beraten.

Corporate-Governance-Struktur



Der Aufsichtsrat der Software AG ist nach den Bestimmungen des Drittelbeteiligungsgesetzes zusammengesetzt. Er umfasst im Geschäftsjahr 2020 sechs Aufsichtsratsmitglieder: vier Aktionärsvertreter sowie zwei Vertreter der Belegschaft der Software AG. Weitere Informationen zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats enthält der Konzernanhang unter Ziffer [38].

Geschäftstätigkeit

Geschäftsmodell

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

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

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

Als globaler Technologiedienstleister hat die Software AG einen besonderen Bezug zu Kunden- und Arbeitnehmerbelangen. Verantwortliches und integriertes Handeln sind ein zentrales gesellschaftliches Anliegen in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld, in dem der Einsatz innovativer Technologieentwicklungen der Software AG auch zur Ressourcenschonung bei den Kunden beitragen kann.

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

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

Von zentraler Bedeutung für das Geschäftsmodell der Software AG ist und bleibt der Geschäftsnutzen. Seit mehr als einem halben Jahrhundert gelingt es dem Unternehmen, sich den stetig wandelnden und wechselnden Anforderungen an die IT erfolgreich zu stellen und Lösungen für aktuelle Herausforderungen zu entwickeln.

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

Geschäftsbereiche

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

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

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

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

Mit ihrem Gesamtangebot ermöglicht die Software AG Unternehmen eine erfolgreiche digitale Transformation, unabhängig von ihrer Ausgangslage und dem Weg, den sie beschreiten.

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

Bereich Digital Business Platform

Der Geschäftsbereich DBP (inkl. Cloud & IoT) umfasst unterschiedliche Technologien, die zentrale Anforderungen der digitalen Transformation und neue digitale Geschäftsmodelle unterstützen. Seit dem Geschäftsjahr 2019 wird der Geschäftsbereich intern in drei Produktlinien gruppiert: Business Transformation; API, Integration & Microservices sowie Internet of Things (IoT) & Analytics. Ziel dieser Neugruppierung war es, Zuständigkeiten besser zu definieren und die Entwicklung und Markteinführung des Produktportfolios des Bereichs DBP (inkl. Cloud & IoT) stärker zu fokussieren.

Cumulocity IoT, webMethods und webMethods.io sind offene, benutzerfreundliche Technologien und werden von Unternehmen weltweit im Rahmen von Original-Equipment-Manufacturer(OEM)-Verträgen unter eigenem Namen vermarktet.

Bereich Adabas & Natural

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

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

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

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

Professional Services

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

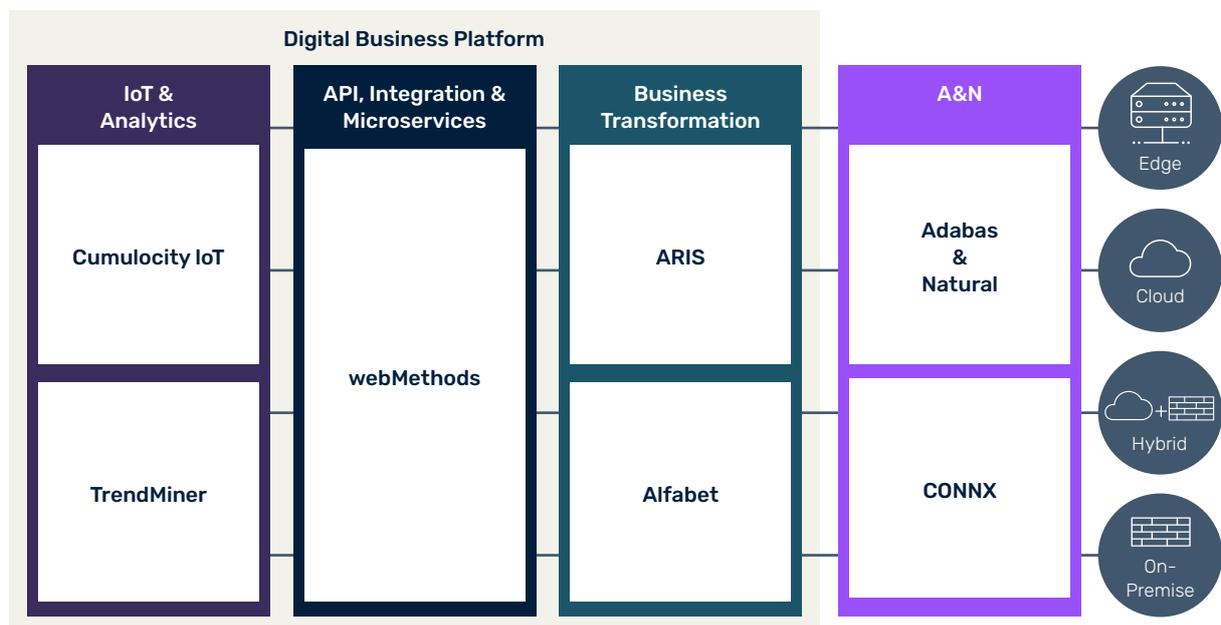
Die Professional Services unterstützen sowohl den DBP- als auch den A&N-Geschäftsbereich und stellen sicher, dass Kunden mit ihren Investitionen in die Technologie der Software AG so schnell wie möglich einen Nutzen erwirtschaften können.

Produkt- und Markenportfolio

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

- **IoT & Analytics:** Cumulocity IoT bietet den Kunden der Software AG die Möglichkeit, digitale Geräte und Sensoren über eine IoT-Device-Management- und Application-Enablement-Plattform ins IoT einzubinden und die Daten über Dashboards und Regelsysteme weiterzuverarbeiten und nutzbar zu machen. Außerdem beinhaltet diese Plattform Streaming Analytics für Big-Data-Analysen in Echtzeit und Lösungen für vorausschauende Analysen (Predictive Analytics), Künstliche Intelligenz (KI) und Maschinelernen. TrendMiner bietet eine intuitiv bedienbare, webbasierte Analyseplattform für die flexible Visualisierung industrieller Prozesse und Messdaten.
- **API, Integration & Microservices:** Mit den Produktfamilien der Marke webMethods lassen sich Systeme, Anwendungen und Prozesse über Application Programming Interfaces (APIs) oder Direktverbindungen integrieren und in Form von Microservices orchestrieren. Durch diese Microservices sind Anwender in der Lage, Aufgaben flexibel und unabhängig in die Prozesse und Infrastrukturen einzuführen, sie zu verwalten und gegebenenfalls abzulösen. Die Integrationslösungen für große Business-to-Business(B2B)-Infrastrukturen und Datenübertragungen (Managed File Transfers) komplettieren das webMethods-Portfolio.

Produktportfolio



- **Business Transformation:** Die Marke ARIS ist seit mehr als 25 Jahren bekannt für die Dokumentation und Optimierung von Geschäftsprozessen, von der Strategie und Analyse bis zum Design und zur Steuerung. Mit Alfabet lassen sich die Geschäftsprozesse mit allen Ebenen der IT-Systemlandschaft eng verzahnen, von der Planung, Budgetierung und Projektierung bis zur Implementierung und Überwachung.
- **A&N:** Die Produkte der Software AG für die Transaktionsverarbeitung basieren auf Adabas & Natural. Sie eröffnen digitalen Unternehmen neue Möglichkeiten zur Nutzung ihrer Kernsysteme. Darüber hinaus dienen sie der schnellen Entwicklung, Modernisierung und dem zuverlässigen Betrieb geschäftskritischer Anwendungen. Sie erlauben eine hoch performante Datenverarbeitung und ermöglichen es Unternehmen, ihre vorhandenen Systeme leicht in neue Umgebungen zu integrieren. Zusätzlich erlauben die CONNX-Produkte die Datenintegration mit und die Datenvirtualisierung und -replikation von mehr als 150 Datenbanken und Plattformen. Mit CONNX können Unternehmen auf ihre Daten zugreifen, wo immer diese gespeichert sind.

Das Portfolio der Software AG steht ihren Kunden sowohl in der Cloud, On-Premise als auch hybrid und als Edge-Lösung zur Verfügung. Zudem betreibt das Unternehmen mit SoftwareAG.Cloud eine offene Cloud-Plattform für Unternehmen, über die sowohl einfache Apps als auch komplexe, cloudfähige Unternehmens- und IoT-Anwendungen erstellt, getestet, implementiert und verwaltet werden können.

Branchenweite Anerkennung

Nach Ansicht der Software AG bestätigen die Beurteilungen unabhängiger Marktforschungsinstitute die Strategie des Unternehmens und belegen die Qualität des Produkt- und Serviceangebots. Die Software AG sieht ihr Portfolio seit Jahren an der Spitze der Rangliste von Marktanalysten. Im Geschäftsjahr 2020 wurde die Software AG wie folgt positioniert:

Ein Leader

In folgenden **Gartner**¹-Forschungsarbeiten wurde die Software AG als ein „Leader“ positioniert:

- „Magic Quadrant for Full Life Cycle API Management“²
- „Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools“³

In folgenden **Forrester**-Reports wurde die Software AG als ein „Leader“ positioniert:

- „The Forrester Wave™: API Management Solutions, Q3 2020“⁴

Im **Zinnov-Zones**-Hyper-Intelligent-Automation-Report wird die Software AG-Lösung ARIS Robotic Process Automation als ein „Leader“ positioniert:

- „Zinnov Zones Hyper Intelligent Automation“⁵

In der PEAK Matrix® der **Everest Group** für Anbieter von Process-Mining-Technologie wird die Software AG-Lösung ARIS Process Mining als ein „Leader“ positioniert:

- „Everest Group PEAK Matrix® for process mining technology Vendors 2020“⁶

¹ Gartner Inc. (nachfolgend „Gartner“) spricht keine Empfehlung für die in seinen Forschungspublikationen untersuchten Anbieter, Produkte oder Dienstleistungen aus und rät Technologieanwendern nicht, nur die Anbieter mit den besten Bewertungen oder anderen Bezeichnungen auszuwählen. Die Gartner-Forschungspublikationen repräsentieren die Meinungen des Gartner-Forschungsbereichs, ihre Inhalte sind nicht als Tatsachenfeststellungen zu interpretieren. Gartner schließt jegliche ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung in Bezug auf diese Studie aus; das gilt auch für die Gebrauchstauglichkeit oder Zweckmäßigkeit der untersuchten Produkte und Dienstleistungen. Die hier aufgeführten Gartner-Studien (die „Gartner Reports“) geben die Forschungsmeinungen und Standpunkte wieder, die von Gartner im Rahmen eines syndizierten Abonnementservice veröffentlicht wurden, und sind keine Tatsachenfeststellungen. Jeder Gartner Report bezieht sich auf das ursprüngliche Veröffentlichungsdatum (und nicht auf das Datum dieses Geschäftsberichts). Die in den Gartner Reports zum Ausdruck gebrachten Meinungen können ohne Vorankündigung geändert werden.

² Gartner „Magic Quadrant for Full Life Cycle API Management“, Paolo Malinverno, Mark O'Neill, Kimihiko Iijima, John Santoro, Shameen Pillai, Akash Jain, 22. September 2020.

³ Gartner „Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools“, Derek Miers und Akshay Jhawar, 14. Dezember 2020.

⁴ The Forrester Wave™: API Management Solutions, Q3 2020, Forrester Research, Inc., 4. August 2020.

⁵ Zinnov Zones: 2020 Hyper Intelligent Automation, 2020.

⁶ Everest Group: PEAK Matrix® for Process Mining Technology Vendors, März 2020.

MachNation, ein auf Tests und vergleichende Analysen von IoT-Plattformen spezialisiertes Unternehmen, positionierte die Software AG in folgenden internationalen Rankings als einen „Leader“:

- MachNation's „2020 IoT Application Enablement Scorecard“⁷
- MachNation's „2020 IoT Edge Scorecard“⁸
- MachNation's „2020 IoT Device Management Scorecard“⁹

Ein Visionary

In der folgenden Gartner-Forschungsarbeit wird die Software AG als ein „Visionary“ positioniert:

- „Magic Quadrant for Industrial IoT Platforms“¹⁰

Marktpositionierung

Absatzmärkte

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

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

Der nordamerikanische Markt bleibt als weltweit größter IT-Markt wesentlicher Treiber für das Geschäft der Software AG und der größte geografische Absatzmarkt für ihr Produktgeschäft. Gemessen am Anteil des Produktumsatzes folgen dahinter die Regionen EMEA, DACH, APJ und LATAM. In der EMEA-Region sind Großbritannien und Frankreich die wichtigsten Absatzmärkte. Im Rahmen ihrer globalen geografischen Strategie positioniert sich die Software AG gleichermaßen in etablierten und in bestimmten aussichtsreichen Märkten.

Neben der geografischen Betrachtung lassen sich die Zielmärkte auch nach Branchen aufteilen. Durch eine stetig wachsende, sehr loyale Kundenbasis mit vielen führenden Großunternehmen hat sich die Software AG vor allem im öffentlichen Sektor, im Finanzmarkt und in der IT-Dienstleistungsbranche (einschließlich Outsourcing) fest etabliert. Daneben sind die Fertigungsindustrie, der Dienstleistungssektor, die Transport- und Logistik- sowie die Telekommunikations- und Medienbranche wichtige Absatzmärkte. Informationen zum Produktumsatz nach Regionen im Geschäftsjahr 2020 finden sich im Kapitel „Ertragslage des Konzerns“ des Wirtschaftsberichts.

Wettbewerbssituation

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

Zahlreiche **Analystenstudien** belegen, dass sich die Software AG unter diesen dynamischen Wettbewerbsbedingungen weltweit als einer der führenden Anbieter von Funktionen für die digitale Transformation etabliert hat. Die Zusammensetzung ihres Software- und Serviceportfolios für die Digitalisierung, Automatisierung und Integration von Geschäftsprozessen, Maschinen und Geräten ist in seiner Spezialisierung auf dem Weltmarkt einmalig. Die Software AG kann ihre Kunden ganzheitlich bei der unternehmensweiten digitalen Transformation unterstützen – von der Planung über die Integration bis hin zur Auswertung, Analyse und zu automatisierten Entscheidungen.

⁷ MachNation: 2020 IoT Application Enablement ScoreCard, Februar 2020.

⁸ MachNation: 2020 IoT Edge ScoreCard, Februar 2020.

⁹ MachNation: 2020 IoT Device Management ScoreCard, Juli 2020.

¹⁰ Gartner „Magic Quadrant Industrial IoT Platforms“, Eric Goodness, Alfonso Velosa, Ted Friedman, Emil Berthelsen, Scot Kim, Peter Havart-Simkin, Katell Thielemann, 19. Oktober 2020.

Das Unternehmen setzt sich durch seine unabhängige Position klar von Wettbewerbern ab und hat im hart umkämpften Softwaremarkt eine ausgezeichnete Wettbewerbsposition. Die **zentralen Differenzierungsmerkmale** lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Alleinstellungsmerkmale der Software AG

Herstellerunabhängiges Portfolio	Die Software AG ermöglicht die Verknüpfung unterschiedlicher Systeme und Technologien verschiedener Anbieter – heute und in Zukunft.
Zuverlässig und bewährt	Seit über 50 Jahren arbeitet die Software AG vertrauensvoll mit Tausenden führenden Unternehmen in über 70 Ländern zusammen. Gartner, Forrester und andere Marktanalysten zählen die Software AG aufgrund ihrer Innovationskraft jedes Jahr erneut zu den Technologieführern.
Die richtige Größe	Die Software AG ist einerseits groß genug, um Großunternehmen zu unterstützen, andererseits ist sie agil genug, um auf individuelle Kundenanforderungen adäquat einzugehen.
Schneller Return on Investment	Digitalisierung ist für die Software AG nur der Ausgangspunkt. Denn es geht darum, die Potenziale zur Marktdifferenzierung an der Schnittstelle der Technologien zu erkennen und auszuschöpfen. Hierbei unterstützt die Software AG ihre Kunden.
Konsequente Kundenorientierung	Ziel der Software AG ist es, Innovationen gemeinsam mit den Kunden zu entwickeln und eng auf Managementebene zusammenzuarbeiten.

Mit diesen Differenzierungsmerkmalen kann die Software AG den zunehmenden Bedarf der Kunden nach maßgeschneiderten Lösungen von höchster Qualität abdecken. Mit ihren Produkten zur Prozessverbesserung, zur digitalen Transformation und ihren IoT-Technologien positioniert sie sich zudem in wichtigen Wachstumsmärkten.

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

Branchenumfeld und Einflussfaktoren

Das Wachstum der Software AG wird von unterschiedlichen Faktoren beeinflusst. Zentrale externe Einflussgrößen sind die Konjunktur weltweit, insbesondere in den großen Märkten Europa und Nordamerika, sowie die Entwicklung des globalen IT-Markts. Wie sich diese Faktoren im Berichtsjahr 2020 auf das Geschäft der Software AG ausgewirkt haben, ist im Kapitel **Überblick über den Geschäftsverlauf** des Wirtschaftsberichts dargestellt.

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

Auch die Unsicherheiten infolge externer Schockereignisse, wie etwa der globalen Coronavirus-Pandemie, können sowohl positive als auch negative Auswirkungen auf Investitionsentscheidungen im Bereich der Digitalisierung haben; 2020 waren die Auswirkungen auf die Industriesektoren und Branchen sehr unterschiedlich.

Vertrieb

Die Software AG versteht sich als „Trusted Advisor“ in allen Fragen der Integration, der digitalen Transformation und des Internet of Things (IoT), der mit mehr als 2.500 Mitarbeitern in den Bereichen Dienstleistungen und Vertrieb einen Mehrwert für seine Kunden schafft und langfristig zu deren Erfolg beiträgt. Im Jahr 2019 hat das Unternehmen die Basis für einen kunden- und wertorientierten Vertriebsansatz sowie ein globales Partnernetzwerk gelegt. Diese Strategie verfolgte es im Geschäftsjahr 2020 weiter.

Frühere Versuche, das Go-to-Market-Modell zu modernisieren, waren ambitioniert, zeigten aber nicht die erwartete Wirkung. Mit ihrer neuen, klaren Strategie und Fokussierung sowie der Fortsetzung des 2019 im Rahmen des Helix-Programms eingeleiteten Umbaus schuf die Software AG die erste Ausbaustufe eines nachhaltigen, grundlegend modernisierten und kundenerfolgsbezogenen Go-to-Market-Modells. Das aktualisierte Modell mit seiner neuen Vertriebsmethode (Engage²) und ein neues System für das Opportunity-Management trugen im Jahr 2020 dazu bei, die Vertriebsergebnisse zielgerichteter steuern zu können.

Außerdem wurde die sogenannte Customer-Success-Management-Funktion aufgebaut, um die Umstellung des Geschäftsmodells auf Subskriptionen zu unterstützen. Viele dieser Neuerungen wurden auf dem jährlichen Sales-Kick-off der Software AG im Januar 2020 ausgerollt.

Zu den Vertriebs- und Marketingaktivitäten der Software AG gehörten auch zahlreiche Messen und Kundenveranstaltungen, bei denen die Software AG ihr innovatives Produktportfolio präsentierte und sich mit Kunden, Interessenten, Partnern und Branchenexperten austauschte. Aufgrund der weltweiten COVID-19-Pandemie und der zu ihrer Eindämmung erlassenen behördlichen Maßnahmen fanden viele dieser Branchentreffen im Berichtsjahr virtuell statt.

- Die jährliche Konferenz der **internationalen Anwendergruppen** vom 15. bis 19. Juni bot Anwendern der Software AG-Produkte einen Rahmen für Demos, Podiumsdiskussionen, Präsentationen und Kontaktpflege. Die Veranstaltung fand in einer virtuellen Umgebung statt und konnte mehr Besucher verzeichnen als alle Präsenzkonferenzen zuvor.
- Auf der Premiere der **Hannover Messe Digital Days** am 14. und 15. Juli war die Software AG mit einer prominenten Keynote vertreten. Darüber hinaus präsentierten Software AG-Experten in Live-Chats Cumulocity IoT, Cumulocity Edge sowie die Produkte des Unternehmens für Hybrid Integration.
- Vom 11. bis 13. August stellten sich auf der **IoT World Virtual** in Santa Clara, USA, Unternehmen vor, die eine führende Rolle bei der Einführung des IoT spielen. Die wichtigsten Publikumsthemen waren: Wie gelingt der Einstieg in dieses neue Zeitalter und wie können Unternehmen mithilfe von Software resilienter werden? Als (Haupt-)Sponsor war die Software AG mit vier exklusiven Vorträgen virtuell vertreten.
- Mit einem Gespräch zum Thema „Leading beyond the digital paradox: Insights from the German Mittelstand“ eröffnete die Software AG am 2. November eine **Gesprächsreihe**, die sich an Führungskräfte deutscher mittelständischer Unternehmen richtet. Das Gespräch führten Sanjay Brahmawar und Adel Al-Saleh, CEO der T-Systems International GmbH.
- Vom 3. bis 5. November fand die erste **Kundenveranstaltung** der Software AG seit der auf den amerikanischen Markt ausgerichteten Innovation World statt. Der Name der Veranstaltung, **conXion**, war angelehnt an das Markennarrativ „Truly connected world“ und die Positionierung des Unternehmens. Die dreitägige virtuelle Veranstaltung (aufgezeichnet, simuliert live) konnte noch vier Wochen online abgerufen werden und generierte wertvolle Daten zum Benutzerverhalten.
- Vom 30. November bis 18. Dezember hatte Amazon Web Services die internationale Cloud-Computing-Gemeinde zur **AWS re:Invent** eingeladen. Die Internet-Veranstaltung richtete sich mit Präsentationen, Produktankündigungen und vielen unterschiedlichen Sitzungen an ein technisch interessiertes Publikum. Die Software AG beteiligte sich an der dreiwöchigen Veranstaltung mit einer eigenen Seite, auf der sie Produktvideos, Anwendungsfälle und Demos präsentierte.
- Die **Gulf Information Technology Exhibition (GITEX)** fand vom 6. bis 10. Dezember als Präsenzveranstaltung in Dubai statt und wurde von 1.200 Unternehmen, Behörden und Start-ups aus über 60 Ländern besucht. Die Software AG war mit einem eigenen Stand (105 Quadratmeter) vertreten, auf dem die Besucher Gelegenheit hatten, Kontakte zu knüpfen, Gespräche zu führen und in einer sicheren Umgebung neue Geschäfte in die Wege zu leiten.
- Der **IoT Digital Summit** der Software AG am 15. Dezember war mit mehr als 300 Teilnehmern der gelungenen Auftakt zur Kampagne „Re-connect your business“, die 2021 im deutschsprachigen Raum mit weiteren Digital Summits zu verschiedenen Themen fortgesetzt wird. Die zweistündige, virtuelle Veranstaltung rund um IoT-Trends und -Strategien gab Verantwortlichen und Entscheidern in IT und Business anhand praktischer Einblicke in erfolgreiche Projekte echter Unternehmen Antworten auf typische Fragestellungen.

Kunden

Ihre Kunden als vertrauensvoller Partner mit innovativen Technologien erfolgreich beim Wandel zu agilen, digitalen Unternehmen zu unterstützen, das ist das oberste Ziel der Software AG. Deshalb setzt sie auf das Konzept der Co-Innovation und arbeitet bei der Weiterentwicklung ihrer Produkte mit den Anwendern bei ihren Kunden zusammen. Die Innovationskraft des Produktportfolios der Software AG wurde auch 2020 von verschiedenen [Analysten](#) bestätigt.

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

Im Rahmen regelmäßiger regionaler Treffen findet ein Erfahrungsaustausch der Anwender untereinander statt. Die Kunden diskutieren dabei gemeinsam mit der Software AG, wie die Produkte weiterentwickelt werden können. In den internationalen User-Groups sind knapp 2.500 Mitglieder aus mehr als 1.150 Unternehmen und 74 Ländern organisiert. Das jährliche Treffen der internationalen User-Groups vom 15. bis 19. Juni fand aufgrund der weltweiten COVID-19-Pandemie und der damit verbundenen Restriktionen virtuell statt und wurde von 1.200 externen Teilnehmern aus 68 Ländern besucht.

Die Bedeutung der Software AG als Global Player der digitalen Transformation spiegelt sich in einer wachsenden internationalen Kundenbasis mit langjähriger

Die Zielmärkte der Software AG



Beziehungen wider. Im Jahr 2020 hat sich der Kundestamm weiter vergrößert. Die Software AG konnte im Berichtszeitraum 239 (Vj. 306) Neukunden gewinnen. Angesichts der weltweiten COVID-19-Pandemie und der damit verbundenen Restriktionen entsprach die Anzahl der Neukunden den angepassten Erwartungen. Da die Vergrößerung der Kundenbasis entscheidend für das Erreichen seiner Wachstumsziele ist, wird sich das Unternehmen im Geschäftsjahr 2021 in allen regionalen Märkten auf die Gewinnung von Neukunden konzentrieren.

02 SÜDAMERIKA



03 NAHER OSTEN



04 AFRIKA



05 EUROPA



06 ASIEN-PAZIFIK



Partner

Ausbau des Partnernetzwerks

Die Software AG konnte im Jahr 2020 die vertriebliche Zusammenarbeit mit zahlreichen Partnern weltweit erfolgreich ausbauen, sodass die Partner-Bookings für DBP Cloud & IoT im Vergleich zum Vorjahr um 28 Prozent stiegen. Dies bedeutet gleichzeitig, dass bei mehr als einem Drittel (39 Prozent) aller Software AG-Abschlüsse ein Partner beteiligt war.

Erfreulich hierbei ist das Wachstum in der Region DACH, wo sich der Partnerumsatz beinahe verdoppelte. Dies gelang unter anderem dank einer gezielten Zusammenarbeit mit Partnern im Bereich des Internet of Things. In den USA konnten die Partnerumsätze, exklusive Behörden, fast verdreifacht werden, auch weil die Anfang 2020 vereinbarte Zusammenarbeit mit TechData als Distributor erste Früchte zu tragen begann.

Eine nochmals deutliche Steigerung (ca. 25 Prozent) der Partner-Bookings in EMEA, exklusive DACH, und der inkrementellen Partner-Bookings in APJ (ca. 70 Prozent) runden das erfolgreiche Partnerjahr 2020 ab.

Ein weiterer Grund für die erfreuliche Entwicklung des Umsatzes mit Partnern ist die verstärkte Zusammenarbeit mit Hyperscalern wie Microsoft, Adobe, Amazon Web Services (AWS) und Dell. Auch hier konnten bereits im ersten Jahr der Zusammenarbeit Partner-Bookings im zweistelligen Millionenbereich generiert werden. Vor allem durch die Zusammenarbeit mit Microsoft ist es gelungen, 16 Abschlüsse und zahlreiche neue Kunden für die Software AG zu gewinnen.

Neben der Zusammenarbeit mit Hyperscalern hat die Software AG gezielt die Zusammenarbeit mit globalen Systemintegratoren, wie Tata Consulting Services, Wipro, Cognizant, Accenture oder Capgemini, vorangetrieben. Durch den Aufbau eines speziellen Field-Enablement-Teams konnten die globalen Systemintegratoren frühzeitig bei der Kundengewinnung unterstützt werden, sodass die mit den GSI (Globalen Systemintegratoren) gemeinsam generierten Partner-Bookings (co-sell und resell) im zweistelligen Bereich gesteigert werden konnten.

Ein weiterer Schwerpunkt im vergangenen Jahr und Teil der Helix-Transformation war der Aufbau eines Cloud-Reseller-Programms, das Partnern den Verkauf der SaaS-Produkte der Software AG erleichtern soll. Das Programm wurde im Mai 2020 gestartet, und bereits in den ersten sechs Monaten nach Programmbeginn konnten die Partner-Bookings im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt werden (169 Prozent). Im gleichen Zeitraum konnte für das Jahr 2021 eine SaaS-Pipeline im mittleren zweistelligen Millionenbereich aufgebaut werden, die für die Software AG zum überwiegenden Teil (59 Prozent) durch Partner generiertes, inkrementelles Geschäft darstellt.

Das Ausbildungsprogramm für Partner wurde um zahlreiche Self-Learning-Elemente ergänzt, wobei der Schwerpunkt im Berichtsjahr auf vertrieblichen Themen für die einzelnen Software AG-Produktlinien lag. Hierzu gehören auch neue Standard-Produktdemos, die über das Partner-Portal der Software AG verfügbar sind.

Strategie und Ziele

Vision und Unternehmensstrategie

In Einklang mit ihrem Purpose (Sinn und Zweck des Unternehmens) „We connect technology and people for a smarter tomorrow“ hat sich die Software AG das langfristige Ziel gesetzt, Daten nutzbar zu machen, um eine bessere Zukunft zu gestalten. Auf dieses Ziel arbeitet sie hin, indem sie es ihren Kunden ermöglicht, mit Daten einen Mehrwert zu erzielen. Mit ihrer führenden Hybrid-Integration- und ihrer IoT-Plattform schafft die Software AG die Grundlage dafür und setzt neue Maßstäbe für die Cloud-Integration sowie für die Integration von Anwendungen, Geräten und Daten.

Anfang 2019 kündigte die Software AG ihr mehr-jähriges Transformationsprogramm Helix an, mit dem sie bis zum Jahr 2023 ein nachhaltiges profitables Wachstum erreichen will. 2020 konzentrierte sie sich weiterhin auf die drei strategischen Säulen dieses Programms, um die Umsetzung von Helix dynamisch voranzutreiben und die entsprechenden Ergebnisse zu erzielen.

Fokus

- **Die richtigen Produkte:** Nach der Neugestaltung der Digital Business Platform (DBP) im Jahr 2019 wurden 2020 mit Cloud-Versionen der wichtigsten DBP-Produkte Platform-as-a-Service(PaaS)- und Software-as-a-Service(SaaS)-Angebote eingeführt. Außerdem wurde das Produktportfolio durch neue Lösungen wie webMethods AppMesh und ARIS Process Mining verstärkt. **Branchenanalysten** zählten Produkte aus allen drei DBP-Produktfamilien zu den führenden Angeboten in ihren jeweiligen Märkten.

- **Die richtigen Märkte und Ressourcen:** Die Konzentration der Transformationsmaßnahmen auf stark wachsende Märkte, insbesondere Nordamerika, zeigte 2020 durchgängig Wirkung. Die Marktsegmentierung in mittelständische Unternehmen, Großunternehmen und strategische Kunden wurde erfolgreich umgesetzt und durch eine Spezialisierung der Vertriebsorganisation ergänzt. Des Weiteren trennte sich das Unternehmen von seinem Professional-Services-Geschäft in Spanien. Dies erfolgte im Zuge der Neuausrichtung des Dienstleistungsangebots: weg vom allgemeinen Technologieberatungsgeschäft, hin zu einem zielgerichteten Dienstleistungsgeschäft, das Impulse für das Wachstum des Produktumsatzes schafft.

Team

- **Mitarbeiter und Unternehmenskultur:** Beim Unternehmensumbau setzt die Software AG auf ihr wertvollstes Kapital: ihre Mitarbeiter. Daher legte sie 2020 großen Wert auf die Entwicklung und Förderung talentierter Mitarbeiter sowie die Gewinnung neuer Talente und konnte trotz der COVID-19-Pandemie mehr als 650 Neueinstellungen vornehmen. Mit der Berufung von Dr. Matthias Heiden zum Chief Financial Officer wurde der Vorstand und das Executive Leadership Team (ELT) zum Beispiel durch Neuzugänge in den Funktionen Alliance & Channels, Corporate Communications und IT verstärkt. Darüber hinaus förderte die Software AG ihre kulturelle Transformation durch ein Go-to-Gemba-Programm des ELT, welches am Ort des Geschehens einen Einblick in und besseres Verständnis für die tägliche Arbeit der Mitarbeiter vermittelt, sowie durch die Festlegung strategischer, operativer und mitarbeiterbezogener Ziele und die Rekrutierung von mehr als 200 Managern

Überblick über die Unternehmenstransformation



für das Führungskräfte-Ausbildungsprogramm des Unternehmens.

- **Wachstum durch Partnerschaften:** Um ihre Marktdurchdringung zu verbessern und den Umsatz mit Partnern deutlich zu steigern, erweiterte die Software AG 2020 auch ihr Partnernetzwerk, zum Beispiel durch den Aufbau von Geschäftsbeziehungen mit Tech Mahindra, ifm electronic und Swift Labs. Partnerschaften mit den großen Anbietern Microsoft, Dell, Adobe und AWS trugen insgesamt mit einem zweistelligen Millionenbetrag zum Auftragseingang im Digitalgeschäft bei; der Großteil des Betrags entfiel gleichmäßig auf die Kernbereiche IoT und Integration. Allein durch die Partnerschaft mit Microsoft konnten 16 neue Verträge im Berichtsjahr 2020 abgeschlossen werden.

Umsetzung

- **Umstieg auf Subskriptionen:** Die Software AG trieb 2020 die Umstellung ihres Geschäftsmodells hin zu einem Subskriptionsmodell weiter voran, damit sie den veränderten Anforderungen ihrer Kunden gerecht werden kann. Im Rahmen dieses Umstiegs passte sie die Bündelung ihrer Produkte an das neue Geschäftsmodell an, um Kunden mehr Flexibilität zu bieten und ihre Zusammenarbeit mit der Software AG zu erleichtern. Des Weiteren wurde eine transaktionsbasierte Preisgestaltung eingeführt, die von den Kunden gut angenommen wurde. Insgesamt verzeichnete die Software AG eine Beschleunigung des Geschäfts mit Subskriptionen, da mehr Kunden sich für dieses Modell entschieden oder zu diesem Modell wechselten. Der Anteil an Subskriptions- und SaaS-Bookings am gesamten DBP-Auftragseingang lag 2020 bei 81 Prozent.
- **Einfacheres, fokussierteres Go-to-Market-(GTM)-Modell:** Ergänzend zur Marktsegmentierung und Spezialisierung intensivierte die Software AG ihre Marketingaktivität, um den Aufbau der Vertriebs-Pipeline zu unterstützen. Um sich von Wettbewerbern abzuheben, modernisierte sie ihren Markenauftritt und erneuerte ihre in deutscher und englischer Sprache verfügbare Website. Über ihre Website bietet die Software AG ihren Kunden schon zu einem frühen Zeitpunkt in der Interaktion kostenlose Testversionen an. Damit liegt der Schwerpunkt der Website nun auf dem

Kundenerlebnis und der Weckung des Kundeninteresses (Lead Generation). Sowohl Analysten als auch Kunden werteten dies als eine Verbesserung des Internetauftritts der Software AG, die mehr Klarheit bringt und die Navigation vereinfacht.

- **Verbessertes Betriebsmodell und verbesserte Zuordnung:** Die 2019 eingeführte Customer-Success-Funktion wurde 2020 durch die Einführung neuer Monitoring-Instrumente gestärkt. Diese tragen dazu bei, die Kundeninteraktion zu optimieren und eine erfolgreiche Implementierung der Software AG-Technologie sicherzustellen.

Strategische Ziele

Im Rahmen ihrer Transformation hat die Software AG einige neue Kennzahlen eingeführt, die externen und internen Stakeholdern die mittelfristigen Ziele für Fortschritt und Auswirkungen der Neuausrichtung verdeutlichen. Diese externen Kennzahlen wurden auf dem Capital Markets Day am 5. Februar 2020 veröffentlicht. Die Software AG hat bei der Umsetzung ihres Helix-Programms gute Fortschritte gemacht und hält weiter an den strategischen Zielen fest, die in der folgenden Grafik beschrieben sind.

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



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

Finanzielle Ziele

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

Nichtfinanzielle Ziele

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

Strategische Ausrichtung der Geschäftsbereiche

Digital Business Platform (DBP)

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

Internet of Things (IoT)

Das IoT markiert einen Wendepunkt der digitalen Transformation. Die IoT-Lösung der Software AG, Cumulocity IoT, gibt Kunden die Freiheit, jeglichen Gegenstand als Dateneinheit zu integrieren, und zwar zeit- und ortsunabhängig. Als führender Anbieter von Integrations- und IoT-Technologie ermöglicht es die Software AG, Produkte innerhalb weniger Minuten zu verbinden und die Amortisierungszeit zu beschleunigen. Es gibt keinerlei Einschränkungen dafür, was Kunden verbinden können, um ihren Geschäftsbetrieb bis zum Edge zu optimieren, das Kundenerlebnis zu verbessern oder neue Geschäftsmodelle einzuführen. Cumulocity IoT wird von Branchenanalysten als ein „Leader“ eingestuft und kann von Anwendern unter eigener Marke angeboten werden (White Label). Dadurch können Kunden und Partner ihr eigenes IoT-Produktangebot entwickeln.

Adabas & Natural (A&N)

Der Geschäftsbereich A&N bietet eine solide, hoch-effiziente Basis, um flexible, strategische Investitionen in innovative Zukunftsfelder zu tätigen. Zudem besteht in diesem Segment ein etablierter Kundenstamm, der weitergehende Absatzpotenziale für DBP-Produkte bietet. Der strategische Fahrplan für das A&N-Segment ist die Agenda **Adabas & Natural 2050+**, die vorsieht, das Produktportfolio A&N über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und zu unterstützen. Grundlage für diese Unternehmensentscheidung waren die Ergebnisse einer im Jahr 2016 durchgeführten Umfrage, nach der 98 Prozent der A&N-Kunden ihre strategischen und geschäftskritischen Unternehmensanwendungen auf der Hochleistungsplattform betreiben. Mit der Langfristagenda will die Software AG zudem Kunden beim Generationenwechsel unterstützen und es ihnen ermöglichen, Know-how im Bereich der Unternehmensanwendungen, in dem mitunter Jahrzehnte an Entwicklungsarbeit stecken, zu sichern und auszubauen. Ziel ist es, Kunden eine einzige, integrierte Plattform für die Digitalisierung zur Verfügung zu stellen, mit der sie die nächste Generation von Geschäftsanwendungen entwickeln können.

Professional Services

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

Kapitalbeteiligungen

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

Unternehmenszukäufe und Beteiligungen sind bei der Software AG ein strategisches Instrument, um neue innovative Märkte zu erschließen und Marktanteile auszubauen. In der über 50-jährigen Firmengeschichte ist es dem Unternehmen gelungen, sich immer wieder selbst zu transformieren und neu zu erfinden – eine zentrale Voraussetzung, um angesichts rasanter Veränderungen und immer kürzerer Innovationszyklen in der heutigen IT-Welt zu bestehen. Mit den Technologieakquisitionen der vergangenen Jahre hat die Software AG neue Impulse und Know-how aufgenommen und integriert. Von 2007 bis 2019 hat das Unternehmen 21 Akquisitionen zur

Weiterentwicklung des Produktportfolios getätigt. Die im Zuge der strategischen Neuausrichtung Helix definierte M&A-Strategie wurde im Geschäftsjahr 2020 weiter vorangetrieben. Im Fokus stehen auch zukünftig gezielte Übernahmen und Zukäufe, die das organische Wachstum insbesondere in Märkten mit erheblichem Wachstumspotenzial ergänzen und beschleunigen sollen. Im Geschäftsjahr 2020 wurden keine Akquisitionen getätigt, jedoch verkaufte die Software AG ihr spanisches Professional-Services-Geschäft im Zuge einer Ausgliederung an einen lokalen Partner. Durch diese Transaktion gelang es der Software AG, das Portfolio stärker auf die Entwicklung und Vermarktung von Softwareprodukten zu fokussieren. Der Verkauf des spanischen Professional-Services-Geschäfts wurde am 30. Juni 2020 abgeschlossen.

Die Zentrale der M&A-Abteilung der Software AG befindet sich am Firmensitz in Darmstadt und ist stetig in engem Austausch mit dem Vorstand. Die M&A-Abteilung bewegt sich dabei in einem internationalen, stark vernetzten Ökosystem, bestehend aus zahlreichen Investmentbanken, M&A-Boutiquen, Finanzinvestoren, Partnerunternehmen sowie führenden IT-Unternehmen und Start-ups. Darüber hinaus bestehen regelmäßige Kontakte zu Start-ups im Silicon Valley und dort ansässigen weltweit führenden IT-Unternehmen. Unter Zuhilfenahme dieses Ökosystems und stetiger Markt- und Wettbewerbsanalysen ist die Software AG in der Lage, zukünftige IT-Trends früh zu erkennen, zu prüfen und nutzbar zu machen. Ob in Europa, im Silicon Valley oder an anderen aussichtsreichen Standorten – auch in Zukunft wird die Software AG den Markt der Technologieentwicklung genau im Auge behalten, um ihr Produktangebot und ihre Marktdurchdringung durch gezielte Übernahmen zu vergrößern und ihre weltweite Präsenz auszubauen.

Unternehmensinternes Steuerungssystem

Steuerungskennzahlen und Monitoring

Das interne Steuerungssystem unterstützt die Erreichung der strategischen Unternehmensziele. Die Software AG fokussiert sich darauf, ihr profitables Wachstum weiter zu fördern sowie die Finanzkraft des Konzerns kontinuierlich zu stärken. So schafft sie die Voraussetzungen, um ihre Kunden einerseits bei der digitalen Transformation zu unterstützen und

andererseits den Wert des Unternehmens zu steigern. Dazu hat die Software AG ein umfangreiches **unternehmensinternes Steuerungssystem** etabliert, das sowohl harte als auch weiche Leistungsindikatoren bei der Erfolgsmessung berücksichtigt.

Bei Zielwerten, die unterjährig nicht oder nur knapp erfüllt werden, steuert die Software AG in der folgenden Periode entsprechend nach. Dazu hat das Unternehmen einen zwischen den Commercial Teams und dem Controlling durchgeführten Anpassungsprozess etabliert. Grundlage und Ausgangspunkt dieses Prozesses ist eine regelmäßige Analyse der prognostizierten Auftragseingänge und daraus resultierender Umsätze für die jeweiligen Perioden aus dem Customer-Relations-Management(CRM)-System. Diese sind mit dem internen Management-Information-System (MIS) verknüpft und ermöglichen somit eine regelmäßige fundierte Analyse der zugrunde liegenden Gewinn- und Verlust-Rechnung (GuV). Die kontinuierliche Aktualisierung der prognostizierten GuV-Ergebnisse wird in regelmäßig stattfindenden Abstimmungs- und Synchronisierungsrunden auf Vorstandsebene besprochen, denen intensive Abstimmungen zwischen Finanz- und Vertriebsbereich vorgelagert sind.

Zielerreichung versus Prognose 2020

in %	Untere Bandbreite	Obere Bandbreite	Finanzkennzahlen 2020
Normalisierter Auftragseingang (Bookings) Digital Business Platform (exkl. Cloud & IoT) ^{1,2}	+3	+10	+13
Normalisierter Auftragseingang (Bookings) DBP Cloud & IoT ^{1,3}	+30	+50	+53
Normalisierter Auftragseingang (Bookings) Adabas & Natural ^{1,4}	+5	+15	+33
Operative Ergebnismarge (Non-IFRS) ⁵	20,0	22,0	21,2

¹ Währungsbereinigt.

² Ursprüngliche Prognose von +10 % bis +15 % wurde im April 2020 auf 0 % bis +10 % gesenkt und im November 2020 auf +3 % bis +10 % geändert.

³ Ursprüngliche Prognose von +40 % bis +60 % wurde im April 2020 auf +20 % bis +40 % gesenkt und im November 2020 auf +30 % bis +50 % geändert.

⁴ Ursprüngliche Prognose von -3 % bis +3 % wurde im November 2020 auf +5 % bis +15 % erhöht.

⁵ Vor Berücksichtigung nichtoperativer Einflussfaktoren (vgl. Non-IFRS-Ergebnisreporting).

Unternehmensweite Finanzkennzahlen

Von hoher strategischer Bedeutung für die Steuerung des Konzerns sind vor allem der währungsbereinigte DBP-Umsatz (exkl. Cloud & IoT), der DBP Cloud & IoT-Umsatz, der A&N-Produktumsatz sowie die operative Ergebnismarge (Non-IFRS). Mit der Einführung der Helix-Strategie und der Verlagerung von Dauerlizenzen auf das Subskriptionsgeschäft, nimmt die Kennzahl Bookings (normalisierter Auftragseingang) eine übergeordnete Rolle im Produktbereich ein. Daneben steht im Zentrum der unternehmensinternen Steuerung die operative Ergebnismarge (Non-IFRS). Diese Kennziffer berechnet sich wie folgt:

Operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS)

Ergebnis vor allen Steuern und Zinsaufwendungen (EBIT)

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

= Operatives Ergebnis (EBITA, Non-IFRS)

- ÷ durch den um akquisitionsbedingte Reduktionen der Produktumsätze bereinigten Konzerngesamtumsatz
-

= Operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS)

Wie für Unternehmen der Softwarebranche üblich, sind für die Software AG kapitalorientierte Steuerungsgrößen von untergeordneter Bedeutung. Das liegt daran, dass das Geschäftsmodell nur in geringem Maße Kapital bindet. Der größte Aufwandsblock im Geschäft der Software AG ist, wie unter Ziffer [14] des Konzernanhangs dargestellt, der Personalaufwand. Weitere wichtige Kennzahlen liefern die Segmente sowie Erlösarten, auf denen das Geschäftsmodell des Unternehmens basiert.

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

Operatives Nettoergebnis je Aktie (Non-IFRS)

Ergebnis vor Ertragsteuern

- + Sonstige Steuern
- +/- Finanzergebnis

Ergebnis vor allen Steuern und Zinsaufwendungen (EBIT)

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

Operatives Ergebnis EBITA (Non-IFRS)

- +/- Finanzergebnis
- Sonstige Steuern

Operatives Ergebnis vor Ertragsteuern

- Ertragsteuern ermittelt zu den nach IFRS ermittelten Ertragsteuersätzen des Konzerns

Operatives Nettoergebnis (Non-IFRS)

- ÷ durch die durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien

= Operatives Nettoergebnis je Aktie (Non-IFRS)

Segmentkennzahlen

Im Produktgeschäft stehen Steuerungskennzahlen im Vordergrund, welche die Effizienz im Vertriebsbereich abbilden. Die Effizienzentwicklung wird durch die **Vertriebsaufwandsquote** ausgedrückt, die den Vertriebsaufwand im Produktbereich in Relation zu den zugehörigen Produktumsätzen abbildet. Aufgrund des steigenden Anteils wiederkehrender Produktumsätze ist das Monitoring der Vertriebsleistung allein auf Basis von Umsätzen nicht mehr ausreichend. Aus diesem Grund wird der Vertriebs Erfolg auch in Relation zur Kennzahl Bookings (normalisierter Auftragseingang) betrachtet, da diese unabhängig

von der jeweiligen Umsatzrealisierung der verschiedenen Lizenzvertragstypen normiert wird. Die der Optimierung der Vertriebsaufwandsquote zugrunde liegenden Einflussfaktoren werden mithilfe weiterer Effizienzkennzahlen ermittelt, beispielsweise der Entwicklung des Umsatzes oder des normalisierten Auftragseingangs pro Vertriebsmitarbeiter bzw. der Entwicklung der durchschnittlichen Auftragsgröße.

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

Monitoring der Erlösarten

Die Software AG berichtet die Erlösarten Lizenzen, Wartung, Software as a Service (SaaS)/nutzungs-basiert und Dienstleistungen, wobei die **Lizenzumsätze** den wesentlichen Wachstumstreiber für die Wartungs- und Dienstleistungsumsätze darstellen. Aufgrund der Fokussierung auf zeitlich begrenzte Lizenz-, Miet- und Nutzungsmodelle (Subskription/SaaS) nimmt deren Anteil an den Gesamterlösen stetig weiter zu.

Bookings (normalisierter Auftragseingang)

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

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

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

Annual Recurring Revenue (ARR)

Diese Kennzahl zeigt den annualisierten Auftragswert¹ der am Ende des Berichtszeitraumes aktiven Verträge mit wiederkehrenden Umsatzerlösen. ARR ist somit ein Indikator für die zu erwartenden wiederkehrenden annualisierten Zahlungsströme bei Fortführung der aktiven Verträge folgender Vertragstypen:

- Befristete Lizenzen/Subskriptionslizenzen
- Wartung aus befristeten und unbefristeten Lizenzen
- SaaS-Lizenzen
- Nutzungsbasierte Lizenzen²

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

Steuerung von Kosten und Cashflow

Alle Kostenpositionen im Konzern unterliegen einer strengen und umfassenden Budgetkontrolle und werden entsprechend ihren Funktionsbereichen (F&E, Vertrieb, Verwaltung) klar definierten Controlling-Bereichen zugeordnet. Monatlich werden die Profit- und Cost-Center dahingehend überprüft, ob die Budgets eingehalten wurden, wie sich die prognostizierten Kosten entwickeln und wie sich die Kostenentwicklung im Vergleich zur Umsatzentwicklung verhält. Die Grundlage bildet ein **dynamisches Budgetmodell**, welches das Kostenbudget in Relation zur Umsatzentwicklung in den wesentlichen Komponenten flexibel gestaltet. Um die geplante Profitabilität zu erreichen bzw. zu übertreffen, passt die Software AG das Kostenbudget unterjährig bedarfsgerecht an. Während des Schadsoftware-Angriffs im Oktober 2020 wurde dieser Prozess im Bereich der IT-Kosten gelockert, um adäquat reagieren zu können und den dadurch verursachten Schaden zu reduzieren.

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

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

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

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

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

¹ Auftragswert aller aktiven Verträge am Periodenende (ohne Einmaleffekte) geteilt durch die Vertragslaufzeit in Monaten mal 12.

² Realisierter Monatsumsatz von nutzungsbasierten Lizenzverträgen am Periodenende mal 12.

Unternehmensspezifische Frühwarnindikatoren

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

Der wesentliche bereichsübergreifende Frühwarnindikator ist die **Entwicklung des Lizenzgeschäfts**, da die Lizenzverkäufe die Profitabilität des Unternehmens sowohl direkt als auch indirekt über das resultierende Wartungs- und Professional-Services-Geschäft beeinflussen. Für die Entwicklung des Lizenzgeschäfts ist die zu Beginn einer Berichtsperiode vorhandene qualifizierte Projekt-Pipeline der entscheidende Frühwarnindikator. In dieser qualifizierten Projekt-Pipeline werden die vorhandenen Opportunitäten in Höhe und Wahrscheinlichkeit evaluiert und in Relation zu den erwarteten Umsätzen gesetzt. Da im Laufe des Vertriebsprozesses Opportunitäten naturgemäß sukzessive entweder ausqualifiziert, verschoben, verloren oder kontrahiert werden, ist die Relation zwischen Pipeline und Umsatz nicht fix, sondern unterliegt bis zum Ende einer Berichtsperiode einer permanenten Veränderung. Um die Komplexität dieses Frühwarnindikators aktiv zu gestalten, verwendet die Software AG ein entsprechendes Customer-Relationship-Management-Tool, das die Relation zwischen existierender Pipeline, dem erwarteten Auftragseingang und dem daraus resultierenden Umsatz in Echtzeit ausweist.

Mit dem Geschäftsjahr 2020 wurde die Kennzahl Bookings (normalisierter Auftragseingang) als Indikator für die zukünftige Entwicklung ergänzt, die im Rahmen des Produktgeschäfts die normalisierten Auftragseingänge aller Lizenzierungsmodelle (Perpetual, Subskriptionen und Software-as-a-Service)

abbildet. Die unterschiedlichen Rechnungslegungsstandards nach IFRS-Richtlinien der genannten Lizenzierungsmodelle finden bei dieser Kennzahl keine Berücksichtigung und ermöglichen somit ein transparentes Monitoring der tatsächlichen Vertriebsleistung einer Periode.

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

Ein weiterer bereichsspezifischer Frühwarnindikator ist die **Kündigungsrate bei Wartungsverträgen**. Aufgrund vertraglich definierter Kündigungsfristen lassen sich mithilfe unterjährig eingegangener Kündigungen, verbunden mit den erwarteten Lizenzumsätzen, Rückschlüsse auf die Wartungsumsatzentwicklung der nachfolgenden Berichtsperioden ziehen.

Integriertes Managementsystem

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

Mit der Festlegung interner Qualitätsziele und der kontinuierlichen Überprüfung ihrer Einhaltung anhand von Management-Reviews sowie dem Monitoring von Qualitätskennziffern schafft die Software AG eine Unternehmenskultur, die sich hohen Qualitätsstandards verschrieben hat. Dies wurde auch 2020 durch eine erfolgreiche **Zertifizierung nach ISO 9001:2015** bestätigt.

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

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

Forschung und Entwicklung

Strategische Ausrichtung

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

Innovationskraft und operative Exzellenz bilden die Eckpfeiler einer mehr als 50 Jahre währenden Tradition erfolgreicher Forschung und Entwicklung. Diese werden durch gezielte Technologiezukäufe und daraus resultierende Innovationen flankiert.

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

Ziel der F&E-Aktivitäten ist es, das Produktportfolio unter der Berücksichtigung von Kundenanforderungen sowie betriebswirtschaftlichen Belangen kontinuierlich weiterzuentwickeln. Besondere Aufmerksamkeit erfahren die Megatrends IoT, Datenvisualisierung und -analyse sowie Maschinenlernen.

Innovationen und Sicherheitskompetenz

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

Eine weitere wichtige Komponente für den Zugewinn an Know-how sind **Technologieakquisitionen**. Weiterführende Informationen zur **Konzernstruktur** und zur **Mergers-&Acquisitions-(M&A-)Strategie** finden sich in den Grundlagen des Konzerns.

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

Sicherheit

Die Sicherheit der Softwareentwicklung gewährleistet ein auf OpenSAMM basierendes Sicherheitssystem. Das Software Assurance Maturity Model (SAMM) ist ein offenes Rahmenwerk, das Unternehmen bei der Formulierung und Implementierung einer Strategie für die Softwaresicherheit unterstützt, die auf die spezifischen Risiken des Unternehmens zugeschnitten ist. Die Einhaltung gängiger Sicherheitsprozesse schon während der Entwicklung ist ein Garant für eine robuste Softwaresicherheit. Darüber hinaus hat das Unternehmen Verträge mit externen Sicherheitsberatern, welche die Software auf Schwachstellen untersuchen, um ihre Sicherheit kontinuierlich zu verbessern. In Deutschland arbeitet die F&E-Abteilung der Software AG mit dem Fraunhofer-Institut für Sichere Informationstechnologie (SIT) zusammen, das auf die Prozessaspekte der sicheren Softwareentwicklung spezialisiert ist.

Mitarbeiter und Standorte

Die Software AG arbeitet permanent an der Weiterentwicklung ihres Produktportfolios und ist dank intensiver F&E-Tätigkeit ein Pionier und Innovationsführer in der Softwarebranche. Im Berichtsjahr 2020 hat das Unternehmen unter anderem umfangreiche Produkt-Updates auf den Markt gebracht sowie intensiv am Wachstumsthema IoT gearbeitet.

Entsprechend der hohen strategischen Bedeutung der F&E für den Konzern wächst die Zahl der Beschäftigten in diesem Bereich seit 2014 kontinuierlich und hat 2020 mit 1.494 (Vj. 1.419) Mitarbeitern einen neuen Höchststand erreicht. Die Software AG ist insgesamt in 17 Ländern mit F&E-Standorten vertreten. Die folgende Grafik zeigt die Hauptstandorte:

F&E-Standorte



Weiterentwicklung des Produktportfolios

Im Geschäftsjahr 2020 lagen die Schwerpunkte im F&E-Bereich auf einer kundennahen Entwicklung mit besonderem Fokus auf einem komplementären Produktportfolio, der Integration von Technologien neuer Partner und übernommener Unternehmen in die Produktfamilien DBP und A&N sowie auf der Umsetzung der Co-Innovationsstrategie. Die zentralen F&E-Themen im DBP-Bereich waren das digitale Unternehmen (Cloud, Analytics, Datenintegration und API-Management) sowie das IoT (Plattform-Services, Device-Management sowie Daten-Streaming und Analytics). Im Bereich A&N wurde schwerpunktmäßig am Re-Hosting und an Hardwareoptimierungen gearbeitet. Für den Innovationsprozess kommen Ansätze wie Scrum und Design-Thinking sowie Testautomation zum Einsatz.

Partnerschaften und Co-Innovation

Auch im Jahr 2020 spielten die Weiterentwicklung und der Ausbau von Partnerschaften eine wesentliche Rolle: Im Bereich der Cloud-Infrastruktur wurde die Zusammenarbeit mit Microsoft bei der Entwicklung und Bereitstellung neuer und gemeinsamer Lösungen weiter vorangetrieben. Das Microsoft-Netzwerk ermöglicht der Software AG Zugang zu neuen Märkten. Im Rahmen der Partnerschaft profitiert die IoT-Lösung der Software AG, Cumulocity IoT, von der Microsoft-Azure-Infrastruktur sowie von Microsoft-Daten- und -Analyseservices wie Azure Data Lake, Power BI oder Azure Machine Learning. Für die Integrations- und API-Produkte der Software AG (webMethods) bedeutet dies, dass nun auch Cloud-Migrationen abgesichert und beschleunigt werden können.

Die bereits 2019 geschlossene Partnerschaft mit Adobe zielt darauf ab, Unternehmen bei der Transformation ihres Customer-Experience-Managements zu unterstützen. Dafür werden Kundendaten aus ihren verschiedenen Unternehmenssystemen in einem zentralen Profil zusammengeführt. Im Jahr 2020 wurde die technische Integration vorangetrieben, und die daraus entstandenen Produkte konnten erfolgreich im Markt platziert werden.

F&E-Aufwendungen und interne Ausrichtung

Die Ausgaben für F&E erhöhten sich 2020 um 9,6 Prozent auf 143,9 (Vj. 131,3) Millionen Euro. Entsprechend stieg der Prozentsatz am Produktumsatz (Lizenzen, Wartung und SaaS) von 18,7 im Vorjahr auf 21,4 Prozent im Geschäftsjahr 2020. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen bedingt durch erhöhte F&E-Investitionen von 113,1 (Vj. 105,1) Millionen Euro in den Wachstumsbereich DBP. Um ihre Position als Innovationsführer zu stärken, setzt die Software AG – als langfristige Investition in die Zukunft – gezielt auf digitale Produkte und Märkte. Die Software AG treibt die Evaluierung und Entwicklung neuer Technologien für das digitale Unternehmen konsequent voran und verfolgt somit eine nachhaltige und kundenzentrierte Investitionsstrategie.

Die Ausgaben für Near- und Offshore-Kapazitäten sind ebenfalls gestiegen, insbesondere für den Aufbau von Mitarbeitern. Die Software AG strebt eine effiziente Verteilung der F&E-Ausgaben an und prüft F&E-Kapazitäten in unterschiedlichen Ländern. Nach und nach hat das Unternehmen F&E-Zentren in Indien (Bangalore, Chennai, Hyderabad und Virar) errichtet. Die Standortstrategie der Software AG basiert auf der globalen Verfügbarkeit herausragender Talente. Entsprechend wird die Produktverantwortung auf die F&E-Standorte verteilt. Darüber hinaus setzt die Software AG ihre Ressourcen optimal ein, indem sie Technologiezukäufe und Eigenentwicklung kombiniert.

Aufgrund dieser Faktoren stieg die Anzahl der F&E-Mitarbeiter (Vollzeitäquivalente) zum 31. Dezember 2020 auf 1.494 (Vj. 1.419) an. Dies ist ein Anstieg von 5,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und spiegelt die nachhaltige, langfristige Strategie des Unternehmens wider. Im Berichtsjahr waren die F&E-Spezialisten in 17 Ländern angesiedelt, der Großteil in Deutschland, Indien, Bulgarien und den USA.

Mehrperiodenübersicht zum Bereich F&E

in Mio. EUR	2020	+/- in %	2019	2018	2017	2016
F&E-Aufwendungen für A&N	30,9	18	26,2	23,8	23,8	22,5
F&E-Aufwendungen für DBP	113,1	8	105,1	100,6	96,9	89,9
Insgesamt	143,9	10	131,3	124,4	120,6	112,4
in % vom Produktumsatz	21,4	–	18,7	18,2	17,8	16,7
in % vom Gesamtumsatz	17,2	–	14,7	14,4	13,7	12,9
F&E-Mitarbeiter (Vollzeitstellen)	1.494	5	1.419	1.310	1.176	1.110

Kooperation mit Wissenschaft und Forschung

Der wissenschaftliche Beirat (Scientific Advisory Board) der Software AG hat im Jahr 2020 erneut wichtige Impulse zu Technologietrends gegeben. Diese Impulse stärken die vorausschauende Weiterentwicklung des Produktportfolios und leisten damit einen wichtigen Beitrag zur Wahrung der Technologieführerschaft der Software AG, wovon in erster Linie die Kunden profitieren werden. Aufgabe des wissenschaftlichen Beirats ist es, aufkommende Technologietrends frühzeitig zu identifizieren und zu bewerten und mit den Verantwortlichen der Software AG deren Implikationen für das Unternehmen zu diskutieren. Dabei nimmt er eine beratende Funktion ein und handelt nicht als gesellschaftsrechtliches Kontrollorgan. Welche thematischen Schwerpunkte gesetzt werden, entscheiden die Mitglieder des Beirats mindestens einmal pro Jahr. Neben Topmanagern der Software AG sind im Gremium hochrangige Experten aus Wissenschaft und Forschung vertreten, die für eine Amtsdauer von mindestens drei Jahren berufen werden.

Auch im Geschäftsjahr 2020 beteiligte sich die Software AG gemeinsam mit anderen Unternehmen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen wieder an zahlreichen öffentlich geförderten Forschungsprojekten. Durch diesen Know-how-Transfer zwischen Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft lassen sich nicht nur Markt- und Technologietrends frühzeitig erkennen, sondern auch wichtige Erkenntnisse für die Produktentwicklung gewinnen. Diese exklusiven Einsichten nutzt die Software AG, um ihren Kunden ein breites Spektrum erstklassiger Innovationen anbieten zu können. Im Folgenden sind einige der aktuellen Forschungsprojekte beschrieben:

- Das Projekt **REIF** zielt darauf ab, durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) die Lebensmittelverschwendung in Deutschland deutlich zu reduzieren. Jedes Jahr gehen hierzulande knapp 18 Millionen Tonnen Lebensmittel verloren oder werden weggeworfen, davon allein 11 Millionen Tonnen noch während der Erzeugung. Ursache hierfür ist – im Zusammenspiel mit der naturgemäß begrenzten Haltbarkeit von Rohstoffen bzw. Zwischenerzeugnissen – die enorme Planungskomplexität innerhalb der Wertschöpfungskette. So führen bereits kleinste Friktionen im Wertschöpfungsfluss wie verspätete Anlieferungen oder Produktionsverzögerung dazu, dass Lebensmittel, nicht zuletzt zur Wahrung der Lebensmittelsicherheit, nicht zum Verkauf kommen. Diesen Missstand möchte REIF bekämpfen, indem das Wertschöpfungsnetzwerk der Lebensmittelindustrie in ein lernendes, sich selbst verbesserndes KI-Ökosystem überführt wird. REIF wird gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie.
- Ziel des Projekts **SAUBER** ist es, eine Informationsplattform für eine nachhaltige Stadt- und Regionalentwicklung aufzubauen. SAUBER soll dabei nicht nur einen Überblick über die aktuelle Luftverschmutzung liefern, sondern dank des Einsatzes von KI auch Prognosen und Simulationen der zukünftigen Luftverschmutzung erlauben, um so Gefahrensituationen rechtzeitig prognostizieren zu können. Allein durch Feinstaub sterben Schätzungen zufolge in Deutschland jedes Jahr mehr als 40.000 Menschen. Droht ein kritischer Grenzwert überschritten zu werden, kann die Schadstoffbelastung durch rechtzeitige Umplanungen oder Gegenmaßnahmen reduziert, gegebenenfalls sogar ganz vermieden werden. Durch die Nutzung von Satellitendaten – mittlerweile lassen sich Schadstoffe wie Stickoxide oder Feinstaub in hoher Auflösung aus dem Orbit erfassen – geht SAUBER in der Flächenabdeckung deutlich über die punktuellen Erhebungen der stationären Messstationen hinaus. SAUBER wird gefördert vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur.

- Industrieunternehmen stehen für ca. 45 Prozent des deutschen Stromverbrauchs. Das Projekt **SynErgie** versetzt sie in die Lage, ihre Energienachfrage flexibel dem schwankenden Angebot an erneuerbaren Energien anzupassen. Dank dieses dynamischen Lastmanagements können die Unternehmen ihren Stromverbrauch erhöhen, wenn das Stromangebot steigt und ihn umgekehrt reduzieren, wenn es sinkt. Dies spart nicht nur Stromkosten, sondern stabilisiert auch das durch die Energiewende stark belastete Stromsystem. Zudem können sich Unternehmen diese Stabilisierung als sogenannte Systemdienstleistung vergüten lassen. In der aktuellen zweiten Förderphase werden die bisher entwickelten Konzepte unter anderem in der Modellregion Augsburg praktisch erprobt. Zentral sind dabei die Marktplattform und die Unternehmensplattform, die beide auf Software AG-Technologie beruhen. SynErgie wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert.
- Das Projekt **SENATOR** entwickelt einen Weg, um dynamische Planung und operative Optimierung in der urbanen Logistik voranzutreiben. In einem neuartigen Logistikmodell werden im städtischen Bereich Leistungsempfänger, Transport, Logistik und Infrastruktur integriert. Dabei soll das Zusammenspiel aller Beteiligten in der städtischen Logistik verbessert werden, um nachhaltige Dienstleistungen zu fördern und gleichzeitig den Dialog mit Städteplanern zu sichern. SENATOR wird gefördert von der Europäischen Kommission im Rahmen des Programms Horizon 2020.

Aufgrund der weltweiten COVID-19-Pandemie fanden im Jahr 2020 weniger Präsenztreffen in den Projekten und weniger andere Präsenzveranstaltungen statt. Der Austausch konnte aber mithilfe elektronischer Medien weitgehend fortgesetzt und aufrechterhalten werden. Diese Medien haben sich schnell im Projektalltag etabliert, sodass die Projekte und Kontakte auch ohne Präsenzveranstaltungen intensiv fortgeführt werden konnten.

Sonstiges Engagement in Forschung und Entwicklung

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

Netzwerkmemberschaften und politische Mitgestaltung (Auswahl)

Organisation	Zusätzliche Informationen
BDI – Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.	bdi.eu
BDVA – Big Data Value Association	bdva.eu
Bitkom – Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.	bitkom.org
DFKI – Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH	dfki.de
GI – Gesellschaft für Informatik e.V.	gi.de
House of IT e.V./House of Digital Transformation e.V.	house-of-it.eu
ITEA 3	itea3.org
Plattform Industrie 4.0	plattform-i40.de
Plattform Lernende Systeme	plattform-lernende-systeme.de
NESSI – The Networked European Software and Services Initiative	nessi-europe.com
Software Campus	softwarecampus.de

Wirtschaftsbericht

Überblick über den Geschäftsverlauf

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

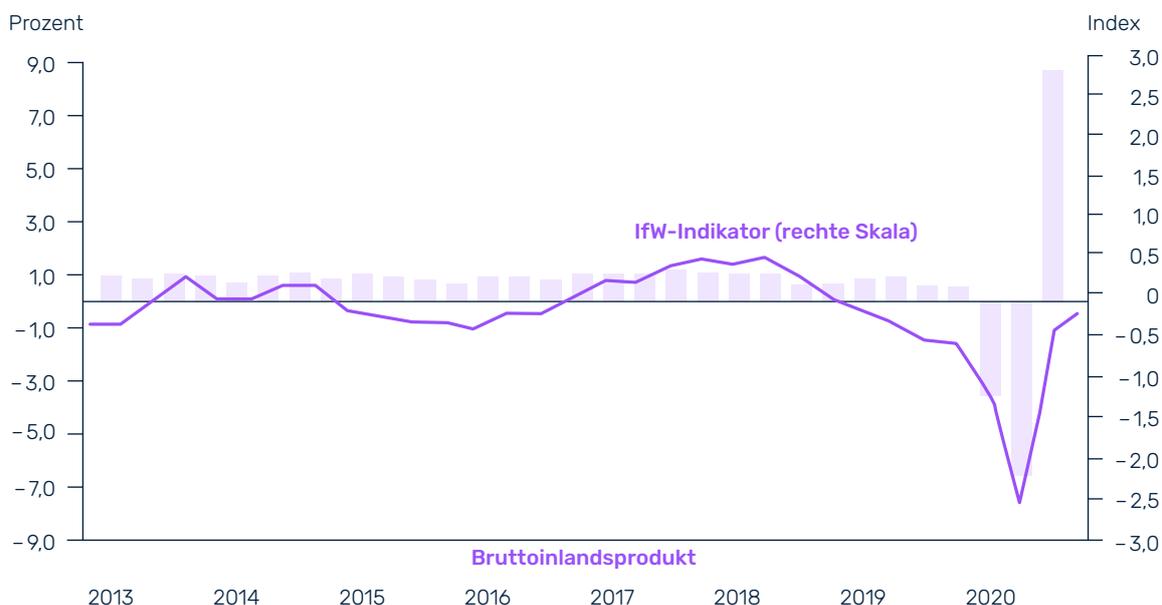
Die Welt und damit auch die Wirtschaft wurden im Jahr 2020 maßgeblich von der COVID-19-Pandemie beherrscht. Ihre Auswirkungen führten im ersten Halbjahr zu einer globalen Rezession von historischem Ausmaß. Die im Sommer einsetzende Erholung war bis zum Herbst kräftig, schwächte sich bis zum Jahresende aber wieder ab. In der Aufwärtsphase des dritten Quartals 2020 legte die weltweite gesamtwirtschaftliche Produktion um fast 9 Prozent zu und konnte damit große Teile des vorangegangenen tiefen Einbruchs wieder ausgleichen. Der Prognoseindikator des Kieler Instituts für Weltwirtschaft (IfW) zeigte auch für das vierte Quartal aufwärts. Allerdings verschlechterte sich die Stimmung vieler Unternehmen im November wieder deutlich, nachdem stark gestiegene Infektionsraten zu erneuten Einschränkungen des sozialen und wirtschaftlichen Lebens führten; dies betraf vor allem die fortgeschrit-

tenen Volkswirtschaften und hier insbesondere Europa. In den Schwellenländern verlief die Erholung bis zum Jahresende uneinheitlich. China befand sich bereits seit Ende des dritten Quartals mit Zuwachsraten von 7 Prozent wieder auf Wachstumskurs. Anders als im Frühjahr waren zum Jahresende hin weltweit keine gravierenden Auswirkungen der Pandemie auf die Produktion im verarbeitenden Gewerbe, den internationalen Handel und die Rohstoffpreise erkennbar.

Für das Gesamtjahr 2020 prognostiziert das IfW einen Rückgang der Weltproduktion um 3,8 Prozent und damit den mit Abstand stärksten Einbruch der vergangenen 70 Jahre. Im Jahr 2019 konnte im Vergleich dazu noch ein Plus von 3,0 Prozent erzielt werden.

In den USA dürfte sich nach einer konjunkturellen Delle im zweiten Halbjahr 2020 die wirtschaftliche Erholung in den beiden Folgejahren fortsetzen. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs im dritten Quartal um 7,4 Prozent, im weiteren Verlauf geriet der Konsummotor aber aufgrund steigender Coronavirus-Infektionszahlen wieder etwas ins Stottern. Die Arbeitslosenquote lag im November immer noch mehr als 3 Prozent höher als ein Jahr zuvor und im Dezember 2020

Weltwirtschaftliche Aktivität 2013–2020



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

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

Quelle: OECD, Main Economic Indicators; nationale Quellen; Berechnungen des IfW Kiel.

gingen die Einzelhandelsumsätze unerwartet stark zurück. Mit dem Regierungswechsel nach den Präsidentschaftswahlen im November ist von einer Verbesserung der Handelsbeziehungen speziell auch mit der Europäischen Union auszugehen. Für das Gesamtjahr 2020 erwartet das IfW einen Rückgang des US-Bruttoinlandsprodukts um 3,6 Prozent. 2019 war das Bruttoinlandsprodukt noch um 2,2 Prozent gewachsen.

Auch im Euroraum erfolgte im ersten Halbjahr 2020 ein geschichtlich bisher einmaliger Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Produktion um 15 Prozent. Die danach mit dem Hochfahren der Wirtschaft verbundene kräftige Erholung zeigte sich in einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts im dritten Quartal von 12,7 Prozent. Durch die Herbstwelle der Coronavirus-Infektionen war im vierten Quartal wieder mit einer rückläufigen wirtschaftlichen Entwicklung zu rechnen. Auf das Gesamtjahr bezogen ergab sich so ein prognostizierter Rückgang des Bruttosozialprodukts von 7,2 Prozent. Im Vorjahr war noch ein Plus von 1,2 Prozent erreicht worden.

Deutschland machte 2020 ebenfalls die Corona-bedingten wirtschaftlichen Auf- und Abbewegungen mit. Eine zweite Pandemiewelle ab dem Herbst/Winter mit erneut eingeführten Shutdown-Maßnahmen unterbrach die Erholungsphase beim Bruttoinlandsprodukt, die sich in einer historisch beispiellosen Zuwachsrate von 8,5 Prozent im dritten Quartal zunächst gezeigt hatte. Für das vierte Quartal zeichnete sich daher wieder ein Rückgang der Wirtschaftsleistung ab, der aber dank intaktem Außenhandel und fortgesetzter industrieller Aktivität vergleichsweise milde ausfallen sollte. Insgesamt prognostiziert das IfW für 2020 einen Rückgang von 5,2 Prozent nach einem Wachstumsplus von 0,5 Prozent im Jahr 2019.

Branchenumfeld und Einflussfaktoren

Die Geschäftstätigkeit der Software AG ist eng an die fortschreitende Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft gebunden. Software ist der fundamentale Werkstoff und Treiber für Industrie 4.0 und das Internet of Things (IoT) – beides Entwicklungen, die zahlreiche Branchen immer stärker durchdringen. Die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft wird entscheidend von der Fähigkeit abhängen, softwarebasierte Produkte und Dienstleistungen in höchster Qualität

anzubieten. Softwarekompetenz wird immer mehr zur Voraussetzung, dass Deutschland seine führende Stellung im Ingenieurwesen halten und seine Spitzenposition als Exportnation untermauern kann. Von einer dynamischen und erfolgreichen deutschen Softwareindustrie gehen starke Impulse für sämtliche Wirtschaftszweige und damit für die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Volkswirtschaft aus. Innovative Produkte und Dienstleistungen sind ohne Software nicht mehr denkbar. An diesen Prämissen hat sich auch durch die COVID-19-Pandemie im vergangenen Geschäftsjahr 2020 nichts geändert. Davon unberührt bleibt es für die Softwareindustrie überlebenswichtig, 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 hinreichend Leitungskapazitäten. Regulatorische sowie politische Änderungen und Unsicherheiten in den Ländern und Märkten, in denen die Software AG aktiv ist, sind somit weitere wichtige Faktoren, die auf den Geschäftsverlauf Einfluss nehmen können. Die Chancen und Risiken, die sich in diesem Zusammenhang ergeben, sind im Chancen- und Risikobericht im Abschnitt [Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken und Chancen](#) beschrieben.

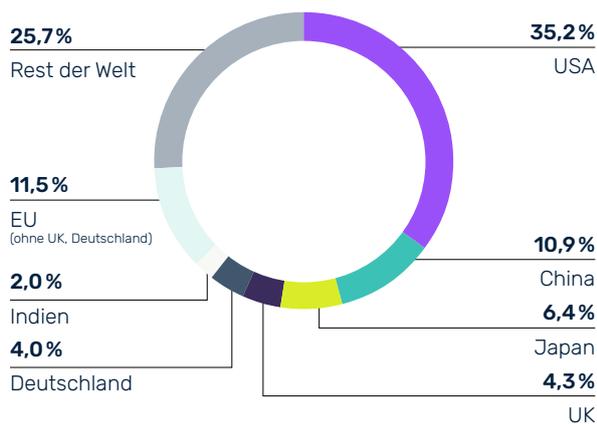
Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Die COVID-19-Pandemie hat den Trend zur Digitalisierung bei vielen Unternehmen noch einmal deutlich beschleunigt. Zahlreiche Geschäftsprozesse, die bisher auf persönlichem Kontakt basierten, liefen nun online ab. Dadurch hat sich die Erwartungshaltung von Nutzern noch verstärkt, von überall zu jeder Zeit und in gleicher Qualität auf Daten zugreifen zu können. Allerdings hat die Pandemie neben einer vermehrten Nachfrage nach Applikationen für Remote Work, virtuelle Meetings und Online-Teamarbeit auch zu einer zeitweise großen Verunsicherung und erhöhten Ausgabendisziplin bei den Unternehmen geführt. Laut Prognose des US-amerikanischen Marktforschungsunternehmens Gartner sind daher die weltweiten IT-Ausgaben im Berichtsjahr um 3,2 Prozent auf rund 3,69 (Vj. 3,82) Billionen US-Dollar gesunken. Mit einem Minus von 8,2 Prozent auf 653,2 Milliarden US-Dollar war der Rückgang bei Endgeräten besonders stark. Im Segment Unternehmenssoftware wird

ein Minus von 2,4 Prozent auf 465,0 Milliarden US-Dollar erwartet. Allerdings ist eine Verschiebung des Investitionsverhaltens hin zu „Mission critical“-Anwendungen zu verzeichnen, die der Software AG zugutekommt. Für das Jahr 2021 rechnet Gartner wieder mit steigenden Ausgaben. Dann sollen die weltweiten IT-Ausgaben 3,93 Milliarden US-Dollar erreichen und mit einem Plus von 6,2 Prozent wieder das Niveau von 2019 übertreffen.

Die weltweiten Umsätze mit Produkten und Dienstleistungen der Informations- und Telekommunikationstechnik (ITK) gingen im Geschäftsjahr 2020 ebenfalls zurück. Laut Prognose des European Information Technology Observatory (EITO) fielen sie um 2,5 Prozent auf 3,5 (Vj. 3,6) Billionen Euro. Auch in Deutschland sanken im Berichtsjahr die ITK-Ausgaben bedingt durch die COVID-19-Pandemie. Nach den ITK-Marktzahlen vom Januar 2021, die das EITO zusammen mit dem Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und Neue Medien e. V. (Bitkom) ermittelt, gab es aber nur leichte Rückgänge. Danach hätte sich das ITK-Marktvolumen um 0,5 Prozent auf 161,3 (Vj. 162,1) Milliarden Euro verringert. Bei der Informationstechnik lag der Umsatz laut Prognose bei 94,6 (Vj. 95,3) Milliarden Euro, was einem etwas höheren Minus von 0,7 Prozent entspricht.

Der ITK-Markt: Umsatzanteile 2020 nach Ländern/Regionen



Hinweis: ITK-Umsätze ohne Consumer Electronics, Business Consulting und BPO. Quelle: EITO, IDC; Stand: Juni 2020.

Wesentliche, für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse

Die im Jahr 2019 begonnene Helix-Transformation wurde im Berichtsjahr weiter umgesetzt. Dabei lag ein Schwerpunkt auf dem Wechsel hin zu Subskriptionsmodellen, die langfristig einen gleichmäßigen, sicheren Finanzstrom gewährleisten und somit eine solide Wachstumsplanung ermöglichen.

Seit dem 1. Juli 2020 ist Dr. Matthias Heiden Mitglied des Vorstands der Software AG. Als neuer Chief Financial Officer (CFO) leitet er den Bereich Finanzen und treibt das Transformationsprogramm des Unternehmens weiter voran.

Zuvor war Dr. Heiden Chief Financial Officer (CFO) und Mitglied der Konzernleitung der SAF-HOLLAND Gruppe und verantwortete dort die Bereiche Finanzen, Rechnungswesen und Controlling, IT, Recht und Compliance, Internal Audit, Human Resources sowie Investor Relations und Corporate Social Responsibility.

Vor seiner Anstellung bei SAF-HOLLAND arbeitete Dr. Heiden zwölf Jahre in verschiedenen leitenden Funktionen bei SAP SE, unter anderem war er CFO der SAP Deutschland und Head of Global Treasury der SAP. Zuletzt gehörte er als CFO für die Region Mittel- und Osteuropa zum globalen und europäischen Führungsteam der SAP und überwachte bedeutende Umsatzströme aus allen Geschäftsbereichen. Er war bei der SAP maßgeblich an der Umstellung auf ein abonnement- und cloudbasiertes Geschäftsmodell beteiligt und Co-Sponsor des Finanztransformationsprogramms „Finance Run Better Together“.

Auch die Geschäftstätigkeit der Software AG blieb nicht unbeeinflusst von den Auswirkungen der weltweiten COVID-19-Pandemie. Dies betraf einerseits die interne Organisation, andererseits bestand auch eine größere Unsicherheit im Marktumfeld. Die Mitarbeiter der Software AG haben sich schnell auf Remote Working umgestellt und neue Prozesse zur Online-Zusammenarbeit etabliert. In den Phasen des Lockdowns und bei Schulschließungen hat das Management den Mitarbeitern viel Eigenverantwortung gegeben, damit sie ihre privaten und beruflichen Aufgaben und Tätigkeiten in Einklang bringen konnten. Insgesamt waren eine hohe Solidarität und ein großes Zusammengehörigkeitsgefühl im Unternehmen wahrnehmbar.

Dieses zeigte sich auch, als die IT-Infrastruktur der Software AG am 3. Oktober 2020 von einem Schadsoftware-Angriff getroffen wurde. Um möglichen Schaden abzuwenden, wurden alle betroffenen Systeme weitgehend isoliert, heruntergefahren oder bereinigt. Das Unternehmen konnte den Angriff erfolgreich eindämmen und seine internen Systeme neu starten und neu kalibrieren. Primär betroffen waren interne auf Windows basierende Systeme und der globale Kunden-Helpdesk. Die Cloud-Services der Software AG waren von diesem Vorfall nicht betroffen. In der Cloud-Umgebung der Software AG gab es keine Bedrohungen oder Probleme im Zusammenhang mit diesem Vorfall.

Während des Angriffs wurden mehrere hundert GB Daten aus den IT-Systemen der Software AG entwendet. Diese Daten wurden von der Software AG zusammen mit externen Sicherheitsunternehmen und einem darauf spezialisierten Analyseteam einer eingehenden Prüfung unterzogen. Betroffene Personen werden gemäß Art. 34 DSGVO hinsichtlich potenziell sensibler Daten informiert. Gleiches gilt für betroffene Unternehmen, wenn und sobald relevante Untersuchungsergebnisse vorliegen. Die vollständige Überprüfung der Daten ist zum Zeitpunkt der Berichtslegung noch nicht abgeschlossen.

Die Software AG hat die zuständigen Datenschutzbehörden entsprechend ihren regionalen Verpflichtungen über den Vorfall informiert und arbeitet eng mit den Strafverfolgungs- und Cybersicherheitsbehörden zusammen. Zudem hat das Unternehmen Indicators of Compromise (IOC) mit dem Bundesamt für Informationssicherheit (BSI) Deutschland und interessierten Security-Teams von Kunden, Partnern und Zulieferern geteilt.

Die Software AG verwendet allergrößte Sorgfalt darauf, Risiken für ihre Kunden, Mitarbeiter, Partner und Zulieferer zu vermeiden bzw. zu minimieren. Weitere Informationen zum Thema befinden sich im Abschnitt „Informationssicherheit“ in der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung.

Gesamtaussage der Unternehmensleitung zum Geschäftsverlauf und zur wirtschaftlichen Lage

Im Jahr 2020 hat die Umsetzung unserer Transformationsstrategie Fahrt aufgenommen. Unser globales Team hat sich angesichts der großen Herausforderungen aufgrund der COVID-19-Pandemie resilient gezeigt, und bei unserer Unternehmenstransformation konnten wir exzellente Fortschritte verzeichnen. Wir gehen davon aus, dass sich diese Transformation in Zukunft auch positiv auf unser Ergebnis auswirkt.

Auf Konzernebene konnten wir 2020 vier Quartale in Folge den normalisierten Auftragseingang steigern: Das entspricht einem jährlichen Wachstum von währungsbereinigt 24 Prozent. Wir haben ein mittelfristiges Transformationsziel früher als geplant erreicht: Der Anteil des wiederkehrenden Produktumsatzes am Gesamtjahresumsatz lag bei 85 Prozent. Vor dem Start des Transformationsprogramms lag dieser Anteil bei 69 Prozent.

Der Blick auf die Geschäftssegmente zeigt, dass im Digitalgeschäft der normalisierte Auftragseingang im Bereich **Digital Business Platform (DBP) (exkl. Cloud & IoT)** im Jahr 2020 währungsbereinigt um 13 Prozent gewachsen ist und damit die Erwartungen übertrafen hat. Der normalisierte Auftragseingang für **DBP (inkl. Cloud & IoT)** stieg 2020 währungsbereinigt um 21 Prozent. Dahinter steht ein starker Anstieg des normalisierten Auftragseingangs für **Cloud & IoT** von währungsbereinigt 53 Prozent. Dank einer Reihe großer Abschlüsse entwickelte sich das Segment **Adabas & Natural (A&N)** im Berichtsjahr mit einem Plus beim normalisierten Auftragseingang von währungsbereinigt 33 Prozent außerordentlich gut und übertraf ebenfalls die Erwartungen.

Unterstützt wurde die beschleunigte Unternehmenstransformation durch ein ausgewogenes Verhältnis von Kostenkontrolle und Investitionen. Die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) lag mit 21,2 Prozent im Prognosekorridor, und das operative Ergebnis (EBITA, Non-IFRS) lag bei 177,0 Millionen Euro.

Die Software AG agiert im Zentrum der digitalen Transformation der Weltwirtschaft. Die Dynamik, die wir bei unserer strategischen Transformation und unseren Ergebnissen sehen, stimmt uns zuversichtlich, dass wir unseren Fortschritt im Geschäftsjahr 2021 weiter beschleunigen können. Dementsprechend werden wir bestimmte geplante Investitionen ins Jahr 2021 vorziehen, um früher als vorhergesehen von den Erfolgen unserer Transformation profitieren zu können.

Ausführliche Informationen für das Jahr 2021 finden sich im [Prognosebericht](#).

Vergleich der tatsächlichen Entwicklung mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

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

Am 29. Januar 2020 gab die Software AG bei Vorlage der Konzernjahresergebnisse für 2019 nachstehende Prognose für das Geschäftsjahr 2020 bekannt:

- Anstieg der Bookings im DBP-Geschäft (exkl. Cloud & IoT) zwischen 10 und 15 Prozent im Vergleich zum Vorjahr
- Wachstum der Bookings im Cloud- & IoT-Geschäft voraussichtlich zwischen 40 und 60 Prozent im Jahresvergleich
- Im Bereich A&N Bookings von -3 bis +3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr
- EBITA-Marge (Non-IFRS) in der Bandbreite von 20,0 bis 22,0 Prozent

Nach Ausbruch der COVID-19-Pandemie, deren Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf für das Gesamtjahr 2020 nicht vollends kalkulierbar waren, passte der Vorstand am 23. April 2020 den Ausblick des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2020 an. Für die Umsatzbereiche im Digitalgeschäft (DBP sowie Cloud & IoT) wurde mit einem schwächeren Bookings-Wachstum gerechnet, während der Ausblick für das robuste A&N-Geschäft und für die operative EBITA-Marge (Non-IFRS) unverändert blieb. Der angepasste Ausblick sah für das DBP-Geschäft (exkl. Cloud & IoT) einen Anstieg des normalisierten Auftragseingangs von 0 bis 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr vor. Für Cloud & IoT wurde der Zuwachs beim normalisierten Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahr auf 20 bis 40 Prozent beziffert.

Nach Ablauf des dritten Quartals konnte die Software AG den Ausblick für das Gesamtjahr 2020 wieder anheben. Am 18. November 2020 konkretisierte das Unternehmen den Ausblick im DBP-Geschäft (exkl. Cloud & IoT). Das Wachstum der normalisierten Auftragseingänge sollte nun im Vergleich zum Vorjahr zwischen 3 und 10 Prozent betragen. Der normalisierte Auftragseingang bei DBP Cloud & IoT sollte den Annahmen zufolge um 30 bis 50 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zulegen. Aufgrund hoher Zunahmen beim Vertrieb neuer A&N-Technologien sowie der vermehrten Umwandlung in Subskriptions-Verträge im Bereich A&N ging der Vorstand von einem Anstieg des normalisierten Auftragseingangs zwischen 5 und 15 Prozent im Laufe des Gesamtjahres aus. Die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) wurde unverändert zwischen 20,0 und 22,0 Prozent gesehen.

Ausblick Gesamtjahr 2020

	Ergebnis Gesamtjahr 2019 (Stand: 31.12.2019) in Mio. EUR	Ausblick Gesamtjahr 2020 (zum Stand 29.01.2020) in %	Ausblick Gesamtjahr 2020 (zum Stand 23.04.2020) in %	Ausblick Gesamtjahr 2020 (zum Stand 18.11.2020) in %	Erreichte Veränderung im Vergleich zum Vorjahr ¹ in %
DBP-Bookings					
DBP exkl. DBP Cloud & IoT ¹	241,1	10 bis 15	0 bis 10	3 bis 10	13
DBP Cloud & IoT ¹	65,9	40 bis 60	20 bis 40	30 bis 50	53
A&N-Bookings ¹	100,8	-3 bis +3	-3 bis +3	5 bis 15	33
Operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) ²	29,2 %	20,0 bis 22,0	20,0 bis 22,0	20,0 bis 22,0	21,2

¹ Währungsbereinigt.

² Vor Berücksichtigung nichtoperativer Einflussfaktoren (vgl. Non-IFRS-Ergebnisdefinition).

Im Gesamtjahr 2020 hat die Software AG die folgenden Ergebnisse erwirtschaftet:

- Der Geschäftsbereich DBP (exkl. Cloud & IoT) verzeichnete im Geschäftsjahr 2020 einen normalisierten Auftragseingang von 261,5 (Vj. 241,1) Millionen Euro und damit eine währungsbereinigte Steigerung von 13 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dieser Wert lag über dem zuletzt genannten Jahreszielkorridor von 3 bis 10 Prozent sowie im Korridor der ursprünglichen für das Geschäftsjahr 2020 gemachten Prognose.
- Das Cloud- & IoT-Geschäft erzielte 2020 einen normalisierten Auftragseingang von 99,2 (Vj. 65,9) Millionen Euro und damit ein Plus von 53 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (währungsbereinigt). Dieser Wert lag über dem zuletzt genannten Prognosekorridor sowie im Korridor der ursprünglichen für das Geschäftsjahr 2020 gemachten Prognose.
- Der Geschäftsbereich A&N generierte im Gesamtjahr 2020 einen normalisierten Auftragseingang von 129,0 (Vj. 100,8) Millionen Euro; das entspricht einem währungsbereinigten Wachstum von 33 Prozent im Vorjahresvergleich. Diese starke Entwicklung resultierte aus großvolumigen Vertragsverlängerungen sowie der Umstellung auf Subskriptionsverträge wie auch einem unerwarteten Rekord beim Vertrieb neuer A&N-Technologien und übertraf die im November 2020 erhöhte Jahresprognose von 5 bis 15 Prozent. A&N entwickelte sich damit deutlich besser als am Jahresanfang prognostiziert.
- Das absolute operative Ergebnis (EBITA, Non-IFRS) der Software AG erreichte 2020 177,0 (Vj. 260,3) Millionen Euro. Gleichwohl erreichte die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) mit 21,2 (Vj. 29,2) Prozent den Prognosekorridor von 20,0 bis 22,0 Prozent. Die Margenkorrektur, welche im Zuge der Unternehmenstransformation absehbar war, lag im Rahmen der Managementenerwartung.

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

Für den Konzernumsatz wurde im Jahr 2020, ohne Berücksichtigung des geplanten Verkaufs des spanischen Professional-Services-Geschäfts, ein währungsbereinigt stabiler Umsatz im Vergleich zum Umsatz des Jahres 2019 erwartet.

Im Zusammenhang mit der Anpassung des Ausblicks für das Geschäftsjahr am 23. April 2020 ging die neue Prognose von einer Reduktion des währungsbereinigten Konzernumsatzes im niedrigen einstelligen Prozentbereich aus.

Die erwartete Reduktion des Professional-Services-Umsatzes und die angehobene Erwartung bei den DBP- und den A&N-Bookings führten insgesamt nicht zu einer Änderung der bisher erwarteten währungsbereinigten Gesamtumsatzerlöse mit einer Reduktion gegenüber dem Vorjahr im unteren einstelligen Prozentbereich.

Tatsächlich wurde im Geschäftsjahr 2020 ein Konzernumsatz von 834,8 (Vj. 890,6) Millionen Euro erreicht. Das entspricht einer Reduktion von 6 Prozent und währungsbereinigt einer Reduktion von 4 Prozent. Damit lag der Konzernumsatz geringfügig unter dem Bereich der am 23. April 2020 modifizierten Prognose und etwas stärker unter den ursprünglichen Erwartungen eines stabilen Umsatzverlaufs. Werden die ursprünglich stabilen Umsatzerwartungen um die ca. 18 Millionen Euro Umsatzrückgänge bereinigt, die durch den nicht in der Prognose enthaltenen Verkauf des spanischen Professional-Services-Geschäfts entstanden sind, und berücksichtigt man die gegenläufigen Währungskurseffekte von -22,2 Millionen Euro auf den Gesamtumsatz, dann liegt der Gesamtumsatz des Geschäftsjahres leicht unter Vorjahresniveau und entspricht annähernd der ursprünglichen Umsatzprognose eines stabilen Umsatzes im Vergleich zum Geschäftsjahr 2019.

- Für den währungsbereinigten Umsatz aus DBP (exkl. Cloud & IoT) erwartete der Vorstand eine Umsatzreduktion im niedrigen unteren einstelligen Prozentbereich. Tatsächlich reduzierte sich dieser Umsatz von 432,2 auf 397,5 Millionen Euro um 34,7 Millionen Euro oder um 8 bzw. währungsbereinigt um 6 Prozent. Damit wurde die ursprüngliche Prognose mit den erreichten Umsatzerlösen im mittleren einstelligen Bereich geringfügig unterschritten.
- Für das Cloud- & IoT-Geschäft wurde ursprünglich ein Wachstum der Umsatzerlöse von 40 bis 60 Prozent erwartet. Erreicht wurde ein Wachstum von 8,7 Millionen Euro: von 42,3 auf 51,0 Millionen Euro. Dies entspricht einem Wachstum von 21 bzw. währungsbereinigt von 22 Prozent und lag damit deutlich unter den ursprünglichen Erwartungen. Im Vergleich zu den am 23. April 2020 reduzierten Bookings-Erwartungen, welche implizit auch eine Reduktion der Umsatzerwartungen enthielten, ist die Abweichung jedoch deutlich geringer. Im Vergleich zur am 18. November 2020 wiederum erhöhten Booking-Guidance auf 30 bis 50 Prozent Wachstum, die ebenfalls in einer impliziert erhöhten Umsatz-Guidance mündete, war dann die Abweichung wiederum etwas höher. Diese Abweichung ist durch die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie sowie durch die schneller als erwartet verlaufende Umstellung auf das Subskriptionsgeschäft beeinflusst.
- Im Adabas- & Natural(A&N)-Geschäft wurde eine weitgehend flache bis leicht rückläufige währungsbereinigte Umsatzentwicklung gegenüber dem Vorjahr 2019 erwartet. Tatsächlich reduzierte sich der A&N-Umsatz im Vergleich zum Vorjahr von 228,9 Millionen Euro um 6,1 Millionen Euro auf 222,8 Millionen Euro. Dies entspricht einer Verringerung um 3 Prozent, währungsbereinigt einem Anstieg von 1 Prozent. Damit lag die Umsatzentwicklung in diesem Segment über den Erwartungen.
- Für den Umsatz aus Professional Services wurde währungsbereinigt im Vergleich zum Vorjahr unter Berücksichtigung eines voraussichtlichen Abgangs des spanischen Professional-Services-Geschäfts eine Verringerung im hohen einstelligen Prozentbereich erwartet. Der Umsatz aus Professional Services erreichte im Geschäftsjahr 2020 mit 163,6 (Vj. 187,2) Millionen Euro eine Reduktion von 23,6 Millionen Euro bzw. 13 Prozent und währungsbereinigt eine Verringerung von 12 Prozent. Unter Berücksichtigung der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie wurden damit die Erwartungen nahezu erreicht.
- Der Vorstand der Software AG erwartete im letztjährigen Prognosebericht, dass sich bei stabilen Rahmenbedingungen (ohne damals nicht vorhersehbare Sondereffekte) der IFRS-Konzernjahresüberschuss um 20 bis 30 Prozent reduzieren würde. Der für das Geschäftsjahr 2020 erreichte IFRS-Konzernjahresüberschuss betrug 96,1 (Vj. 155,3) Millionen Euro und reduzierte sich um 38 Prozent. Damit lag der erreichte IFRS-Konzernjahresüberschuss unter Berücksichtigung der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie und der Aufwendungen aus dem Schadsoftware-Angriff im Oktober 2020 leicht unterhalb der Erwartungen.
- Für das Segment DBP (inkl. Cloud & IoT) erwartete der Vorstand, dass die Segmentmarge um 20 bis 30 Prozent im Vergleich zum Vorjahr sinken würde. Tatsächlich wurde eine Segmentmarge von 15,4 (Vj. 27,5) Prozent erreicht und damit eine Reduktion um 44 Prozent, was unter den Erwartungen lag. Diese Entwicklung resultierte im Wesentlichen aus der geringeren als ursprünglich geplanten Umsatzentwicklung. Diese war überwiegend verursacht durch einen höheren Anteil an Subskriptions- und SaaS-Auftragseingängen, wodurch ursprünglich für 2020 geplante Umsätze erst in der Zukunft realisiert werden.
- Im Segment A&N wurde eine Reduktion der Marge von 10 Prozent erwartet. Erreicht wurde mit einer Marge von 66,7 (Vj. 69,8) Prozent eine Verringerung von 4,4 Prozent, was deutlich über den Erwartungen lag und die bessere als geplanten Umsatzentwicklung in diesem Segment widerspiegelt.
- Beim Segment Professional Services wurde ein Rückgang der Segmentmarge von etwa 20 Prozent erwartet. Tatsächlich erreicht wurde eine Segmentmarge von 10,8 (Vj. 12,1) Prozent, was einer Reduktion der Marge von 10,7 Prozent entspricht. Damit lag dieses Geschäftssegment um deutliche 9,2 Prozent über den Erwartungen. In diesem Bereich wurden im Geschäftsjahr 2020 durch aktives Kostenmanagement Umsatzeinbußen im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie überkompensiert.

Ertragslage des Konzerns

Umsatzentwicklung

Der Konzernumsatz belief sich im Geschäftsjahr 2020 auf 834,8 (Vj. 890,6) Millionen Euro. Dies entspricht einem Rückgang von 6 Prozent; währungsbereinigt lag die Abnahme bei 4 Prozent.

Der zukunftsorientierte Geschäftsbereich Digital Business Platform (DBP) verzeichnete einen leichten Umsatzrückgang, der im Einklang mit der neuen Helix-Strategie und der daraus resultierenden Intensivierung des Subskriptions- und SaaS-Geschäfts steht: Der DBP-Bereichumsatz (inkl. Cloud & IoT) verringerte sich um 5 Prozent auf 448,5 (Vj. 474,5) Millionen Euro; währungsbereinigt lag der Rückgang bei 3 Prozent. Der Geschäftsbereich Adabas & Natural (A&N) erreichte Umsatzerlöse in Höhe von 222,8 (Vj. 228,9) Millionen Euro. Diese lagen damit 3 Prozent unter dem Vorjahr, währungsbereinigt betrug das Wachstum 1 Prozent.

Die wiederkehrenden Erlöse (Annual Recurring Revenue, ARR) im Geschäftsbereich DBP (inkl. Cloud & IoT) stiegen im Berichtsjahr um 6 Prozent, währungsbereinigt um 11 Prozent. ARR ist ein guter Indikator für zukünftige Cashflows, die aus zurückliegenden Aktivitäten entstehen. Der ARR von 358,8 (Vj. 340,0) Millionen Euro beinhaltet alle auf einer 12-Monats-Basis standardisierten zukünftigen wiederkehrenden Erlöse aus Abschlüssen, die bis zum 31. Dezem-

ber 2020 getätigt wurden, sowie zukünftige Software-as-a-Service(SaaS)-Erlöse (SaaS, nutzungsba- sierte Erlöse aus Transaktionen), die bis zum Ende des vierten Quartals 2020 abgeschlossen wurden.

Einfluss der Wechselkurse auf den Umsatz

Die Wechselkurse hatten im Geschäftsjahr 2020 einen negativen Einfluss auf den Umsatz – im Vorjahr hatten sie sich positiv auf den Umsatz ausgewirkt. Insgesamt belief sich der Wechselkurseffekt auf –22,2 Millionen Euro (–3 Prozent). Haupttreiber war dabei der geschwächte US-Dollar, der den größten Anteil an Fremdwährungen im Konzern einnimmt.

Nach wie vor macht der Euro (EUR) mit 34 (Vj. 33) Prozent den größten Anteil am Gesamtumsatz aus. Der US-Dollar (USD) ist mit einem Anteil von 30 (Vj. 31) Prozent die stärkste Fremdwährung. Danach folgen das Britische Pfund (GBP) mit 6 (Vj. 5) Prozent und der Israelische Schekel (ILS) mit 5 (Vj. 6) Prozent. Das übrige Währungsvolumen von 25 (Vj. 25) Prozent verteilt sich auf sonstige Währungen. Die breite Streuung der Währungsanteile spiegelt die starke internationale Ausrichtung der Software AG wider.

Von der Währung negativ beeinflusst wurden die Erlösarten Lizenz und Wartung mit jeweils –3 Prozent, gefolgt von –2 Prozent im SaaS-Bereich sowie –1 Prozent im Servicegeschäft. Im Bereich Wartung

Umsatzentwicklung über fünf Jahre

(in Mio. EUR)



Umsatzentwicklung nach Quartalen

in Mio. EUR	Q1		Q2		Q3		Q4	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Konzernumsatz	207,0	201,4	204,6	210,0	185,4	224,2	237,8	255,0
in % vom Gesamtjahresumsatz	25	23	25	23	22	25	28	29

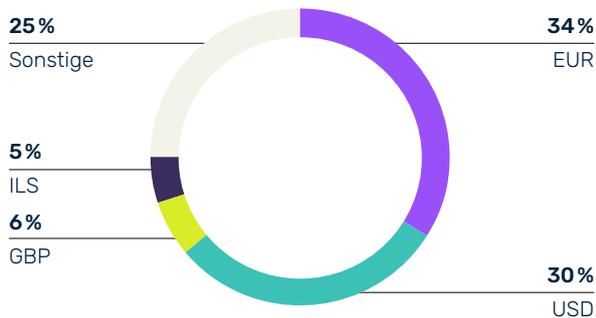
machte dies absolut mit –12 Millionen Euro den höchsten Betrag aus. Im Lizenzgeschäft belief sich der Effekt auf –7,7 Millionen Euro, im Servicegeschäft inklusive sonstigem Umsatz auf –2,0 Millionen Euro und bei den SaaS-Erlösen auf –0,6 Millionen Euro.

Wechselkurseinfluss auf den Umsatz

in Mio. EUR	2020	in %
Lizenzen	-7,7	-3
Wartung	-12,0	-3
SaaS	-0,6	-2
Dienstleistungen und Sonstige	-2,0	-1
Insgesamt	-22,2	-3

Währungssplit 2020

34 % Umsatz in Euro
66 % Umsatz in Fremdwährung



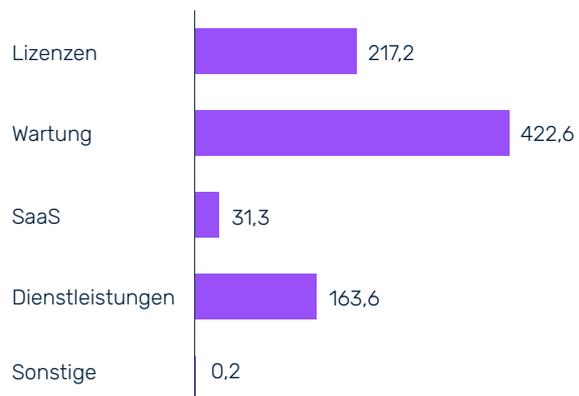
Umsatz nach Erlösarten

Der Konzernumsatz der Software AG setzt sich aus den Erlösarten Produktumsatz, bestehend aus Lizenz-, Wartungs- und SaaS-Erlösen, sowie Dienstleistungs- und sonstigem Umsatz zusammen. Der Produktumsatz verringerte sich im Geschäftsjahr 2020 auf 671,1 (Vj. 702,7) Millionen Euro. Damit belief sich der Rückgang auf 5 Prozent, währungsbereinigt auf 2 Prozent. Gemessen am Gesamtumsatz lag der Anteil der Produktumsätze mit 80,4 (Vj. 78,9) Prozent etwa auf Vorjahresniveau. Die Lizenzumsätze der DBP- und A&N-Produkte der Software AG fielen mit 217,2 (Vj. 245,1) Millionen Euro 11 Prozent geringer aus als im Vorjahr. Währungsbereinigt belief sich der Rückgang auf knapp 8 Prozent. Die Wartungserlöse aus den beiden Produktbereichen verringerten sich im Berichtszeitraum auf 422,6 (Vj. 435,0) Millionen Euro. Dies entspricht einem Minus von 3 Prozent,

währungsbereinigt blieben die Wartungserlöse stabil und veränderten sich um 0 Prozent. Mit 50,6 (Vj. 48,8) Prozent war der Wartungsanteil am Gesamtumsatz noch etwas höher als im Geschäftsjahr 2019. Dies ist das Ergebnis der konsequenten Fokussierung der Software AG auf wiederkehrende und profitable Umsatzerlöse. Die SaaS-Erlöse stiegen 2020 um 38 Prozent bzw. währungsbereinigt um 41 Prozent auf 31,3 (Vj. 22,7) Millionen Euro. Der Umsatz im Professional-Services-Bereich, der sich auf hochwertige Projekte rund um die eigenen Softwareprodukte konzentriert, reduzierte sich im Berichtsjahr um 13 Prozent, währungsbereinigt um 12 Prozent, auf 163,6 (Vj. 187,2) Millionen Euro (ohne sonstige Erlöse). Der Umsatzrückgang ist im Wesentlichen auf den Verkauf des spanischen Professional-Services-Bereichs zurückzuführen.

Umsatz nach Erlösarten 2020

(in Mio. EUR)



Produktumsatz nach Regionen

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

Die Region **Americas (NAM und LATAM)** erzielte 2020 einen Umsatz von 273,2 (Vj. 298,5) Millionen Euro und trug damit 41 (Vj. 42) Prozent zum Produktumsatz bei. Nach Ländersicht entfiel der stärkste Anteil erwartungsgemäß auf die USA, gefolgt von Kanada und Brasilien. Insgesamt erzielte NAM einen Umsatz von 243,6 (Vj. 263,4) Millionen Euro. LATAM erwirtschaftete einen Umsatz von 29,5 (Vj. 35,1) Millionen Euro.

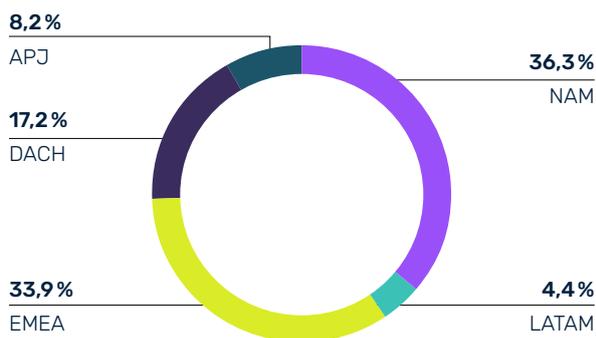
Die Region **EMEA** (Europa, Naher Osten und Afrika ohne DACH) erreichte einen Umsatz von 227,5 (Vj. 239,0) Millionen Euro und hatte damit unverändert einen Anteil von 34 (Vj. 34) Prozent am globalen Produktumsatz.

Die wichtigsten Einzelmärkte in dieser Region sind Großbritannien, Frankreich, Israel, Skandinavien und Spanien.

Die Region **DACH** (Deutschland, Österreich und die Schweiz) erreichte einen Umsatz von 115,6 (Vj. 103,8) Millionen Euro und hatte damit einen Anteil von 17 (Vj. 15) Prozent am globalen Produktumsatz. Auf Deutschland entfiel mit 97,1 (Vj. 89,2) Millionen Euro ein Anteil von 14 (Vj. 13) Prozent des Produktumsatzes.

Die Region **Asien-Pazifik** (Australien, Japan, Asien und China, **APJ**) erzielte einen Produktumsatz von 54,8 (Vj. 61,2) Millionen Euro; damit trug sie 8 (Vj. 9) Prozent zum Produktumsatz des Konzerns bei. Der größte Einzelmarkt in dieser Region war Australien, gefolgt von Japan.

Produktumsatz nach Regionen¹



¹ Basierend auf Produktumsätzen 2020 nach Managementsicht (Verträge können auf mehrere Länder/Regionen verteilt sein).

Auftragseingang

Wie in den Grundlagen des Konzerns dargestellt, ist die Entwicklung des Auftragsbestands insbesondere im Bereich Professional Services ein wichtiger unternehmensspezifischer Frühwarnindikator. Der Auftragsbestand hat sich zum 31. Dezember 2020 weiterhin stabil entwickelt und ist damit die Basis für den erwarteten stabilen Geschäftsverlauf im Geschäftsjahr 2021. Ende 2020 lag die Auftragsreichweite (Auftragsbestand/Umsatzerlöse × 365 Tage) analog zum Vorjahr bei mehr als sechs Monaten.

Mit der Einführung der Helix-Strategie und der Verlagerung von Dauerlizenzen auf das Subskriptionsgeschäft nimmt die Kennzahl Bookings (normalisierter Auftragseingang) eine übergeordnete Rolle im Produktbereich ein. Bookings weist die Vertriebsleistung einer Berichtsperiode auf Basis des normali-

sierten Auftragseingangs aus. Um die Auftragseingänge über die verschiedenen Lizenzmodelle hinweg vergleichbar zu machen, werden diese auf drei Jahre normalisiert. Diese drei Jahre entsprechen der durchschnittlichen Vertragslaufzeit eines Subskriptionsvertrages bei der Software AG. Im Geschäftsjahr 2020 wurden im Produktbereich 489,7 (Vj. 407,8) Millionen Euro Bookings erzielt, dies entspricht einem Wachstum von 20 Prozent, währungsbereinigt um 24 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Mit einem Bookings-Volumen von 360,7 (Vj. 307) Millionen Euro können 74 (Vj. 75) Prozent dem DBP-Bereich zugeschrieben werden. Der Anteil der normalisierten Auftragseingänge aus der Umwandlung existierender Wartungsverträge in Subskriptionsverträge betrug im Jahr 2020 38 Prozent. Zieht man von den gesamten normalisierten Auftragseingängen in Höhe von 489,7 Millionen Euro die umgewandelte Wartungsbasis ab, ergäbe sich ein normalisiertes Auftragseingangsvolumen von 375,3 Millionen Euro. Unter Berücksichtigung der umgewandelten Wartungsbasis liegt das normalisierte Auftragseingangsvolumen auf dem Niveau des Vorjahres, währungsbereinigt ergab sich ein Wachstum von 4 Prozent. Diese Darstellung ergibt sich rein mathematisch, spiegelt aber nicht die positiven zukünftigen Umsatz- und Cashflow-Effekte aus der Umstellung auf das Subskriptions-Vertriebsmodell bei Vertragsverlängerungen sowie die zusätzlichen Geschäftsmöglichkeiten zum Vertragsverlängerungszeitpunkt wider, welche einen wichtigen Baustein in der Wachstumsstrategie des Konzerns darstellen.

Der annualisierte Auftragswert (ARR) zeigt die am Ende des Berichtszeitraumes aktiven Verträge mit ihren wiederkehrenden Umsatzerlösen. Der ARR ist somit ein Indikator für die auf 12-Monats-Basis standardisierten zu erwartenden wiederkehrenden annualisierten Produktumsätze und Zahlungsströme bei Fortführung der aktiven Verträge. Im Geschäftsjahr 2020 betrug der ARR insgesamt 508,1 (Vj. 491,3) Millionen Euro. Der annualisierte Auftragswert im DBP-Bereich ist kursbereinigt um 11 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gewachsen.

Entwicklung wesentlicher Gewinn- und Verlustposten – Aufwandsstruktur

Im Geschäftsjahr 2020 sind die **Herstellkosten** leicht proportional zum Umsatz gesunken. Sie beliefen sich auf 197,2 (Vj. 203,1) Millionen Euro. Das **Bruttoergebnis** sank um 7,3 Prozent auf 637,6 (Vj. 687,5) Millionen Euro. Mit 76,4 Prozent konnte die Bruttomarge bezogen auf den Konzernumsatz wieder annähernd den hohen

Vorjahreswert von 77,2 Prozent erreichen. Diese anhaltend hohe Profitabilität ist insbesondere auf den hohen Anteil des Produktgeschäfts, gefördert durch den Verkauf des spanischen Professional-Services-Geschäfts, sowie ein aktives Management des Deckungsbeitrags von Professional-Services-Aufträgen zurückzuführen.

Um die Technologieführerschaft der Software AG im dynamischen Digitalmarkt weiter zu festigen, wurden die **Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E)** um 10 Prozent auf 143,9 (Vj. 131,3) Millionen Euro erhöht. Gemessen am Produktumsatz (Lizenzen, Wartung und SaaS) erhöhten sich die F&E-Aufwendungen mit 21,4 Prozent noch einmal im Vergleich zum Vorjahreswert von 18,7 Prozent.

Die **Vertriebsaufwendungen** stiegen um 3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und beliefen sich im Gesamtjahr 2020 auf 272,6 (Vj. 265,0) Millionen Euro. Gemessen am Gesamtumsatz lagen sie bei 32,7 (Vj. 29,8) Prozent. Diese Erhöhung spiegelt die Investitionen in Vertriebsmaßnahmen im Rahmen des Helix-Programms wider, die darauf abzielen, die Präsenz des Konzerns in Schwerpunktregionen zu stärken und zu erweitern. Die Vertriebseffizienz bleibt weiterhin eine der wichtigsten operativen Kennzahlen bei der Steuerung des globalen Unternehmens.

Die **allgemeinen Verwaltungsaufwendungen** stiegen, unterproportional zum Wachstum des Auftragseingangs (Bookings), um 3 Prozent auf 76,8 (Vj. 74,8) Millionen Euro. Gemessen am Gesamtumsatz erhöhten sich die Verwaltungsausgaben auf 9,2 (Vj. 8,4) Prozent.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 2020

in Mio. EUR	2020	2019	+/- in %	+/- in % acc ¹
Lizenzen	217,2	245,1	-11,4%	-8,2%
Wartung	422,6	435,0	-2,9%	-0,1%
SaaS	31,3	22,7	37,9%	40,6%
Dienstleistungen	163,6	187,2	-12,6%	-11,6%
Sonstige	0,1	0,6	-83,3%	-69,1%
Umsatzerlöse	834,8	890,6	-6,3%	-3,8%
Herstellkosten	-197,2	-203,1	-2,9%	-1,9%
Bruttoergebnis vom Umsatz	637,6	687,5	-7,3%	-4,3%
F&E-Aufwendungen	-143,9	-131,3	9,6%	10,1%
Vertriebsaufwendungen	-272,6	-265,0	2,9%	5,4%
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-76,8	-74,8	2,7%	4,3%
Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto	-7,9	-1,6	393,8%	
Sonstige Steuern	-5,9	-6,8	-13,2%	
Betriebsergebnis	130,5	208,0	37,3%	
Finanzergebnis	3,1	7,1	-56,3%	
Ergebnis vor Ertragsteuern	133,6	215,1	-37,9%	
Ertragsteuern	-37,5	-59,8	-37,3%	
Konzernüberschuss	96,1	155,3	-38,1%	
davon auf Aktionäre der Software AG entfallend	95,7	155,0	-38,2%	
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend	0,4	0,3	33,3%	
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	1,29	2,09	-38,3%	
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	1,29	2,09	-38,3%	
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	73.979.889	73.979.889	—	
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	73.979.889	73.979.889	—	

¹ acc = at constant currency = währungsbereinigt.

Ergebnisentwicklung

Das **Betriebsergebnis** (IFRS) verminderte sich im Berichtsjahr auf 130,5 (Vj. 208,0) Millionen Euro. Die Betriebsmarge lag mit 15,6 (Vj. 23,3) Prozent unter dem hohen Vorjahresniveau. Dies ist insbesondere auf die höheren Aufwendungen in den Bereichen F&E sowie Vertrieb im Rahmen des Helix-Programms zurückzuführen. Dem gegenüber stand der weiterhin margenstarke Produktumsatz mit einem Anteil von 80,4 (Vj. 78,9) Prozent am Gesamtumsatz sowie das erneut starke, hoch profitable A&N-Geschäft.

Das **EBIT** (Konzernüberschuss plus Ertragsteuern plus sonstige Steuern plus/minus Finanzergebnis) lag mit 136,4 (Vj. 214,8) Millionen Euro um 37 Prozent bzw. währungsbereinigt um 31 Prozent unter dem Vorjahr. Diese Verminderung resultierte aus dem Saldo der im Folgenden genannten Effekte. Die Umsatzerlöse reduzierten sich um 55,8 Millionen Euro auf 834,8 (Vj. 890,6) Millionen Euro. Die Herstellkosten sanken um 3 Prozent bzw. 5,9 Millionen Euro auf 197,2 (Vj. 203,1) Millionen Euro. Die F&E-Aufwendungen wuchsen um 10 Prozent bzw. 12,6 Millionen Euro auf 143,9 (Vj. 131,3) Millionen Euro.

Die sonstigen Erträge/Aufwendungen (netto) beliefen sich im Geschäftsjahr 2020 auf -7,9 (Vj. -1,6) Millionen Euro, im Wesentlichen bedingt durch Währungskursverluste, Kosten des Schadsoftware-Angriffs sowie Aufwendungen aus Desinvestitionen.

Das **Finanzergebnis** reduzierte sich im Berichtsjahr auf 3,1 (Vj. 7,1) Millionen Euro. Die Differenz zum Vorjahr resultiert überwiegend aus geringeren Zinseinnahmen aufgrund des geringeren Anlagezinses in USD.

Das **Ergebnis vor Ertragsteuern** verminderte sich um 38 Prozent auf 133,6 (Vj. 215,1) Millionen Euro. Die Ertragsteuern sanken um 37 Prozent auf 37,5 (Vj. 59,8) Millionen Euro. Dabei profitiert die Software AG seit 2018 von der geänderten Steuergesetzgebung in den USA. Der effektive Ertragsteuersatz im Konzern stieg damit leicht auf 28,1 (Vj. 27,8) Prozent.

Der **Konzernüberschuss** lag im Berichtszeitraum mit 96,1 (Vj. 155,3) Millionen Euro um 38 Prozent unter dem Vorjahr. Dies führte zu einem **Ergebnis je Aktie** (unverwässert) von 1,29 (Vj. 2,09) Euro bei durchschnittlich 73.979.889 (Vj. 73.979.889) im Umlauf befindlichen Aktien (unverwässert). Die deutliche Reduktion des Ergebnisses ist im Wesentlichen die Folge der Helix-bedingten höheren Aufwendungen für die künftige Entwicklung der Gesellschaft sowie der im Geschäftsjahr 2020 rückläufigen Gesamtumsätze. Unter Berücksichtigung der COVID-19-Pandemie sowie des Schadsoftware-Angriffs lag das Ergebnis nur leicht unter den Erwartungen.

Ergebnisse 2020

in Mio. EUR	2020	2019	+/- in %
Gesamtumsatz	834,8	890,6	-6
Herstellkosten	-197,2	-203,1	-3
Bruttoergebnis	637,6	687,5	-7
Marge in %	76,4	77,2	-
F&E-Aufwendungen	-143,9	-131,3	10
Vertriebsaufwendungen	-272,6	-265,0	3
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-76,8	-74,8	3
Sonstige Erträge/Aufwendungen (netto)	-7,9	-1,6	-
EBIT	136,4	214,8	-37
Marge in %	16,3	24,1	-

Gewinnverwendung

Die Software AG verfolgt eine nachhaltige Ausschüttungspolitik, die an der langjährigen Entwicklung der Wertsteigerung des Konzerns ausgerichtet ist. Im Sinne verlässlicher Aktionärsbeziehungen wird diese Strategie fortgesetzt werden. Vor diesem Hintergrund werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 12. Mai 2021 vorschlagen, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2020 eine Dividende in Höhe von 0,76 Euro pro Aktie auszuschütten. Im Vorjahr war ebenfalls eine Dividende von 0,76 Euro pro Aktie gezahlt worden. Damit wird die Dividende trotz deutlich geringerem Jahresüberschuss und Free Cashflow stabil gehalten. Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung entspräche dies bei 74,0 (Vj. 74,0) Millionen dividendenberechtigten Aktien einer Ausschüttungssumme von 56,2 (Vj. 56,2) Millionen Euro. Im Verhältnis zum Jahresschlusskurs 2020 (Xetra-Schlusskurs vom 30. Dezember 2020: 33,34 [Vj. 31,10] Euro) entspricht dieser Vorschlag einer Dividendenrendite von 2,28 (Vj. 2,44) Prozent.

Im Geschäftsjahr 2020 beschlossen Vorstand und Aufsichtsrat, von der bisherigen Regel, maximal 30 bis 40 Prozent des Durchschnitts aus Konzernjahresüberschuss und Free Cashflow auszuschütten, nach oben abzuweichen, da beide Kennziffern durch die hohen Investitionen in die strategische Neuausrichtung (Helix) hin zu mehr sich wiederholenden Umsätzen wie Subskriptionen und SaaS diluiert werden. Ziel ist, eine kontinuierliche Dividendenpolitik sicherzustellen und die Aktionäre schon heute an zukünftigen Ergebnissen der Gesellschaft partizipieren zu lassen. Bezogen auf den Durchschnitt aus Free Cashflow (87,6 bzw. Vj. 145,8 Millionen Euro) und Konzernüberschuss (95,7 bzw. Vj. 155,0 Millionen Euro) würde die Ausschüttungsquote 61,3 (Vj. 37,4) Prozent betragen.

Diese kontinuierliche Dividendenpolitik, die als klares Bekenntnis zur Beständigkeit und Wertorientierung des Unternehmens zu verstehen ist, soll auch in den nächsten Jahren fortgesetzt werden. Daher wurde für das Ausnahmegeschäftsjahr 2020 an der Höhe der Dividendenausschüttung des Vorjahres festgehalten.

Dividendenentwicklung seit 2011

in Euro je Aktie



¹ Dividendenvorschlag, vorbehaltlich Zustimmung der Hauptversammlung im Mai 2021.

Zusätzliche Ergebniskennziffern

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

Operatives Nettoergebnis je Aktie (Non-IFRS)

in Mio. EUR	2020	2019
Jahresüberschuss Konzern IFRS	96,1	155,3
Ertragssteuern IFRS	37,5	59,8
In Prozent des Ergebnisses vor Ertragssteuern	28,1%	27,8%
Ergebnis vor Ertragsteuern	133,6	215,1
Sonstige Steuern	5,9	6,8
Finanzierungserträge	-8,4	-13,3
Finanzierungsaufwendungen	5,3	6,2
Finanzergebnis	-3,1	-7,1
EBIT (vor allen Steuern)	136,4	214,8
+ Akquisitionsbedingte Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	14,2	21,9
+ Akquisitionsbedingte Reduktionen der Produktpreise durch Kaufpreisallokationen	0,0	0,0
+/- Sonstige nicht operative Aufwendungen und akquisitionsbedingte Ergebniseffekte	8,3	3,2
+/- Aufwendungen/Erträge aus aktienkursabhängigen Vergütungen	10,6	11,3
+ Restrukturierung/Abfindungen/Rechtsstreitigkeiten	7,6	9,0
Operatives EBITA (Non-IFRS)¹	177,0	260,3
in % vom Umsatz (Non-IFRS)	21,2	29,2
Finanzergebnis	3,1	7,1
Sonstige Steuern	-5,9	-6,8
Ergebnis vor Ertragsteuern	174,2	260,6
Ertragsteuern (GJ 2020: 28,1%; GJ 2019: 27,8%) ¹	-48,9	-72,5
Nettoergebnis (Non-IFRS)	125,4	188,1
Ergebnis je Aktie (Non-IFRS)²	1,69 EUR	2,54 EUR
Durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien (Stücke)	74,0 Mio.	74,0 Mio.

¹ Die dargestellten Ertragsteuersätze entsprechen den tatsächlichen Ertragsteuersätzen für die Geschäftsjahre 2020 und 2019.

² Das Ergebnis je Aktie (Non-IFRS) ergibt sich durch Division des Nettoergebnisses (Non-IFRS) durch die durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien.

Die operative Ergebnismarge (EBITA-Marge, Non-IFRS) ist die entscheidende Kennziffer der Software AG für die Steuerung der Unternehmensprofitabilität. Im Geschäftsjahr 2020 verminderte sich das operative Ergebnis (EBITA, Non-IFRS) mit 177,0 (Vj. 260,3) Millionen Euro um 32 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das EBIT ging um 37 Prozent auf 136,4 (Vj. 214,8) Millionen Euro zurück. Die Amortisationen auf immaterielle akquisitionsbedingte Vermögenswerte reduzierten sich um 35 Prozent auf 14,2 (Vj. 21,9) Millionen Euro. Diese Verringerung resultiert im Wesentlichen aus dem Auslaufen der Amortisationen auf die Kundestämme der früheren Akquisitionen webMethods, Terracotta und it-Campus, deren Kundestämme nunmehr vollständig abgeschrieben sind. Darüber hinaus ergaben sich Währungskurseffekte aufgrund des schwächeren US-Dollars.

Ein weiterer Effekt ergab sich aus den verminderten Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungskomponenten, die sich aufgrund der Aktienkursreduktion durch COVID-19 um 6 Prozent auf 10,6 (Vj. 11,3) Millionen Euro verringerten. Deutlich gesunken ist ebenfalls die Position für Restrukturierungen, Abfindungen und Rechtsstreitigkeiten, und zwar um 16 Prozent auf 7,6 (Vj. 9,0) Millionen Euro. In dieser Position war im Vorjahr die Abfindung eines Vorstandsmitglieds enthalten.

Die sonstigen nicht operativen Aufwendungen und akquisitionsbedingten Ergebniseffekte erhöhten sich um 5,1 Millionen Euro auf 8,3 Millionen Euro. Im Zuge der strategischen Neuausrichtung wurde im Jahr 2020 der Verkauf des nicht strategischen spanischen Beratungsgeschäfts durchgeführt. Die Aufwendungen aus diesem Vorgang sowie sonstige akquisitionsbedingte Ergebniseffekte sind in dieser Position enthalten. Darüber hinaus beinhaltet diese Position Aufwendungen für den Schadsoftware-Angriff in Höhe von 6,2 Millionen Euro.

Die operative Ergebnismarge (EBITA-Marge, Non-IFRS) gemessen am Konzernumsatz verringerte sich auf 21,2 (Vj. 29,2) Prozent. Damit lag die Marge leicht über dem Mittelwert der Prognose. Gleichzeitig wurde weiterhin gezielt in Produkte, die Go-to-Market-Strategie sowie Marketing und das Partnernetzwerk investiert. Darüber hinaus wird die Marge vorübergehend durch den Geschäftsmodellwandel von Dauerlizenzen zu Subskriptionslizenzen und SaaS gedrückt. Die Ergebnismarge bildet nach wie vor eine solide finanzielle Basis für das Unternehmenswachstum im Jahr 2021 und darüber hinaus.

Das Nettoergebnis (Non-IFRS) reduzierte sich um 33 Prozent auf 125,4 (Vj. 188,1) Millionen Euro. Demgegenüber verringerte sich 2020 das Non-IFRS-EBITA von 260,3 Millionen Euro im Vorjahr um 32 Prozent auf 177,0 Millionen Euro.

Die wesentlichen Ursachen für die unterschiedliche Abschwächung des Nettoergebnisses (Non-IFRS) – von 188,1 Millionen Euro im Jahr 2019 um 62,7 Millionen Euro beziehungsweise 33 Prozent auf 125,4 Millionen Euro, im Vergleich zum Nettoergebnis nach IFRS von 155,3 Millionen Euro um 59,2 Millionen Euro beziehungsweise 38 Prozent auf 96,1 Millionen Euro – resultierten im Saldo aus den im Folgenden dargestellten gegenläufigen Effekten: Das Finanzergebnis reduzierte sich um 4 Millionen Euro und die akquisitionsbedingten Abschreibungen reduzierten sich des Weiteren um 7,7 Millionen Euro. Dem standen der gegenläufige Effekt aus um 5,1 Millionen Euro höheren sonstigen nicht operativen Aufwendungen und akquisitionsbedingte Ergebniseffekte gegenüber. Darüber hinaus waren die hochgerechneten Ertragsteuern basierend auf dem geringeren Ergebnis vor Steuern mit 48,9 (Vj. 72,5) Millionen Euro um 23,6 Millionen Euro deutlich geringer als im Vorjahr.

Die im Vergleich zur Reduktion des Non-IFRS-EBITAs geringere Abschwächung des Nettoergebnisses (Non-IFRS) resultiert überwiegend aus dem im Vergleich zum Vorjahr um 23,6 Millionen Euro auf 48,9 (Vj. 72,5) Millionen Euro gesunkenen operativen Ertragssteueraufwendungen. Das Nettoergebnis je Aktie (Non-IFRS) beträgt 1,69 (Vj. 2,54) Euro, basierend auf durchschnittlich 74,0 (Vj. 74,0) Millionen im Umlauf befindlichen Aktien (unverwässert). Dies entspricht einem Rückgang um 33 Prozent.

Umsatzerlöse SaaS/nutzungsbasiert

Infolge der zunehmenden Bedeutung neuer Lizenzmodelle in der Softwarebranche hat die Software AG seit dem Geschäftsjahr 2018 im DBP-Segment die Erlösart SaaS/nutzungsbasiert aufgenommen. Bei

SaaS erwirbt der Kunde ein zeitlich begrenztes Nutzungsrecht an der Software, inklusive des Betriebs der Software (Hosting). Dabei verfügt der Kunde nicht über die Software, sondern er kann diese nur online nutzen. Die Umsätze aus der Erlösart SaaS/nutzungsbasiert beliefen sich im Geschäftsjahr 2020 auf 31,3 (Vj. 22,7) Millionen Euro und lagen damit um 38 Prozent über dem Vorjahr.

Annual Recurring Revenue (ARR)

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

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

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

Der ARR des Geschäftssegments DBP (inkl. Cloud & IoT) betrug im Geschäftsjahr 2020 insgesamt 358,8 (Vj. 340,0) Millionen Euro und stieg damit um 5,5 Prozent, währungsbereinigt sogar um 11,5 Prozent. Im Bereich Cloud & IoT belief sich der ARR im Berichtsjahr auf 53,9 (Vj. 41,7) Millionen Euro und zeigte damit eine Steigerung von 29,1 Prozent, währungsbereinigt einen Anstieg von 34,0 Prozent. Das Geschäftssegment A&N zeigte zwar einen Rückgang des ARR von 1,1 Prozent auf 149,3 (Vj. 151,3) Millionen Euro, währungsbereinigt jedoch einen Anstieg von 6,2 Prozent.

Mehrperiodenübersicht zur Ertragslage

in Mio. EUR	2020	2019	2018	2017	2016
Gesamtumsatz	834,8	890,6	865,7	879,0	871,8
davon Produktumsatz	671,1	702,7	682,4	679,4	675,2
EBIT (vor allen Steuern)	136,4	214,8	231,6	222,8	213,9
in % vom Gesamtumsatz	16,3	24,1	26,8	25,3	24,5
Konzernüberschuss	96,1	155,3	165,2	140,6	140,4
in % vom Gesamtumsatz	11,5	17,4	19,1	16,0	16,1

Segmentberichterstattung

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

Das Segment DBP steuerte mit seiner zukunftsorientierten Produktplattform für die digitale Transformation der Kunden wie im Vorjahr mehr als die Hälfte zum Konzernumsatz bei: Der DBP-Anteil lag mit 54 (Vj. 53) Prozent in etwa auf Vorjahresniveau. Dies belegt die hohe Geschäfts- und Marktrelevanz dieses zukunfts-trächtigen Bereichs. Insbesondere das darin enthaltene Geschäft aus Cloud- & IoT-Umsätzen stieg währungs-bereinigt signifikant um 22 Prozent auf 51 (Vj. 42) Millionen Euro. Damit blieb das Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2020 jedoch unter den Erwartungen, da unter anderem der Anteil von Auftragseingängen mit Umsatzrealisierungen in späteren Perioden zunahm.

Das traditionelle A&N-Segment wuchs währungsbe-reinigt um 1 Prozent auf 223 (Vj. 229) Millionen Euro. Damit trug das Segment 27 (Vj. 26) Prozent zum Gesamtumsatz der Software AG bei.

Das Segment Professional Services erbrachte mit 19 (Vj. 21) Prozent einen Umsatzanteil auf Vorjahres-niveau.

Umsatzverteilung 2020

2020	in Mio. EUR	in %
Gesamtumsatz	834,8	100
DBP	448,5	54
Davon DBP Cloud & IoT	51	11
A&N	222,8	27
Professional Services	163,6	19



Segment Digital Business Platform

Die Software AG hat alle Produkte zur digitalen Trans-formation, einschließlich des stark wachsenden Cloud- & IoT-Geschäfts, im Geschäftssegment DBP gebündelt. Dieses generierte 2020 einen Umsatz von 448,5 (Vj. 474,5) Millionen Euro, der damit 5 Prozent unter dem Vorjahr bzw. währungsbereinigt 3 unter Vorjahresniveau lag. Der ARR des Geschäftssegments DBP (inkl. Cloud & IoT) betrug im Geschäftsjahr 2020 insgesamt 358,8 (Vj. 340,0) Millionen Euro.

Der Umsatz im **DBP-Segment (exkl. Cloud & IoT)** ging um 8 Prozent bzw. währungsbereinigt 6 Prozent auf 397,5 (Vj. 432,2) Millionen Euro zurück. Die Lizenz-umsätze sanken um 17 Prozent bzw. währungsbereinigt um 14 Prozent auf 124,9 (Vj. 151,3) Millionen Euro. Demgegenüber erhöhte sich aufgrund der Umsetzung der Helix-Strategie der Anteil der jährlich wiederkehrenden Umsätze deutlich. Der Anteil der Subskriptions- und SaaS-Umsätze an den Gesamtproduktumsätzen betrug 27 (Vj. 14) Prozent. Die Wartungserlöse sanken im Vorjahresvergleich um 3 bzw. währungsbereinigt um 1 Prozent auf 272,6 (Vj. 280,9) Millionen Euro.

Gleichzeitig steigerte sich der Umsatz des **Cloud- & IoT-Geschäfts** um 21 Prozent bzw. währungsbereinigt um 22 Prozent auf 51,0 (Vj. 42,3) Millionen Euro. Der ARR im Bereich Cloud & IoT lag im Berichtsjahr bei 53,9 (Vj. 41,7) Millionen Euro – ein Plus von 29 bzw. währungsbereinigt von 34 Prozent.

Das DBP-Segmentergebnis belief sich auf 68,9 (Vj. 130,6) Millionen Euro; angesichts gestiegener Herstellkosten sowie der F&E- und Vertriebsinvestitionen lag es unter dem Vorjahr. Die Segmentmarge des DBP-Bereichs betrug im Berichtsjahr entspre-chend 15,4 (Vj. 27,5) Prozent.

DBP Cloud & IoT

	2020	2019	+/- % acc ¹
Lizenzen	10,9	12,6	-14
Wartung	8,8	7,0	26
SaaS/nutzungsbasiert	31,3	22,7	41
Gesamtumsatz	51,0	42,3	22
Annual Recurring Revenue	53,9	41,7	34

¹ acc = at constant currency = währungsbereinigt.

Segmentbericht Digital Business Platform 2020

in Mio. EUR	2020	2019	+/- in %	+/- in % acc ¹
DBP (exkl. Cloud & IoT)	397,5	432,2	-8	-6
davon Lizenzen	124,9	151,3	-17	-14
davon Wartung	272,6	280,9	-3	-1
DBP Cloud & IoT	51,0	42,3	21	22
Gesamtumsatz	448,5	474,5	-5	-3
Herstellkosten	-50,5	-40,6	24	26
Bruttoergebnis	398,0	433,9	-8	-6
Vertriebsaufwendungen	-216,0	-198,2	9	12
F&E-Aufwendungen	-113,1	-105,1	8	8
Segmentergebnis	68,9	130,6	-47	-43
Marge in %	15,4	27,5	-	-

¹ acc = at constant currency = währungsbereinigt.

Segment Adabas & Natural

Das Datenbanksegment für Großrechner (A&N) erzielte im Geschäftsjahr 2020 einen Umsatz von 222,8 (Vj. 228,9) Millionen Euro. Dies entspricht einem Rückgang von 3 Prozent bzw. währungsbereinigt einer Steigerung von 1 Prozent. Da der Markt für klassische Datenbanksoftware im Großrechnerumfeld aufgrund seiner Reife und Sättigung allgemein rückläufig ist, rechnet die Software AG seit einigen Jahren mit einem leichten Rückgang dieses Geschäfts. Die Tatsache, dass der Rückgang dieses traditionellen Geschäfts verlangsamt werden konnte, ist ein Beleg für die Treue der A&N-Kundenbasis, die beim Betrieb ihrer geschäftskritischen Applikationen weiterhin auf die zuverlässige Technologie der Software AG setzt. Ein wesentlicher Grund für das gestärkte Vertrauen ist der Ende 2016 angekündigte Beschluss der Software AG, das A&N-Portfolio über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und zu unterstützen. Dieses Innovationsprogramm Adabas & Natural 2050+ hat sich seither positiv ausgewirkt und wird mittelfristig weitere Impulse für diesen Bereich mit sich bringen.

Die A&N-Lizenz Erlöse stiegen im Berichtsjahr um 0 Prozent bzw. währungsbereinigt um 4 Prozent auf 81,4 (Vj. 81,2) Millionen Euro. Die Wartungsumsätze dieses Segments erreichten 141,2 (Vj. 147,0) Millionen Euro; das entspricht einem Rückgang um 4 Prozent bzw. währungsbereinigt einer Veränderung um 0 Prozent.

Das A&N-Segmentergebnis ging entsprechend auf 148,7 (Vj. 159,8) Millionen Euro zurück. Dabei erhöhten sich die Herstellkosten des Segments deutlich überproportional, und auch die F&E- und Vertriebsaufwendungen wuchsen stärker als der Umsatz, um die Zukunftsfähigkeit dieses Segments auch mittelfristig zu gewährleisten. Die Segmentmarge im A&N-Bereich lag mit 66,7 (Vj. 69,8) Prozent leicht unter dem Vorjahr.

Segmentbericht Adabas & Natural 2020

in Mio. EUR	2020	2019	+/- in %	+/- in % acc ¹
Lizenzen	81,4	81,2	0	4
Wartung	141,2	147,0	-4	0
Produktumsatz	222,6	228,2	-2	2
Sonstige	0,2	0,7		
Gesamtumsatz	222,8	228,9	-3	1
Herstellkosten	-8,3	-8,1	3	6
Bruttoergebnis	214,5	220,9	-3	1
Vertriebsaufwendungen	-35,0	-34,9	0	4
F&E-Aufwendungen	-30,9	-26,2	18	18
Segmentergebnis	148,7	159,8	-7	-2
Marge in %	66,7	69,8		

¹ acc = at constant currency = währungsbereinigt.

Segment Professional Services

Dieses Segment wurde 2019 einer Neuausrichtung unterzogen mit Fokus auf die Implementierung von Lösungen in Kooperation mit Kunden und Partnern. Der Bereich Professional Services generierte im Geschäftsjahr 2020 einen Umsatz von 163,6 (Vj. 187,2) Millionen Euro. Dies bedeutet ein Minus von 13 bzw. währungsbereinigt von 12 Prozent. Der Rückgang der Erlöse ist im Wesentlichen auf den Verkauf des Professional-Services-Geschäfts in Spanien zurückzuführen. Das Segmentergebnis verringerte sich um 22 Prozent bzw. währungsbereinigt um 20 Prozent auf 17,7 (Vj. 22,7) Millionen Euro. Die Herstellkosten, die den mit Abstand größten Anteil der Aufwendungen ausmachten, verringerten sich um 11 Prozent, währungsbereinigt um 10 Prozent auf 130,5 (Vj. 146,2)

Millionen Euro. Die Vertriebsaufwendungen sanken um 16 Prozent bzw. währungsbereinigt um 14 Prozent auf 15,4 (Vj. 18,2) Millionen Euro. Trotz der COVID-19-Pandemie und des Schadsoftware-Angriffs lag die Segmentmarge damit bei 10,8 (Vj. 12,1) Prozent für das Gesamtjahr 2020.

Die strategischen Beratungsleistungen der Software AG waren auch im Geschäftsjahr 2020 von hoher Relevanz für die Kunden. Das Unternehmen hat sich nachhaltige Rentabilität und hohe Servicequalität als Unternehmensziele für dieses Segment gesteckt – mit geringerer Betonung auf ein schnelles Umsatzwachstum. Somit konnte das Beratungsgeschäft den Erfolg der anderen beiden produktgetriebenen Geschäftsbereiche erneut nachhaltig unterstützen.

Segmentbericht Professional Services 2020

in Mio. EUR	2020	2019	+/- in %	+/- in % acc ¹
Gesamtumsatz	163,6	187,2	-13	-12
Herstellkosten	-130,5	-146,2	-11	-10
Bruttoergebnis	33,1	41,0	-19	-17
Vertriebsaufwendungen	-15,4	-18,2	-16	-14
Segmentergebnis	17,7	22,7	-22	-20
Marge in %	10,8	12,1	-	-

¹ acc = at constant currency = währungsbereinigt.

Finanz- und Vermögenslage des Konzerns

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

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

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

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

Finanzierungsanalyse

Zum 31. Dezember 2020 verfügte die Software AG über eine Nettoliquidität (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente abzüglich finanzieller Verbindlichkeiten) von 220,1 (Vj. 217,0) Millionen Euro. Die geringfügige Steigerung im Vergleich zum Vorjahr resultierte überwiegend aus dem Saldo des positiven operativen Cashflows von 112,4 Millionen Euro, dem üblicherweise negativen Cashflow aus Investitionstätigkeit von 10,3 Millionen Euro und dem mit 99,8 Millionen Euro negativen Cashflow aus Finanzierungstätigkeit, davon 56,6 Millionen Euro Dividendenzahlungen und Rückzahlung kurzfristiger Finanzierungen in Höhe von 52,8 Millionen Euro sowie Tilgung von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 15,6 Millionen Euro. Darüber hinaus wurden langfristige finanzielle Verbindlichkeiten im Saldo in Höhe von 25,1 Millionen Euro neu aufgenommen. Dabei wurden 50,1 Millionen Euro neu aufgenommen und 25,0 Millionen Euro getilgt.

Der Free Cashflow reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr um 40 Prozent auf 87,6 (Vj. 145,8) Millionen Euro. Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus dem im Vergleich zum Vorjahr um 59,6 Millionen Euro reduzierten Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit aufgrund der geringeren Umsatzerlöse, den höheren Ausgaben für Forschung und Entwicklung sowie den nochmals erhöhten Ausgaben für Vertrieb und Marketing. Die Cashflows aus den Umsätzen haben sich auch durch die verstärkte Umstellung von zeitlich unbegrenzten Lizenzverträgen auf Subskription und SaaS-Kundenverträge reduziert. Bei letztgenannten Vertragstypen zahlen die Kunden regelmäßig über die Laufzeit der Verträge und nicht – wie bei zeitlich unbegrenzten Lizenzverträgen eher üblich – den Lizenzanteil bei Vertragsabschluss in einer Summe. Durch diese Linearisierung der Zahlungseingänge werden die Cashflows in der Übergangszeit signifikant belastet. Nach Ablauf der Umstellungsphase werden die Cashflows wieder deutlich ansteigen, da dann die zeitlich in die Zukunft verschobenen Cashflows wieder aufgeholt werden.

Mehrperiodenübersicht zur Finanzlage

in Mio. EUR	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	480,0	513,6	462,4	365,8	374,6
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	16,4	96,4	111,9	210,3	101,5
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	243,5	200,2	201,4	100,3	200,0
Nettoliquidität	220,1	217,0	149,0	55,2	73,1
Eigenkapital	1.312,5	1.357,5	1.239,1	1.118,3	1.196,8
Eigenkapitalquote in %	64	64	62	59	61
Bilanzsumme	2.039,9	2.116,1	2.007,9	1.907,5	1.957,2

Auf Basis des positiven operativen Cashflows erfolgte eine Nettokreditrückführung von 24,7 (Vj. 49,4) Millionen Euro. Auf der Auszahlungsseite standen Dividendenzahlungen in Höhe von 56,6 (Vj. 52,8) Millionen Euro.

Das Eigenkapital betrug 1.312,5 (Vj. 1.357,5) Millionen Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2020 und lag damit um 3 Prozent unter dem Vorjahreswert. Der Rückgang des Eigenkapitals ergab sich im Wesentlichen aus dem Saldo der um –84,5 Millionen Euro erhöhten negativen sonstigen Rücklagen und den um 39,5 Millionen Euro auf 1.341,7 (Vj. 1.302,2) Millionen Euro gestiegenen Gewinnrücklagen. Die Gewinnrücklagen erhöhten sich aufgrund des Saldos aus dem Konzernüberschuss von 96,1 Millionen Euro abzüglich der gezahlten Dividende von 56,6 Millionen Euro. Die sonstigen Rücklagen betrugen –125,8 (Vj. –41,3) Millionen Euro.

Diese negative Veränderung der sonstigen Rücklagen von –84,5 Millionen Euro resultiert mit –78,1 Millionen Euro aus den Differenzen der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe sowie mit –6,4 Millionen Euro aus der Anpassung aus der Bewertung der Pensionsrückstellungen. Die hohen Effekte aus der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe sind eine Folge der Wertsteigerung des Euro gegenüber einer Vielzahl von Fremdwährungen, insbesondere dem US-Dollar. Die Kapitalrücklage blieb mit 22,6 (Vj. 22,6) Millionen Euro auf Vorjahresniveau.

Die Eigenkapitalquote, gemessen an der Bilanzsumme, blieb mit 64,3 (Vj. 64,2) Prozent im Vergleich zum Vorjahr stabil. Das Grundkapital der Software AG von 74.000.000 Aktien per 31. Dezember 2020 ist unverändert zum Vorjahr.

Finanzierungsinstrumente

Die Finanzierung der Software AG basiert im Wesentlichen auf einem anhaltend starken Free Cashflow. Für einen darüber hinaus gehenden Finanzierungsbedarf werden Bankkredite, Schuldscheindarlehen, Factoring und Leasingmodelle eingesetzt. Ein Hauptrisiko bei der Finanzierung besteht darin, dass der Konzern bestehenden finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen könnte. Dazu zählen etwa Kreditvereinbarungen, Leasingverträge oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Ein aktives Working-Capital-Management sowie eine konzernweite Liquiditätssteuerung begrenzen dieses Risiko. Daher können fällige Zahlungsverpflichtungen durch vorhandene Barmittel und bilaterale Kreditlinien ausgeglichen werden. Die in Anspruch genommenen Kredite weisen überwiegend variable Zinssätze aus und haben Restlaufzeiten bis maximal neun Jahre. Im Falle variabler

Zinszahlungen wird auf das zum Bilanzstichtag gültige Zinsniveau abgestellt. Verbindlichkeiten in Fremdwährungen berechnet die Software AG zum Umrechnungskurs per 31. Dezember 2020.

Strategische Finanzierungsmaßnahmen

Im Zentrum der Finanzierungsstrategie der Software AG steht ihr starker Free Cashflow, der zusammen mit der hohen Eigenkapitalquote die finanzielle Flexibilität für die Stärkung des organischen sowie des anorganischen Wachstums bietet. Geldanlagen sind bei der Software AG grundsätzlich kurzfristig orientiert, sodass eine geldmarktnahe Verzinsung des Konzernguthabens erzielt wird. Seine Anlagen streut das Unternehmen breit und selektiert Geschäftspartner nach strengen Kriterien. Als weitere Finanzierungsquelle wurde Ende November 2020 eine revolvingende und syndizierte Kreditlinie über 300 Millionen Euro abgeschlossen. Diese hat eine Laufzeit bis 2023 und kann bis zu zwei Mal um jeweils ein Jahr verlängert werden. Darüber hinaus beinhaltet der Darlehensvertrag eine Erhöhungsoption des Kreditvolumens von bis zu 100 Millionen Euro. Diese Kreditlinie kann für allgemeine Unternehmenszwecke, einschließlich Mergers & Acquisitions, genutzt werden. In Verbindung mit der komfortablen Liquiditätsposition und freien Liquiditätslinien wird eine von kurzfristigen Änderungen der Kapitalmarktbedingungen unabhängige Finanzierungsstruktur erreicht, mit der die Zahlungsfähigkeit aller Tochtergesellschaften sichergestellt wird und die Raum für strategische Weiterentwicklungen lässt.

Investitionsanalyse

Investitionen in Sachanlagen und nicht akquisitionsbedingte immaterielle Vermögenswerte des bilanzierten Anlagevermögens sind für ein Softwareunternehmen wie die Software AG im Allgemeinen von untergeordneter Bedeutung. Im Geschäftsjahr 2020 wurden insgesamt 15,8 (Vj. 24,7) Millionen Euro in das Anlagevermögen investiert und keine nennenswerten größeren Einzelinvestitionen in das Anlagevermögen getätigt.

Liquiditätsanalyse

Im Geschäftsjahr 2020 hat sich der Cashflow deutlich reduziert. Der **Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit** sank um 35 Prozent oder 59,6 Millionen Euro auf 112,4 (Vj. 172,0) Millionen Euro. Dieser Rückgang resultiert im Saldo aus einem im Vergleich zum Vorjahr mit 59,2 Millionen Euro geringeren Konzernüber-

schuss, negativen Effekten aus den um 22,3 Millionen Euro geringeren Ertragsteueraufwendungen, um 7,5 Millionen Euro geringeren Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens und einem um 4,4 Millionen Euro geringen Zinszahlungsüberschuss. Dem standen positive Cashflow-Entwicklungen durch einen mit 25,4 Millionen Euro geringeren Aufbau der Forderungen sowie mit 8,6 Millionen Euro geringere Ertragsteuerzahlungen gegenüber.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** veränderte sich um 33 Prozent von –15,2 Millionen Euro um 4,9 Millionen Euro auf –10,3 Millionen Euro. Diese Verminderung resultiert überwiegend aus den um 5,1 Millionen Euro geringeren Nettoauszahlungen für Akquisitionen.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** verringerte sich um 16 Prozent auf –99,8 Millionen Euro im Vergleich zu –118,5 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2019. Diese Reduktion des negativen Finanzierungs-Cashflows beruht im Wesentlichen auf einer im Saldo mit 25,1 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr höheren Aufnahme langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten. Außerdem war der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit durch die um 3,7 Millionen Euro auf 56,6 Millionen Euro gestiegenen Dividendenzahlungen belastet, da die für das Vorjahr gezahlte Dividende pro Aktie von 0,71 Euro im vorangegangenen Jahr auf 0,76 Euro im Geschäftsjahr 2019 angehoben wurde. Dem standen um 3,4 Millionen Euro höhere Rückzahlungen für die Tilgung kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten gegenüber.

Der **Free Cashflow** erreichte im Berichtsjahr 87,6 (Vj. 145,8) Millionen Euro und lag damit um 40 Prozent unter dem Vorjahreswert. Gemessen am Konzernumsatz entspricht dies einem Anteil von 10,5 Prozent

im Vergleich zu 16,4 Prozent im vorangegangenen Geschäftsjahr. Die Cashflow-Conversion-Rate (Verhältnis von Free Cashflow zum Konzernüberschuss: 87,6/96,1 Millionen Euro) betrug 91,1 (Vj. 93,9) Prozent. Der Free Cashflow pro Aktie verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr von 1,97 Euro um 40 Prozent auf 1,18 Euro.

Die Software AG definiert den Free Cashflow als Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit abzüglich Cashflows aus Investitionstätigkeit ohne Mittelzufluss aus dem Verkauf kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte, Auszahlungen für Investitionen in kurzfristige finanzielle Vermögenswerte, Einzahlungen aus dem Abgang von Veräußerungsgruppen, Nettoauszahlungen für Akquisitionen sowie Tilgung von Leasingverbindlichkeiten.

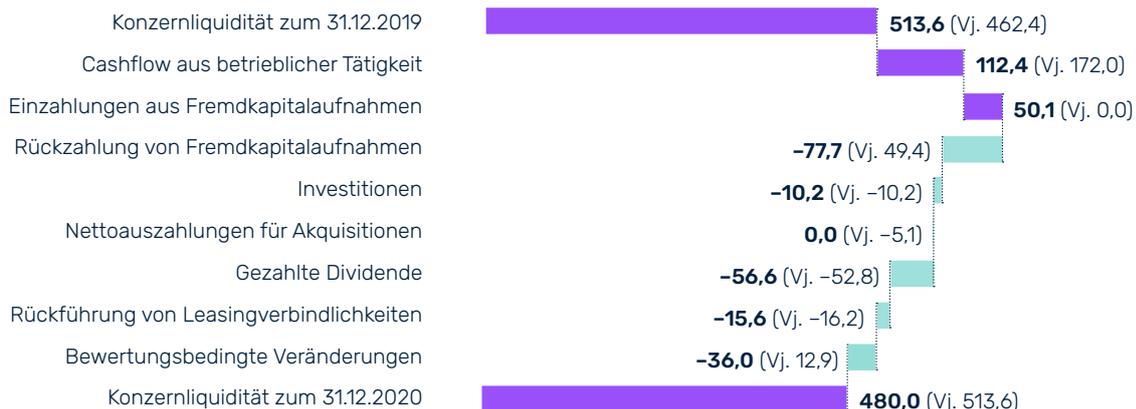
Insgesamt spiegelt die Kapitalflussrechnung die wertorientierte Ausrichtung der Software AG auf Wachstum wider, das heißt, der starke Cashflow wird gezielt für zukunftsorientierte Investitionen und Dividendenausschüttungen eingesetzt.

Kapitalflussrechnung 2020

in Mio. EUR	2020	2019
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	112,4	172,0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-10,3	-15,2
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-99,8	-118,5
Nettoveränderung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	-33,7	51,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	480,0	513,6
Free Cashflow	87,6	145,8

Entwicklung der Konzernliquidity 2020

in Mio. EUR

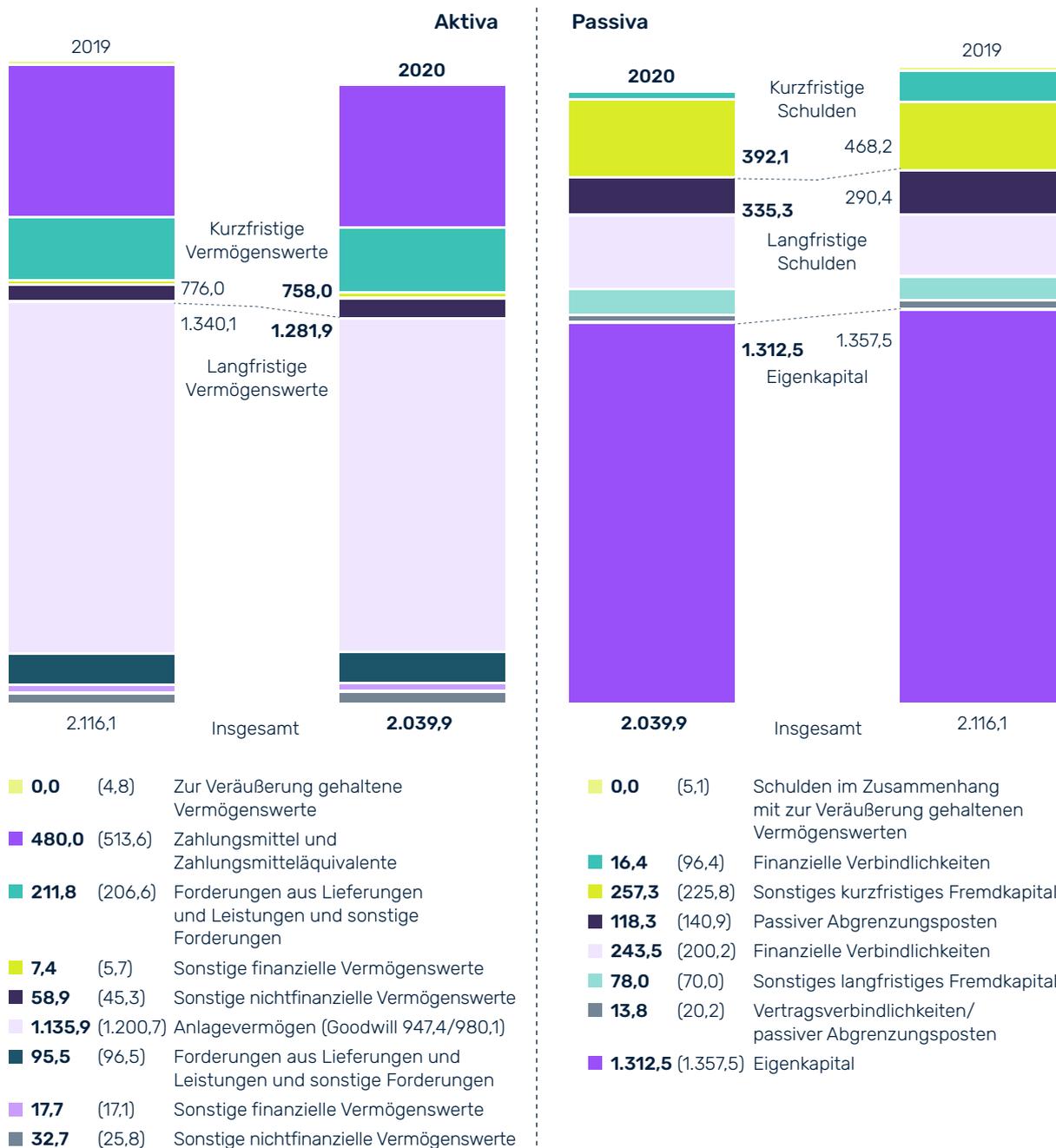


Vermögensstrukturanalyse

Die Bilanz der Software AG zeigt sich weiterhin robust. Zum 31. Dezember 2020 hat sich die Bilanzsumme auf 2.039,9 Millionen Euro im Vergleich zu 2.116,1 Millionen Euro zum Vorjahresstichtag leicht verringert.

Bilanzstruktur

in Mio. EUR



Auf der **Aktivseite** sanken die kurzfristigen Vermögenswerte auf 758,0 (Vj. 776,0) Millionen Euro, wobei sich der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten seit Jahresanfang 2020 verringerte. Diese Veränderung resultierte aus dem Saldo der bewertungsbedingten Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von -36,0 Millionen Euro und mit einem gegenläufigen Anstieg um 2,4 Millionen Euro aus den zahlungswirksamen Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Der im Vorjahr in Höhe von 4,8 Millionen Euro bilanzierte Posten „zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ resultierte aus dem Verkauf des spanischen Beratungsgeschäfts. Mit dem Verkauf dieses Geschäftes zum 30. Juni 2020 ist dieser Posten entfallen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen erhöhten sich um 5,2 auf 211,8 (Vj. 206,6) Millionen Euro. Diese Erhöhung hängt auch mit dem Schadsoftware-Angriff im Oktober 2020 zusammen, durch den es zu einer Verzögerung der Rechnungsstellung im vierten Quartal und demzufolge des Zahlungseingangs kam.

Die um 11,3 Millionen Euro auf 30,2 (Vj. 18,9) Millionen Euro erhöhten Ertragsteuer-Erstattungsansprüche spiegeln das verringerte Ergebnis vor Steuern wider, das nicht entsprechend in eine Verringerung der Ertragsteuer-Vorauszahlungen mündete. Demzufolge wird dieses Ziel an Steuervorauszahlungen im Folgejahr 2021 zu erhöhten Rückzahlungen von den Finanzbehörden insbesondere in Deutschland und den USA führen.

Bei den langfristigen Vermögenswerten war eine Reduktion um 58,2 Millionen Euro auf 1.281,9 (Vj. 1.340,1) Millionen Euro zu verzeichnen. Diese Verringerung resultierte aus den um 17,3 Millionen Euro von 116,6 Millionen Euro im Vorjahr auf 99,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020 zurückgegangenen immateriellen Vermögenswerten, wovon -15,8 Millionen Euro auf Amortisationen und -3,7 Millionen Euro auf Währungseffekte entfielen. Die übrigen Veränderungen ergaben sich aus den Nettoinvestitionen in betrieblich genutzte Software in Höhe von 2,2 Millionen Euro. Darüber hinaus haben sich die Geschäfts- oder Firmenwerte währungsbedingt von 980,1 Millionen Euro um 32,7 Millionen Euro auf 947,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020 im Vergleich zum Vorjahr verringert. Ein großer Teil dieser Position denominated in US-Dollar, der sich im Wert gegenüber dem Euro von 1,12 USD/Euro am 31.12.2019 auf 1,23 USD/Euro am 31. Dezember 2020 verringert hat. Auch die Sach-

anlagen verringerten sich von 104,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2019 um 21,7 auf 82,3 Millionen Euro zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2020, im Wesentlichen durch Abschreibungen und zu einem geringeren Teil durch Währungskurseffekte. Darüber hinaus wurden 6,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020 aus dieser Position umgegliedert und im Posten „als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“ ausgewiesen. Dies erfolgte nach den Regelungen des IAS 40 und war vornehmlich verursacht durch den Verkauf des spanischen Professional-Services-Geschäfts, wodurch nunmehr ein großer Teil des Verwaltungsgebäudes, das der Software AG España gehört, an den Käufer des Professional-Services-Geschäfts fremdvermietet ist. Gegenläufig erhöhten sich die langfristigen sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte von 3,0 Millionen Euro im Vorjahr um 4,1 Millionen Euro auf 7,1 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020, nahezu ausschließlich durch die erhöhten aktivierten Vertriebskommissionen.

Auf der **Passivseite** reduzierten sich die kurzfristigen Schulden zum 31. Dezember 2020 um 16 Prozent auf 392,1 (Vj. 468,2) Millionen Euro. Der im Vorjahr bilanzierte Posten „Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten“ in Höhe von 5,1 Millionen Euro resultierte aus dem geplanten Verkauf des spanischen Beratungsgeschäfts. Mit dem Verkauf dieses Geschäftes zum 30. Juni 2020 ist dieser Posten entfallen. Insbesondere die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten sanken primär durch Rückzahlungen von Finanzverbindlichkeiten um 80,0 auf 16,4 (Vj. 96,4) Millionen Euro. Darüber hinaus reduzierten sich die Vertragsverbindlichkeiten/passive Abgrenzungsposten um 22,6 auf 118,3 (Vj. 140,9) Millionen Euro. Diese Verringerung resultiert mit 20,4 Millionen Euro aus der Reduktion der Wartungserlöse, vor allem bedingt durch die Umstellung auf das Subskriptionsgeschäft. Darüber hinaus führte die Euro-Stärke im Vergleich zu allen wesentlichen Fremdwährungen, insbesondere dem US-Dollar, zu einer weiteren Verminderung dieser Position um 8,6 Millionen Euro. Gegenläufig zu diesen Entwicklungen erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 11,3 auf 47,1 (Vj. 35,8) Millionen Euro. Diese Entwicklung spiegelt auch das gestiegene Kreditorenvolumen im Rahmen der höheren Kosten durch die gestiegenen Investitionen im Rahmen der Helix-Strategie wider. Auch die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich um 21,8 auf 138,2 (Vj. 116,4) Millionen Euro. Dieser Anstieg resultiert im Wesentlichen aus den gestiegenen Verbindlichkeiten gegenüber Vertriebsmitarbeitern für Vertriebsprovisionen bedingt durch das starke Wachstum des normalisierten Auftragseingangs (Bookings).

Die langfristigen Schulden erhöhten sich um 15 Prozent beziehungsweise um 44,9 auf 335,3 (Vj. 290,4) Millionen Euro. Dieser Anstieg resultiert überwiegend aus den von 200,2 Millionen Euro im Vorjahr um 43,3 auf 243,5 Millionen Euro im Jahr 2020 gestiegenen finanziellen Verbindlichkeiten. Im Geschäftsjahr 2020 wurden 50,1 Millionen Euro langfristige Finanzverbindlichkeiten aufgenommen und 25,0 Millionen Euro getilgt. Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen erhöhten sich ebenfalls um 7,4 auf 55,4 (Vj. 48,0) Millionen Euro. Gegenläufig entwickelten sich die langfristigen Vertragsverbindlichkeiten/passiver Abgrenzungsposten, die sich um 6,4 auf 13,8 (Vj. 20,2) Millionen Euro verringerten. Diese Entwicklung verlief analog zur oben dargestellten Entwicklung der kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten/passiver Abgrenzungsposten.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2020 betrug die Nettoliquidität 220,1 (Vj. 217,0) Millionen Euro, das Eigenkapital reduzierte sich um 45,0 Millionen Euro auf 1.312,5 (Vj. 1.357,5) Millionen Euro; es lag damit um 3 Prozent unter dem Vorjahreswert. Die Ursachen dieser Reduktion wurde oben im Kapitel Finanzierungsanalyse dargestellt. Die Eigenkapitalquote, gemessen an der Bilanzsumme, lag bei 64,3 Prozent im Vergleich zu 64,2 Prozent zum Vorjahresstichtag.

Nichtbilanziertes Vermögen

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

Fälligkeitsprofil der finanziellen Verbindlichkeiten



Mehrperiodenübersicht zur Vermögenslage

in Mio. EUR	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
Aktiva					
Kurzfristiges Vermögen	758,0	776,0	724,9	650,3	642,0
Langfristiges Vermögen	1.281,9	1.340,1	1.283,0	1.257,2	1.315,2
	2.039,9	2.116,1	2.007,9	1.907,5	1.957,2
Passiva					
Kurzfristiges Fremdkapital	392,1	468,2	488,4	582,6	467,6
Langfristiges Fremdkapital	335,3	290,4	280,4	206,6	292,8
Eigenkapital	1.312,5	1.357,5	1.239,1	1.118,3	1.196,8
	2.039,9	2.116,1	2.007,9	1.907,5	1.957,2

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Software AG

Einzelabschluss

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

Ertragslage der Software AG

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

in Mio. EUR	2020	2019	+/- in %
Lizenzen	49,2	48,2	2,1
Wartung	103,6	105,8	-2,1
Software as a Service	7,5	5,5	36,4
Dienstleistungen	98,8	108,4	-8,9
Umsatzerlöse	259,1	267,9	-3,3
Operative Erträge und Aufwendungen	-306,1	-256,5	19,3
Erträge aus Beteiligungen und Ergebnisübernahmen	93,0	101,4	-8,3
Operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern	46,0	112,8	-59,2
Finanzergebnis	-2,2	-1,3	69,2
Ergebnis vor Steuern	43,8	111,5	-60,7
Steuern	-2,3	-16,0	-85,6
Jahresüberschuss	41,5	95,5	-56,5

- Die **Lizenz Erlöse** resultieren aus lizenzbezogenen Royalties von den Tochtergesellschaften sowie aus eigenem Lizenzgeschäft im Inland.
- Die **Erlöse aus Wartung** beinhalten die wartungsbezogenen Royalties von den Tochtergesellschaften und Wartungsumsätze mit Produkten von Drittanbietern.
- Die **Software-as-a-Service(SaaS)**-Umsätze resultieren aus SaaS-bezogenen Royalties von den Tochtergesellschaften sowie aus eigenem SaaS-Geschäft im Inland.

- Die **Dienstleistungen** beinhalten die – an die Tochtergesellschaften weiterbelasteten – Managementgebühren sowie die Leistungen des zentralen Supports und weiterbelastbare Forschungs- und Entwicklungskosten.
- Die **operativen Erträge und Aufwendungen** beinhalten die Bestandsveränderungen der unfertigen Leistungen, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, Aufwendungen für bezogene Waren und Dienstleistungen, Personalaufwand und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens sowie auf Sachanlagen. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus höheren Wechselkursverlusten, höheren Abschreibungen auf Forderungen gegenüber Tochtergesellschaften sowie Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Schadsoftware-Angriff.
- Im Posten **Erträge aus Beteiligungen und Ergebnisübernahmen** sind Dividenden der Tochtergesellschaften, Erträge und Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen sowie Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens enthalten. Im Vergleich zum Vorjahr blieb der Saldo nahezu unverändert.
- Das **Finanzergebnis** ergibt sich aus dem Saldo der sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge sowie der Zinsaufwendungen und ähnlichen Aufwendungen. Die Erhöhung gegenüber dem Vorjahr resultiert in erster Linie aus niedrigeren Zinserträgen für Darlehen gegenüber Tochtergesellschaften.

Finanz- und Vermögenslage der Software AG

Zum 31. Dezember 2020 ist die **Bilanzsumme** der Software AG von 850,6 Millionen Euro im Vorjahr auf 994,6 Millionen Euro um insgesamt 144,0 Millionen Euro gestiegen.

Im Folgenden sind die wesentlichen Veränderungen gegenüber dem Vorjahr dargestellt:

in Mio. EUR	2020	2019	+/-
Immaterielle Vermögensgegenstände	27,0	10,1	16,9
Sachanlagen	37,9	39,7	-1,8
Finanzanlagen	700,3	698,2	2,1
Vorräte	0,1	0,1	0,0
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	76,8	76,7	0,1
Liquide Mittel und kurzfristige Wertpapiere	143,1	15,8	127,3
Rechnungsabgrenzungsposten	9,4	10,0	-0,6
Aktiva	994,6	850,6	144,0
Eigenkapital	296,7	311,4	-14,7
Rückstellungen	108,1	101,3	6,8
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	235,3	258,9	-23,6
Übrige Verbindlichkeiten	354,4	178,8	175,6
Rechnungsabgrenzungsposten	0,1	0,2	-0,1
Passiva	994,6	850,6	144,0

- Die **immateriellen Vermögensgegenstände** erhöhten sich um 16,9 Millionen Euro. Dies resultiert im Wesentlichen aus dem Kauf der Softwarerechte und des Markennamens der Cumulocity GmbH in Höhe von 18,2 Millionen Euro. Die **liquiden Mittel** erhöhten sich um 127,3 Millionen Euro. Die Liquidität der Software AG wird überwiegend konzernintern durch Royalty-Einnahmen, Dividendenausschüttungen, Konzernfinanzierungen und Managementgebühren von den Tochtergesellschaften generiert. Daher ist der Cashflow der Software AG weitgehend von Entscheidungen bezüglich Dividendenausschüttungen der Tochtergesellschaften sowie Finanzierungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften abhängig. Eine eigenständige Kapitalflussrechnung für die Software AG ist somit wenig aussagefähig, weshalb auf die Aufstellung einer solchen verzichtet wurde.

- Das **Eigenkapital** der Software AG verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um 14,7 Millionen Euro. Dieser Rückgang ergab sich im Wesentlichen aus dem Saldo des Jahresüberschusses von 41,5 Millionen Euro und der im Geschäftsjahr 2020 durchgeführten Dividendenausschüttung an die Anteilseigner der Software AG in Höhe von 56,2 Millionen Euro.
- Die **Rückstellungen** blieben im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert.
- Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** verringerten sich um 23,6 Millionen Euro. Im Wesentlichen steht dies im Zusammenhang mit der Nettorückführung von Investitionsdarlehen.
- Die **übrigen Verbindlichkeiten** erhöhten sich um 175,6 Millionen Euro. Diese Veränderung resultiert überwiegend aus den erhöhten Darlehensverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen.

Ausblick

Die zukünftige Ertragslage der Software AG resultiert aus der Ertragssituation des Software AG-Konzerns sowie aus den Entscheidungen hinsichtlich der Ausschüttungen konzerninterner Dividenden. Insoweit wird auf den **Ausblick** des Konzerns in diesem zusammengefassten Lagebericht verwiesen.

Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung

Grundlagen

Berichtssystematik

Die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung der Software AG bezieht sich auf das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020. Die Berichterstattung erfolgt seit dem Geschäftsjahr 2017 in dieser Form im zusammengefassten Lagebericht.

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

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

Externe Prüfung der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung

Die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung der Software AG wird von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft,

Hamburg (BDO), mit dem Ziel der Erlangung einer begrenzten Sicherheit auf der Grundlage des Prüfungsstandards International Standard on Assurance Engagements (ISAE) 3000 (Revised) geprüft.

Beschreibung des Geschäftsmodells

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

Unternehmerische Verantwortung und Nachhaltigkeit

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

Die nichtfinanzielle Berichterstattung der Software AG umfasst die in § 289c Absatz 2 HGB genannten Aspekte Bekämpfung von Korruption und Bestechung, Achtung der Menschenrechte, Arbeitnehmerbelange, Sozialbelange sowie Umweltbelange. Zusätzlich wird der Aspekt Kundenbelange berücksichtigt.

Ihrer Verantwortung kommt die Software AG durch eine entsprechende Zuordnung von nichtfinanziellen Belangen zu den Zuständigkeiten ihrer Vorstandsmitglieder nach. Die Themen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG; umfasst die Bekämpfung von Korruption und Bestechung) sind auf höchster Ebene beim Vorstandsvorsitzenden verankert. Weiterführende Informationen zu den Verantwortlichkeiten der Vorstandsmitglieder enthält der Konzernanhang unter [Ziffer \[38\]](#).

Verantwortliches Handeln heißt für die Software AG:

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

Der Vorstand der Software AG ist überzeugt, dass Diversität und Inklusion maßgeblich zu einer offenen und innovativen Unternehmenskultur beitragen und entscheidende Faktoren für den Geschäftserfolg sind. Werte wie Vertrauen und Respekt, Offenheit und Transparenz prägen die internationale Geschäftstätigkeit der Software AG. Als globales Unternehmen ist die Software AG in mehr als 70 Ländern tätig. Dabei treffen viele verschiedene Kulturen und Rechtssysteme aufeinander. Daher hat das Unternehmen bereits 2011 einen weltweiten Verhaltenskodex eingeführt, der regelmäßig aktualisiert wird. Dieser benennt die Werte, die alle Mitarbeiter weltweit teilen und auf deren Basis die Software AG als Unternehmen agiert, sowohl im Umgang mit Kunden als auch mit Partnern und Mitarbeitern.

Anspruchsgruppen

Die Anspruchsgruppen der Software AG werden vom Unternehmen in interne und externe Stakeholder unterteilt. Die internen Gruppen umfassen die Mitarbeiter, den Vorstand, den Aufsichtsrat, das Compliance Board und den Betriebsrat des Unternehmens. Die externen Gruppen umfassen die Kunden, die Investoren, das Partnernetzwerk, die Lieferanten und Dienstleister, Absolventen und weitere (potenzielle) zukünftige Mitarbeiter, Hochschulen und Forschungseinrichtungen, gesellschaftliche Akteure an den Standorten, Politik und Verbände, Nichtregierungsorganisationen (NGOs) sowie wichtige Multiplikatoren wie Analysten und die Medien.

Wesentliche Themen

Wesentlichkeitsanalyse

Die Software AG hat im Geschäftsjahr 2017 erstmals eine Wesentlichkeitsanalyse durchgeführt und die für das Unternehmen relevanten nichtfinanziellen Themen unter Einbeziehung der internen und externen Stakeholder eruiert. Im Februar 2019 hat die Software AG eine neue mittelfristige Strategie mit dem Namen Helix zur Beschleunigung des Umsatzwachstums bekannt gegeben. Um daraus resultierende Veränderungen abzubilden, hat die Software AG die Wesentlichkeitsanalyse im Geschäftsjahr 2020 erneut aktualisiert.

Zur Aktualisierung der Wesentlichkeitsanalyse hat die Software AG mit einer externen Beratungsagentur aus Frankfurt zusammengearbeitet, die auf die Implementierung nachhaltiger Konzepte spezialisiert ist.

Um die wesentlichen Sachverhalte für die nichtfinanzielle Erklärung zu identifizieren, wurde die Wesentlichkeitsanalyse in zwei Schritten aktualisiert. In einem ersten Schritt wurden qualitative Interviews mit ausgewählten internen Stakeholdern aus nachhaltigkeitsrelevanten Bereichen der Software AG geführt. Zudem wurden externe Stakeholder zu Nachhaltigkeitsherausforderungen der Software AG befragt. Zweiter Schritt war eine Vorabanalyse zu Wesentlichkeit bei der Software AG. Diese Vorabanalyse umfasste eine Auswertung der Standards zur Nachhaltigkeitsberichterstattung der GRI, der Branchenempfehlungen für Softwareunternehmen des SASB sowie der nichtfinanziellen Berichterstattung anderer Unternehmen der Branche. Die auf diese Weise ermittelten potenziell relevanten Themen wurden unter Berücksichtigung der wesentlichen Sachverhalte aus der nichtfinanziellen Erklärung 2019 zu 26 wesentlichen Themen zusammengefasst. Im Rahmen eines gemeinsamen Workshops haben Führungskräfte der Software AG die zuvor identifizierten Sachverhalte validiert und entsprechend ihrer Wesentlichkeit bewertet. Für 2021 ist eine Validierung und Priorisierung dieser Ergebnisse durch eine Stakeholder-Umfrage geplant, wie sie zuletzt 2018 online durchgeführt wurde.

Liste der wesentlichen Themen

Im Rahmen der im Geschäftsjahr 2020 nach GRI durchgeführten Wesentlichkeitsanalyse hat die Software AG die in der Tabelle aufgeführten Themen als

wesentlich eingestuft. Die 26 wesentlichen Themen sind den fünf von der Software AG definierten Handlungsfeldern zugeordnet: Leadership und Unternehmensführung, Mitarbeiter, Kunden und Technologie, Gesellschaft und Umwelt.

Wesentliche Themen	Reporting-Standards	HGB-Mindestinhalte und weitere als wesentlich erachtete Aspekte	Seite
Handlungsfeld Leadership und Unternehmensführung			
Informationssicherheit	SASB TC-SI-230a	Kundenbelange	91, 92
Compliance, ethisches Verhalten und Wettbewerbsverhalten	GRI 205/206, SASB TC-SI-520a	Bekämpfung von Korruption und Bestechung (§ 289c Abs. 2 Nr. 5)	91, 93
Wirtschaftliche Leistung und Wachstum	n/a	Kein wesentliches Thema nach HGB, da keine Auswirkungsrelevanz im Sinne des § 289c Abs. 3 besteht	-
Intellectual Property Protection	n/a	Bekämpfung von Korruption und Bestechung (§ 289c Abs. 2 Nr. 5)	91, 93
Nachhaltige Lieferketten und Menschenrechte	GRI 412/414	Achtung der Menschenrechte (§ 289c Abs. 2 Nr. 4)	91, 93
Markensichtbarkeit und -reputation	n/a	Kein wesentliches Thema nach HGB, da keine Auswirkungsrelevanz im Sinne des § 289c Abs. 3 besteht	-
Handlungsfeld Mitarbeiter			
Mitarbeiterzufriedenheit	GRI 401, SASB TC-SI-330a	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	94, 95
Transparente und vertrauensvolle Unternehmenskultur	GRI 401, SASB TC-SI-330a	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	94, 95
Diversität und Inklusion	GRI 405	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	94, 96
Work-Life-Balance	n/a	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	94, 97
Gesundes Arbeiten	GRI 403	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	94, 97
Rekrutierung globaler, diverser und qualifizierter Teams	n/a	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	95, 98
Persönliche und berufliche Weiterentwicklung	GRI 404	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	95, 98
Arbeitnehmer-Arbeitgeber-Beziehungen	GRI 402	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	95, 98
Handlungsfeld Kunden und Technologie			
Schutz von Kundendaten	GRI 418, SASB TC-SI-220a	Kundenbelange	99, 101
Innovation	n/a	Kundenbelange	99, 101
Kundenzufriedenheit und -loyalität	n/a	Kundenbelange	99, 101
Produkt- und Servicequalität	n/a	Kundenbelange	99, 101
Mehrwert für Kunden	n/a	Kundenbelange	100, 101
Produkt-Support	SASB TC-SI-550a	Kundenbelange	100, 101
Tech for Good	n/a	Kundenbelange, Sozialbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 3)	100, 101
Handlungsfeld Gesellschaft			
Mitarbeiterengagement und lokale Gemeinschaften	GRI 413	Sozialbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 3)	102, 103
Gesellschaftlicher Wertbeitrag	n/a	Sozialbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 3)	102
Dialog mit Politik und Stakeholdern	n/a	Sozialbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 3)	102, 103
Handlungsfeld Umwelt			
CO ₂ -Fußabdruck	GRI 302/305, SASB TC-SI-130a	Umweltbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 1)	105, 106
Ressourceneffizienz	GRI 301/306, SASB TC-SI-130a	Umweltbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 1)	105, 108

Außerdem wurden die Themen den in § 289c Absatz 2 HGB genannten Aspekten Achtung der Menschenrechte, Bekämpfung von Korruption und Bestechung, Arbeitnehmerbelange, Sozialbelange und Umweltbelange zugeordnet. Zusätzlich wird der Aspekt Kundenbelange berücksichtigt.

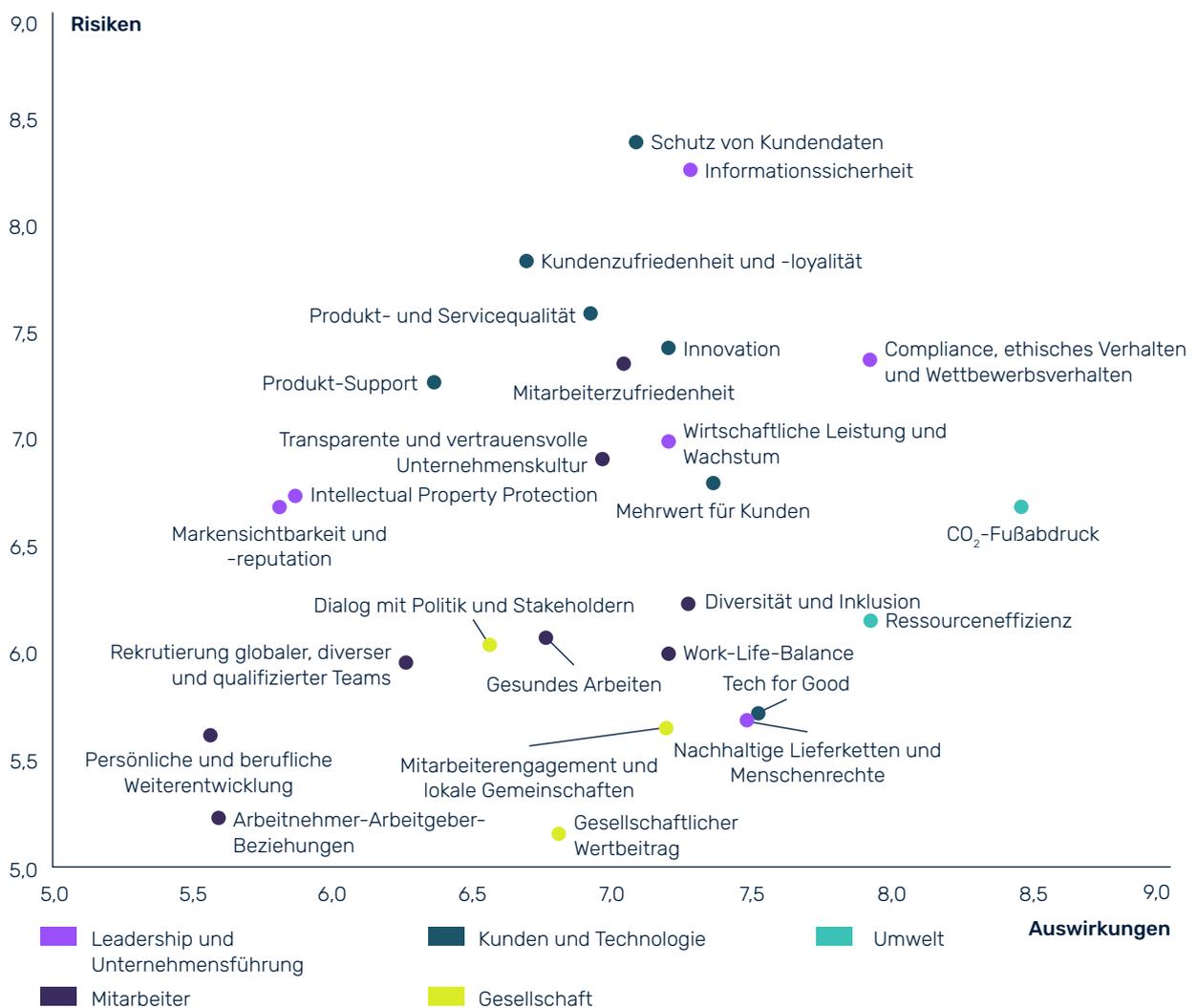
Priorisierung der wesentlichen Themen

Die Impact-Risk-Map stellt dar, wie die Führungskräfte der Software AG die in der Liste der wesentlichen Themen aufgeführten Sachverhalte priorisieren. Als wesentlich gelten für die Software AG die Themen, bei denen die Geschäftstätigkeit der Software AG wesentliche positive oder negative ökonomische, ökologische oder gesellschaftliche Auswirkungen hat

(Priorisierung in der Impact-Risk-Map auf der Achse Auswirkungen dargestellt) sowie Themen, die eine wesentliche Auswirkung auf das Verständnis des Geschäftsverlaufs, des Geschäftsergebnisses oder der Lage des Unternehmens haben (Priorisierung in der Impact-Risk-Map auf der Achse Risiken dargestellt).

Die nur ökonomisch relevanten Sachverhalte wirtschaftliche Leistung und Wachstum sowie Markensichtbarkeit und -reputation wurden von den Stakeholdern zwar als wesentlich eingestuft, fallen aber nicht unter die zuvor genannten Aspekte und haben keine Auswirkungsrelevanz im Sinne des § 289c Abs. 3 HGB.

Bewertung der wesentlichen Themen: Impact-Risk-Map



Aspekte

Die nichtfinanzielle Erklärung hat sich laut § 289c Absatz 2 HGB zumindest auf die Aspekte Umweltbelange, Arbeitnehmerbelange, Sozialbelange sowie Achtung der Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption und Bestechung zu beziehen. Die Software AG verfügt über Konzepte für alle im HGB definierten Aspekte. Diese werden durch die von der Software AG definierten Handlungsfelder abgedeckt. Die Achtung der Menschenrechte sowie die Bekämpfung von Korruption und Bestechung sind im Handlungsfeld Leadership und Unternehmensführung enthalten. Die Aspekte Umweltbelange, Arbeitnehmerbelange und Sozialbelange werden durch die Handlungsfelder Umwelt, Mitarbeiter, Kunden und Technologie sowie Gesellschaft abgedeckt. Über die im HGB genannten Aspekte hinaus hat die Software AG Kundenbelange als wesentlich definiert. Diese sind in den Handlungsfeldern Leadership und Unternehmensführung sowie Kunden und Technologie enthalten.

Verhaltenskodizes sowie Abkommen und Empfehlungen internationaler Organisationen

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

Global Code of Business Conduct and Ethics

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

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

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

Einhaltung des Code of Conduct

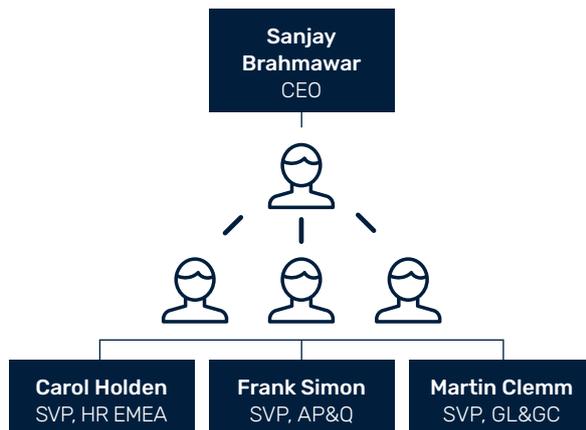
Die Software AG hat diverse Mechanismen eingeführt, um ihre Mitarbeiter dabei zu unterstützen, die Anforderungen des Code of Conduct einzuhalten. Zum Beispiel:

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

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

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

Compliance Board



Das Compliance Board setzte sich im Berichtsjahr zusammen aus:

- Bis Mai 2020 Stefan Langolf (Senior Director, Human Resources), ab 1. Juni 2020 Carol Holden (Senior Vice President, HR EMEA excl. DACH)
- Frank Simon (Senior Vice President, Audit, Processes & Quality)
- Martin Clemm (Senior Vice President, Global Legal & General Counsel)

Die wesentlichen Pflichten und Aufgaben des Compliance Boards umfassen:

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

Mitarbeiter der Software AG haben im Jahr 2020 insgesamt 52 (Vj. 36) Anfragen an das Compliance Board gerichtet.

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

Geltungsbereich

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

Partner Code of Conduct

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

Supplier Code of Conduct

Auch für Lieferanten gibt es eine entsprechende Verhaltensrichtlinie: Der Supplier Code of Conduct ist verbindlich von allen Lieferanten des Software AG-Konzerns in schriftlicher Form zu bestätigen. Eine Enforcement Guideline regelt den Prozessablauf für bestehende und neue Lieferanten. Das Compliance Board überprüft die Einhaltung regelmäßig.

Abkommen und Empfehlungen internationaler Organisationen

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

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

Datenschutz

Der Schutz personenbezogener Daten ist ein Grundrecht aller natürlichen Personen. In Artikel 8 der Grundrechtecharta der Europäischen Union (EU) ist der Schutz personenbezogener Daten als Grundrecht festgelegt; nach der EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) ist er auch Bestandteil der EU-Datenschutzgesetze. Die Software AG achtet den Schutz personenbezogener Daten und setzt deshalb angemessene Maßnahmen um.

Die Software AG hat einen Datenschutzbeauftragten ernannt und ein Datenschutzteam etabliert, das die Geschäftsbereiche zum Datenschutz berät. Sowohl der Datenschutzbeauftragte als auch das Datenschutzteam bilden sich regelmäßig bezüglich der neuesten Gesetzgebung, Rechtsprechung sowie marktüblichen Umsetzung des Datenschutzes fort. Nach den Anforderungen der DSGVO wurde ein integriertes Datenschutz-Managementsystem (DMS) umgesetzt, mit dem die Datenschutzaspekte dokumentiert, überwacht und bei Bedarf angepasst werden. Integrale Bestandteile des DMS sind die Prozesse zur allgemeinen Behandlung von Datenschutzvorfällen und -verstößen und somit auch von Vorfällen und Verstößen, die personenbezogene Daten von Kunden oder anderen Geschäftspartnern der Software AG betreffen. Die Software AG hat dieses DMS mit ihren eigenen Produkten ARIS, ARIS Risk & Compliance Manager, Alfabet und webMethods AgileApps umgesetzt.

Die Datenschutzprozesse werden auch im Rahmen externer Prüfungen (ISO-9001 und ISO-27018 für Cloud) auf ihre Wirksamkeit überprüft. Die Ergebnisse und Erkenntnisse werden dokumentiert, der Fortschritt wird in einem zentralen Audit-System gemessen. Das Management wird in entsprechenden Meetings regelmäßig informiert.

Seit dem dritten Quartal 2020 befasst sich die Software AG umfassend mit der Umsetzung der neuen Datenschutzerfordernungen, die sich aus dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs in der Rechtsache Schrems II ergeben. Personenbezogene Daten von EU-Bürgern dürfen demnach nur in Drittländer außerhalb des europäischen Wirtschaftsraums übermittelt werden, wenn dieses Land einen im Wesentlichen gleichwertigen Schutz einfordert wie die EU. Drittlandtransfers personenbezogener Daten werden nach einer rechtlichen Analyse und Risikoabwägung mit entsprechenden zusätzlichen Maßnahmen datenschutzkonform ausgeführt.

Datenschutz (SASB TC-SI-230a)

Im Zusammenhang mit dem Cyber-Vorfall im Oktober 2020 hat die Software AG bis zum 31. Dezember 2020 insgesamt 78 Betroffene nach Artikel 33 DSGVO informiert. Die Untersuchung des Vorfalls, insbesondere die Sichtung der veröffentlichten Dokumente, wird 2021 fortgeführt. Es ist davon auszugehen, dass weitere Informationen nach Artikel 33 DSGVO erforderlich werden. Diese werden in unmittelbarem Zusammenhang mit der Entdeckung relevanter Inhalte abgegeben. Ein Abschluss der Untersuchung wird im ersten Halbjahr 2021 angestrebt.

Leadership und Unternehmensführung

Das Handlungsfeld Leadership und Unternehmensführung umfasst die wesentlichen Themen: Informationssicherheit (beinhaltet den zusätzlich zum HGB als wesentlich erachteten Aspekt der Kundenbelange), Compliance, ethisches Verhalten und Wettbewerbsverhalten sowie Intellectual Property Protection (beinhaltet den Aspekt Bekämpfung von Korruption und Bestechung nach § 289c Abs. 2 Nr. 5 HGB) sowie nachhaltige Lieferketten und Menschenrechte (beinhaltet den Aspekt Achtung der Menschenrechte nach § 289c Abs. 2 Nr. 4 HGB).

Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Informationssicherheit

Mit ihrem ganzheitlichen Informationssicherheits-Management-Programm, das die unterschiedlichen Informationssicherheits-Management-Systeme (ISMS) umfasst, verfolgt die Software AG das Ziel, Informationsressourcen auf umfassende Weise zu verwalten, sodass diese sicher und geschützt sind. Das ISMS für die Cloud-Dienste ist nach ISO/IEC 27001, 27017 und 27018 zertifiziert. Die unabhängige Bewertung durch externe Prüfer bestätigt die Einhaltung der Norm und belegt, dass das ISMS der Software AG Cloud umfassend ist und den Best Practices der Branche entspricht. Zusätzlich bieten die unabhängigen externen Untersuchungsberichte über die Kontrollen der Serviceorganisation (SOC) den Kunden der Software AG detaillierte Informationen darüber, welche Kontrollen zur Sicherheit und Verfügbarkeit der Cloud-Services von Drittanbietern festgelegt wurden.

Compliance, ethisches Verhalten und Wettbewerbsverhalten

Ziel der Software AG ist, das verantwortliche, integre und ethisch korrekte Handeln sowie das faire Verhalten im Einklang mit den gesetzlichen Regelungen – insbesondere dem Wettbewerbs- und Kartellrecht – aller Mitarbeiter sicherzustellen. Die entsprechenden Grundsätze sind im Code of Conduct der Software AG festgehalten. Die vom Code of Conduct abgedeckten Themenbereiche können den Grundlagen der nicht-finanziellen Erklärung entnommen werden. Ziel ist, dass alle Mitarbeiter den Code of Conduct kennen und in ihrem Arbeitsalltag befolgen. Um die Wirksamkeit der Code-of-Conduct-Schulungen weiter zu verbessern, soll im Jahr 2021 an allen Standorten weltweit ein neues Trainingskonzept ausgerollt werden.

Auch das Compliance Board, das für die Prüfung und Bewertung aller Compliance-Fragen im Unternehmen zuständig ist, hilft sicherzustellen, dass sich alle Mitarbeiter gesetzeskonform verhalten sowie interne Regeln und Verfahren befolgen. Mitarbeiter können alle Fragen zum Wettbewerbs- und Kartellrecht an die für ihre Region zuständige Rechtsabteilung oder das Compliance Board richten. Besteht der Verdacht auf einen Compliance-Verstoß, kann das Compliance Board interne Überprüfungen anfordern. Diese werden vom Vorstandsvorsitzenden genehmigt und von Internal Audits durchgeführt. Die Ergebnisse der Prüfung und entsprechende Korrekturmaßnahmen werden dem Compliance Board und dem Vorstandsvorsitzenden berichtet und von diesem geprüft und bewertet.

Der Senior Vice President, Audit, Processes & Quality, der Software AG berichtet dem Prüfungsausschuss (Audit-Komitee) des Aufsichtsrats regelmäßig über die Ergebnisse der internen Prüfungen sowie der vom Compliance Board angeforderten Prüfungen, über die kontinuierliche Verbesserung der Compliance-Instrumente und die Wirksamkeit interner Kontrollen.

Intellectual Property Protection

Die Software AG meldet regelmäßig Patente an, um Erfindungen aus ihrer Forschung und Entwicklung zu schützen, und ist Inhaberin einer Reihe von Intellectual Property Rights (Rechten an geistigem Eigentum). Dazu zählen: Patente und eingetragene Gebrauchsmuster in Europa, den USA, einige auch in China, Schutzmarken in diversen Ländern, in denen die Software AG geschäftlich tätig ist, sowie Urheberrechte, die durch die Produkte per se begründet sind. Um Rechtsstreitigkeiten zu vermeiden, wird die Verletzung von Produktmerkmalen Dritter oder durch Dritte über einen festgelegten Intellectual-Property-Prozess überwacht. Des Weiteren werden Schutzmarken überwacht, um ihre Einzigartigkeit zu wahren.

Die Software AG ist der Meinung, dass solche Intellectual Property Rights ein wichtiger Faktor für ihr Geschäft sind und ihr Erfolg zum Teil von diesen abhängt. Dennoch setzt das Unternehmen in erster Linie auf die Innovationskraft sowie die technische und Vertriebskompetenz ihrer Mitarbeiter. Kein einzelnes Intellectual Property Right gewährleistet allein den Schutz der Produkte des Unternehmens.

Nachhaltige Lieferketten und Menschenrechte

Die Software AG ist ein internationales Unternehmen mit Standorten, Lieferanten und Partnern rund um den Globus. Um in der Lieferkette die Achtung und den Schutz der Menschenrechte sicherzustellen, hat die Software AG für Lieferanten und Partner jeweils einen Code of Conduct eingeführt. Alle Geschäftspartner der Software AG müssen den Supplier Code of Conduct der Software AG unterzeichnen. Ausnahmen davon werden durch das Compliance Board geprüft und entschieden. Durch den umfassenden Code of Conduct stellt die Software AG sicher, dass ihre Geschäftspartner sich an ethische Verhaltensgrundsätze halten, die über geltendes Landesrecht hinausgehen.

Jeder neue Lieferant wird vor der ersten Bestellung verpflichtet, die Bedingungen des Supplier Code of Conduct zu akzeptieren. Eine entsprechende Richtlinie definiert den Prozess der Anwendung. Eine Checkliste dient dazu, die Einhaltung aller Anforderungen zu überprüfen. Als umfassender Management-

ansatz verweist der Code of Conduct auf zentrale Abkommen und Empfehlungen internationaler Organisationen und regelt folgende Punkte:

- Umgang mit Mitarbeitern (umfasst unter anderem die Themen Kinderarbeit, Diskriminierung, Zwangsarbeit, Mitarbeiterrechte, Vergütung und Arbeitszeiten sowie Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit)
- Umweltgesetze, -standards und -regelungen
- Verhalten im geschäftlichen Umfeld (umfasst unter anderem die Bekämpfung von Korruption, die Vermeidung von Interessenkonflikten und die Beachtung der Regeln für einen freien Wettbewerb)

Die Software AG und ihre Tochterunternehmen kaufen Güter und Dienstleistungen, die zur Umsetzung der betrieblichen Prozesse erforderlich sind, bei einer Vielzahl von Lieferanten aus unterschiedlichen Ländern nach klar definierten Richtlinien ein: Die opera-

tive Beschaffung erfolgt lokal durch das jeweilige Tochterunternehmen. Die zentrale Abteilung Einkauf überwacht den Beschaffungsprozess im gesamten Konzern und überprüft die Einhaltung der im Unternehmen geltenden Einkaufsrichtlinien, beispielsweise die Unterzeichnung des Supplier Code of Conduct durch alle neuen Lieferanten. Die Innenrevision wiederum überprüft die Effektivität dieses Governance-Prozesses. Ziel ist es, dass allen Beschaffungen eine entsprechende Genehmigung vorausgeht. Bei der Genehmigung werden ethische und wirtschaftliche Aspekte gleichermaßen bewertet.

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

Global-Sourcing-Prozess

Anforderung	Genehmigung	Beschaffung	Reporting + Auswertung
Anforderung benötigter Waren und Dienstleistungen durch den jeweiligen Fachbereich	Genehmigungsmatrix <ul style="list-style-type: none"> • Rolle • Kostenart • Warengruppe • Limit 	Investment and Expenditure Policy <ul style="list-style-type: none"> • Lieferantenauswahl • Bestellung/Vertrag • Einkaufsprinzipien Supplier Code of Conduct	Generierung von Reports <ul style="list-style-type: none"> • Einkaufsvolumen • Relative Einsparungen • Absolute Einsparungen • Lieferantenauswertung • Bestelldurchlaufzeiten

Ergebnisse der verfolgten Konzepte und Kennzahlen

Informationssicherheit (SASB TC-SI-230a)

Die Umsetzung einer umfassenden Sicherheitsstrategie bedeutet für die Software AG, proaktiv die Sicherheit geschäftskritischer Daten und wichtiger Informationsressourcen zu gewährleisten. Im Rahmen der Dienstleistungen, die das Unternehmen seinen Kunden anbietet (Wartung und Support, Cloud-Services, Professional Services sowie Produktlieferung), agiert die Software AG als Datenverarbeiter, indem sie vertrauliche Informationen ihrer Kunden verarbeitet. In der Rolle des Datenverantwortlichen verantwortet das Unternehmen sensible Informationen, insbesondere über Geschäft, Mitarbeiter, Kunden, potenzielle Kunden, Partner und Lieferanten. Verschiedene Sicherheitsmaßnahmen werden im gesamten Unternehmen angewendet. Hierzu gehört unter anderem

die Schulung von Mitarbeitern zum Thema IT-Sicherheit, Phishing und Datenschutz.

Im Oktober 2020 war die Software AG Ziel eines Schadsoftware-Angriffs. Das Unternehmen hat weiterführende Maßnahmen definiert, um das Risiko solcher Vorfälle zusätzlich zu minimieren:

- Externe Überprüfung kritischer IT-Systeme auf Grundlage der Untersuchungsergebnisse zum Vorfall und der daraus abgeleiteten Empfehlungen
- Einbindung externer Spezialisten in das laufende Monitoring der IT-Landschaft
- Überprüfung der Sicherheitsarchitektur und Netzwerksicherheit bei der Software AG
- Einführung zusätzlicher Tools, Maßnahmen und Mitarbeiterschulungen, um die IT-Sicherheit zu erhöhen und für Informationssicherheit zu sensibilisieren
- Überprüfung des Prozesses, der bei Sicherheitsvorfällen greift

- Neubewertung und kontinuierliche Verbesserung der Betriebsbereitschaft während eines Sicherheitsvorfalls

Die Umsetzung dieser Maßnahmen ist teilweise bereits erfolgt und im Wesentlichen für das Geschäftsjahr 2021 geplant.

Compliance, ethisches Verhalten und Wettbewerbsverhalten (GRI 205/206, SASB TC-SI-520a)

Absolvierte Trainings zum Code of Conduct

Die klaren Vorgaben des Code of Conduct und die verpflichtenden Schulungen fördern Integrität und faire Geschäftspraktiken bei der Software AG. Im Geschäftsjahr 2020 haben 622 (Vj. 670) neue Software AG-Mitarbeiter das Training zum Code of Conduct absolviert und die Zertifizierung erhalten. Im Berichtsjahr 2020 hat die Software AG das Schulungskonzept vollständig überarbeitet und um interaktive Elemente wie Rollenspiele ergänzt. Mit den ab 2021 nach neuem Konzept durchgeführten Trainings sollen die Beschäftigten noch besser dabei unterstützt werden, sich – auch in schwierigen Situationen – integer und im Einklang mit Gesetzen und internen Richtlinien zu verhalten.

Das Prüfungsprogramm der Innenrevision wurde 2020 weiterentwickelt. Für Staaten, die im Korruptionswahrnehmungsindex (Corruption Perceptions Index, CPI) von Transparency International – dem weltweit bekanntesten Korruptionsindikator – einen bestimmten Wert überschreiten, wurde das Programm um weitere Prüfungsinhalte ergänzt. So sollen Korruption und Betrug in Staaten mit hohen Korruptionsrisiken noch wirksamer erkannt und verhindert werden.

Im Jahr 2020 konnten keine wesentlichen Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht festgestellt werden.

Intellectual Property Protection

Die Anzahl der Patentneuanmeldungen ist im Geschäftsjahr 2020 leicht angestiegen und bleibt im Trend der letzten Jahre.

Nachhaltige Lieferketten und Menschenrechte (GRI 412/414)

Die Software AG ergreift gezielt Maßnahmen, um Menschenrechtsverletzungen und Kinderarbeit auszuschließen. Möglichen Risiken, die sich aus der Zusammenarbeit mit Partnern und Lieferanten ergeben, wirkt die Software AG entgegen. Alle Partner und Lieferanten verpflichten sich über den Partner Code of Conduct bzw. den Supplier Code of Conduct zum

Ausschluss von Kinderarbeit und zur Achtung der Menschenrechte.

Der Software AG ist im Berichtsjahr 2020 und dem Zeitraum davor kein Fall bekannt, bei dem Produkte oder Produktbestandteile mit der Verletzung von Menschenrechten oder mit Kinderarbeit in Verbindung standen. Aus diesem Grund hat die Software AG keine über den Code of Conduct und die im Beschaffungsprozess und Partnergeschäft implementierten Verfahren hinausgehenden internen Verfahren oder Steuerungskennzahlen zum Ausschluss von Menschenrechtsverletzungen und Kinderarbeit implementiert.

Wesentliche Risiken

Die Anzahl von Hackerangriffen auf Unternehmen in Deutschland erreichte 2020 nach Angaben des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) einen Höchstwert. Gleichzeitig sind komplexe und zielgerichtete Angriffe auf kritische IT-Infrastrukturen, sogenannte „Advanced Persistent Threats“, in der Lage, viele der herkömmlichen Sicherheitsmechanismen zu umgehen. Das Risiko wird durch die oben beschriebenen Maßnahmen verringert. Weiterführende Informationen zu rechtlichen Risiken im Bereich der **Informationssicherheit** sind dem Chancen- und Risikobericht zu entnehmen.

Im Rahmen der internationalen Geschäftstätigkeit des Unternehmens entstehen Risiken von Korruption und wettbewerbswidrigem Verhalten aufgrund eines von Land zu Land variierenden Verständnisses einer ethischen und moralischen Geschäftspraxis. Aufgrund der oben beschriebenen Maßnahmen wird dieses Risiko eingedämmt. Zudem wird durch die Tätigkeit des Compliance Boards sowie der Abteilung Internal Audit die Einhaltung der Compliance-Vorgaben im operativen Geschäftsbetrieb sichergestellt. Informationen zu rechtlichen Risiken im Bereich **Compliance** (beinhaltet den Aspekt Bekämpfung von Korruption und Bestechung nach § 289c Abs. 2 Nr. 5 HGB) sind dem Chancen- und Risikobericht zu entnehmen.

Risiken für die Software AG im Bereich **Intellectual Property Protection** sind dem Chancen- und Risikobericht zu entnehmen.

Die Software AG sieht kein wesentliches Risiko, dass ihre Tätigkeit sehr wahrscheinlich schwerwiegende negative Auswirkungen auf die Einhaltung der Menschenrechte hat oder haben wird. Da Geschäftspartner dem umfassenden Code of Conduct verpflichtet sind, wird das Risiko, dass Geschäftspartner Men-

schenrechtsverletzungen begehen oder den Kinder- und Jugendschutz missachten, als sehr gering eingeschätzt. Für die große Mehrheit der Mitarbeiter der Software AG ist, wie in der IT-Branche üblich, ein akademischer Hintergrund oder eine langjährige Ausbildung eine Grundvoraussetzung. Entsprechend besteht aus Sicht des Unternehmens auch im Rahmen der eigenen Geschäftstätigkeit oder in Bezug auf die Verwendung der Produkte und Dienstleistungen der Software AG kein Risiko für Kinderarbeit.

Mitarbeiter

Das Handlungsfeld Mitarbeiter beinhaltet die wesentlichen Themen: Mitarbeiterzufriedenheit, transparente und vertrauensvolle Unternehmenskultur, Diversität und Inklusion, Work-Life-Balance, gesundes Arbeiten, Rekrutierung globaler, diverser und qualifizierter Teams, persönliche und berufliche Weiterentwicklung, sowie Arbeitnehmer-Arbeitgeber-Beziehungen. Das Handlungsfeld entspricht dem Aspekt Arbeitnehmerbelange nach § 289c Abs. 2 Nr. 2 HGB.

Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Mitarbeiterzufriedenheit und transparente und vertrauensvolle Unternehmenskultur

Die Software AG legt großen Wert auf eine transparente, wertschätzende und vertrauensvolle Unternehmenskultur. Da sich Unternehmenskultur sowie Mitarbeiterzufriedenheit und -engagement gegenseitig befördern, hat die Software AG verschiedene Initiativen implementiert, um diese Wechselwirkungen besser zu verstehen und die Unternehmenskultur positiv zu beeinflussen. Denn bei der Umsetzung der Transformations- und Wachstumsstrategie Helix spielt die Unternehmenskultur eine entscheidende Rolle.

Mit der Mitarbeiterbefragung #MyVoice werden die Zufriedenheit und das Engagement der Mitarbeiter evaluiert. Ein festes Fragenset dient der Ermittlung jährlich fortgeschriebener Indizes (zu Themen wie Unternehmenskultur, Wertschätzung und Weiterentwicklung). Ergänzend werden aktuelle Themen adressiert, 2020 etwa die COVID-19-Pandemie und die dazu getroffenen internen Regelungen und Maßnahmen. Die Umfrageergebnisse werden intern kommuniziert und bei den unternehmensweiten Aktivitäten im Bereich People & Culture berücksichtigt. Führungskräfte sind dafür verantwortlich, die Ergebnisse in ihren Teams zu besprechen und Maßnahmen zur Verbesserung umzusetzen.

Diversität und Inklusion

Der Vorstand der Software AG betrachtet Diversität und Inklusion als elementare Bestandteile einer offenen und innovativen Unternehmenskultur und ist bestrebt, auch weiterhin ein Arbeitsumfeld zu schaffen, das Mitarbeiter ermutigt, ihre unterschiedlichen Sichtweisen einzubringen. Jeder Mitarbeiter soll mit seiner individuellen Persönlichkeit und seinen Stärken zum Unternehmenserfolg beitragen und so sein volles Potenzial entfalten können.

Als umfassender Managementansatz regelt der Code of Conduct, was die Software AG als ethisch korrektes Verhalten im Geschäftsalltag betrachtet, und behandelt unter anderem die Themen Gleichberechtigung und Antidiskriminierung.

Ein weiteres Anliegen der Software AG ist es, Frauen für das Unternehmen zu gewinnen und sie in ihrer Karriereentwicklung zu fördern. Um das Interesse und die Attraktivität der IT-Berufe für Frauen zu erhöhen, beteiligt sich die Software AG als zertifizierte „MINT-Minded Company“ an diversen Projekten ausschließlich für Frauen. Des Weiteren unterstützt die Software AG Mitarbeiterinnen in Deutschland bei der Teilnahme an der Initiative „Women into Leadership“. In Indien wurde für Frauen, die vorübergehend – zum Beispiel aus privaten Gründen – aus dem Berufsleben ausgeschieden sind, das Programm „SoftwareAGain“ entwickelt. Die Initiative soll insbesondere Informatikerinnen durch ein stufenweises Vorgehen den Wiedereinstieg ins Berufsleben erleichtern. Mit diesen Initiativen wurden 2020 in der DACH-Region sowie in Indien interne Netzwerke zum Erfahrungsaustausch speziell für Frauen geschaffen. Für das Geschäftsjahr 2021 ist die Fortführung dieser Initiativen geplant.

Work-Life-Balance und gesundes Arbeiten

Die Gesundheit der Mitarbeiter hat für die Software AG höchste Priorität. Daher setzt das Unternehmen in Deutschland Maßnahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung um, die darauf abzielen, die Mitarbeiter zu einem gesunden Lebensstil zu motivieren und ihre Eigenverantwortung in Gesundheitsfragen zu stärken. Durch ein erfolgreiches betriebliches Gesundheitsmanagement lassen sich die Gesundheit der Mitarbeiter stärken, physische und psychische Arbeitsbelastungen reduzieren, Erkrankungen verhindern, ehemals arbeitsunfähige Mitarbeiter wiedereingliedern, krankheitsbedingte Ausfallzeiten und deren Kosten senken sowie Zufriedenheit und Einsatzbereitschaft der Mitarbeiter erhöhen. Nicht zuletzt steigt die Attraktivität des Arbeitgebers für Mitarbeiter und Bewerber.

Um die Ziele der betrieblichen Gesundheitsförderung zu erreichen und deren Wirksamkeit von Experten beurteilen zu lassen, arbeitet die Software AG mit den gesetzlichen Krankenkassen in Deutschland zusammen. Anhand regelmäßiger Reports und Vergleiche mit den von Krankenkassen veröffentlichten Daten wird der Krankenstand bei Software AG in Deutschland bewertet. Die Fachabteilung trifft in Abstimmung mit den Vorständen die erforderlichen individuellen und kollektiven Maßnahmen.

Zu den Maßnahmen des Gesundheitsmanagements der Software AG in Deutschland zählen zum Beispiel der Betriebsarzt, die ergonomische Arbeitsplatzgestaltung, das betriebliche Eingliederungsmanagement sowie diverse Gesundheitsaktionen, wie COVID-19-Tests, Grippeimpfungen, Massagen, betriebliche Sportgruppen, Gesundheits-Check-ups und Beratungsangebote.

Ein wichtiger Aspekt bei der Bewertung der physischen und psychischen Arbeitsbelastung ist für viele Mitarbeiter die Möglichkeit, Privatleben, Familie und Arbeit miteinander zu vereinbaren. Die Anforderungen an die Flexibilität von Arbeitszeiten und -modellen variieren an den unterschiedlichen Standorten der Software AG. Den Mitarbeitern in Deutschland bietet die Software AG flexible Arbeitszeiten, vielfältige Teilzeitmodelle sowie eine 50-plus-Initiative mit speziellen Angeboten für Mitarbeiter ab 50 Jahren. Flexible Arbeitszeiten und Arbeitszeitmodelle sind auch ein Faktor im Wettbewerb um die besten Talente geworden. Die Software AG ist bestrebt, ihr Angebot laufend an den Anforderungen ihrer Mitarbeiter auszurichten und in diesem Bereich hohe Rankings auf Bewertungsplattformen wie Glassdoor oder Kununu zu erzielen.

Rekrutierung globaler, diverser und qualifizierter Teams

Die fachlichen und persönlichen Kompetenzen der Software AG-Mitarbeiter sind ausschlaggebend dafür, dass sich Kunden, Investoren und Geschäftspartner für das Unternehmen entscheiden – und damit ein wichtiger Faktor für den Geschäftserfolg.

Der Bereich Talent Sourcing führte Mitte 2020 ein neues „Active-Sourcing“-Konzept ein, um qualifizierte externe Kandidaten zu identifizieren und proaktiv auf offene Stellen aufmerksam zu machen.

Darüber hinaus setzt die Software AG auf gezielte Förderungs- und Ausbildungsmaßnahmen für Schüler, Studenten und Nachwuchskräfte, um junge Menschen früh in ihrer Entwicklung zu unterstützen. In Deutschland bietet sie verschiedene Ausbildungsgänge in den Bereichen Büromanagement und Informatik sowie duale Studiengänge an.

Persönliche und berufliche Weiterentwicklung

Regelmäßige Gespräche über Leistung und Karriereentwicklung sind für die Software AG ein wesentliches Instrument der Mitarbeitermotivation und -bindung. Mitarbeiter finden in diesen Gesprächen gemeinsam mit ihrer Führungskraft heraus, wie sie sich fachlich und persönlich weiterentwickeln können.

Die globale Corporate University der Software AG unterstützt die fachliche und persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter und Führungskräfte durch zahlreiche Online- und Präsenz-Trainingsangebote in den Bereichen Soft-, Leadership- und Technical-/ Product-Skills.

Für Führungskräfte der Software AG wurde 2020 das neue Format „Leadership Learning Journey“ entwickelt, mit dem sich Führungskräfte individuell weiterentwickeln und bereichsübergreifend vernetzen können. Speziell für Nachwuchsführungskräfte wurde das Programm „Future Talents“ entwickelt, in dem Themen wie Change-Management oder Influencing Skills vermittelt werden.

Arbeitnehmer-Arbeitgeber-Beziehungen

Flache Hierarchien, Mitbestimmung und ein offenes Verhältnis zwischen Unternehmensleitung und Arbeitnehmervertretung zeichnen die Unternehmenskultur der Software AG aus. In Deutschland sind die wesentlichen Gremien für die Mitbestimmung der Aufsichtsrat, in den zwei Arbeitnehmervertreter gewählt werden, sowie die die lokalen Betriebsräte, die Gesamtbetriebsräte, der Wirtschaftsausschuss und verschiedene Fachausschüsse.

Ergebnisse der verfolgten Konzepte und Kennzahlen

Mitarbeiterzufriedenheit und transparente und vertrauensvolle Unternehmenskultur (SASB TC-SI-330a)

Im Jahr 2020 nahmen 82 Prozent der Mitarbeiter an der jährlichen globalen Mitarbeiterbefragung #MyVoice teil. Der Q12 Engagement Score, der die Einsatzbereitschaft der Mitarbeiter anhand von zwölf standardisierten Fragen misst, hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,29 Punkte auf den Wert 3,92 (Vj. 3,63) verbessert. Der Accountability-Index ist ein Indikator für die künftige Entwicklung der Einsatzbereitschaft und wurde 2020 erstmals erhoben. Der Wert lag 2020 bei 3,71 Punkten.

Neben der globalen Mitarbeiterbefragung wurden 2020 von den verschiedenen Bereichen der Software AG 20 (Vj. 30) weitere themenbezogene Befragungen durchgeführt, etwa zur Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit. Die Anzahl der themenbezogenen Umfragen lag aufgrund des Aufwands für die pandemiebedingten Umstellungen und des Ausfalls interner Systeme nach dem Schadsoftware-Angriff unter der des Vorjahrs.

Bei der globalen Arbeitgeber-Bewertungsplattform Glassdoor erreicht die Software AG einen Wert von 3,9 (Vj. 4,2) auf einer Bewertungsskala von 0,0 (sehr unzufrieden) bis 5,0 (sehr zufrieden). Bei der deutschen Bewertungsplattform Kununu erreichte die Software AG den Wert 3,74 (Vj. 3,84); die entsprechende Bewertungsskala geht von genügend (1–2) bis sehr gut (4–5). Software AG Indien hat im Jahr 2020 an der Umfrage „Great Place To Work“ teilgenommen und wurde im Bereich „IT & IT-BPM, 2020“ als eines der top 75 Unternehmen im IT-Bereich ausgezeichnet.

Um sicherzustellen, dass Unternehmenskultur, Talentmanagement und Weiterbildung strategisch und teamübergreifend vorangetrieben werden, wurde zu Beginn des Jahres 2020 ein globales Competence Center im Bereich Human Resources implementiert. Ferner hat die Software AG mit dem „Change Network“ einen Kreis von Mitarbeitern gefunden, die als Multiplikatoren im Unternehmen fungieren, um den kulturellen Wandel an allen Standorten weltweit zu unterstützen und zu festigen.

Mitarbeiterfluktuation¹ (GRI 401)

Die Fluktuationsrate ist eine wesentliche Messgröße für die Mitarbeiterzufriedenheit und die Attraktivität der Software AG für Talente und Fachkräfte. Sie wird daher regelmäßig für die verschiedenen Bereiche und Regionen analysiert, um bei hohen Werten entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten zu können.

Die Fluktuationsrate in der Software AG betrug 10,1 Prozent im Geschäftsjahr 2020, das entspricht einem Rückgang um 1,5 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr. Die Fluktuationsrate wird berechnet als Anzahl der Mitarbeiterabgänge im abgelaufenen Geschäftsjahr im Verhältnis zum durchschnittlichen Mitarbeiterbestand. Dabei wird auch die Anzahl der freiwilligen und nichtfreiwilligen Mitarbeiterabgänge analysiert. Die Software AG ist bestrebt, die negativen Auswirkungen der Austritte auf das Unternehmen gering zu halten.

Diversität und Inklusion

Ende 2020 wurde weltweit eine Initiative für „Diversity, Equity & Inclusion“ eingeführt. Im Rahmen globaler Workshops haben über 200 Mitarbeiter ihre Ideen, Erfahrungen und Anregungen geteilt. Die Ergebnisse dieser Workshops werden bei der Erarbeitung und Implementierung globaler und regionaler Diversitätskonzepte und -aktivitäten berücksichtigt.

Die Software AG ist im Jahr 2020 der Initiative „The Valuable 500“ beigetreten, einer Organisation, die Inklusion von Menschen mit Behinderung auf die Tagesordnung von Führungskräften bringt. Seit 2019 ist die Software AG Mitglied in der „Initiative for Women into Leadership“ (IWIL), einem gemeinnützigen Verein zur nachhaltigen Entwicklung weiblicher Führungskräfte. Software AG Indien wurde 2020 als „Great Place to Work for Women“ ausgezeichnet und gehört zu den 50 besten Arbeitgebern für Frauen in Indien.

Vorstand und Aufsichtsrat sowie Mitarbeiter nach Geschlecht und Altersgruppe (GRI 405)

Die Zahlen basieren auf Daten aus dem Personalinformationssystem der Software AG (Workday) zum 31. Dezember 2020 und auf Daten aus ihrem SAP-System (Informationen über ruhende Anstellungsverhältnisse):

Aufsichtsrat nach Geschlecht und Altersgruppe

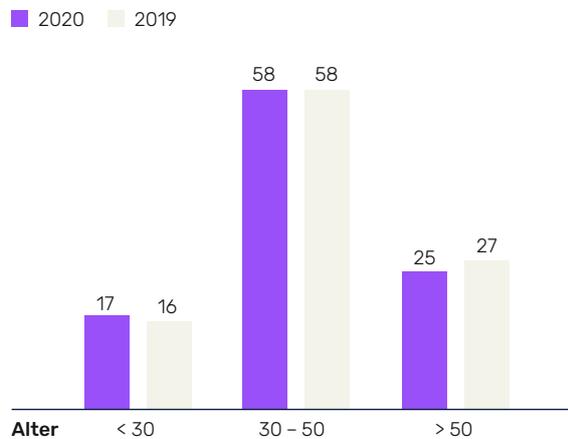
in %, zum 31.12.2020	<30	30–50	>50	Insgesamt
männlich	0,0	0,0	83,3	83,3
weiblich	0,0	0,0	16,7	16,7
divers	0,0	0,0	0,0	0,0
Insgesamt	0,0	0,0	100,0	100,0

Vorstand nach Geschlecht und Altersgruppe

in %, zum 31.12.2020	<30	30–50	>50	Insgesamt
männlich	0,0	40,0	40,0	80,0
weiblich	0,0	20,0	0,0	20,0
divers	0,0	0,0	0,0	0,0
Insgesamt	0,0	60,0	40,0	100,0

¹ Bedeutsamster Leistungsindikator (vgl. „Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren“ im Lagebericht).

Entwicklung Altersgruppen



Mitarbeiter¹ nach Geschlecht und Altersgruppe

in %, zum 31.12.2020	<30	30-50	>50	Insgesamt
männlich	10,6	41,1	19,0	70,7
weiblich	6,1	16,7	6,4	29,2
divers	0,0	0,0	0,0	0,0
Insgesamt	16,7	57,8	25,5	100,0

Gesamtzahl der Mitarbeiter nach Geschlecht, Region und Beschäftigungsverhältnis (GRI 405)

Gesamtzahl der Mitarbeiter¹ nach Geschlecht

Vollzeitkräfte	31.12.2020	31.12.2019	+/- in %
männlich	3.273	3.422	-4
weiblich	1.354	1.429	-5
divers	1	2	-50
Insgesamt	4.628	4.853	-5

Gesamtzahl der Mitarbeiter¹ nach Region

Vollzeitkräfte	31.12.2020	31.12.2019	+/- in %
EMEA	1.271	1.645	-23
DACH	1.314	1.268	4
davon im HQ (Darmstadt)	881	862	2
davon in DACH exkl. HQ	433	406	7
APJ	1.282	1.230	4
NAM	643	601	7
LATAM	118	109	8
Insgesamt	4.628	4.853	-5

Gesamtzahl der Mitarbeiter¹ nach Beschäftigungsverhältnis und Geschlecht

	31.12.2020	31.12.2019	+/- in %
Vollzeit	4.390	4.544	-3
davon männlich	3.202	3.327	-4
davon weiblich	1.187	1.215	-2
davon divers	1	2	-50
Teilzeit	238	309	-23
davon männlich	71	95	-25
davon weiblich	167	214	-22
davon divers	0	0	0
Angestellte insgesamt	4.628	4.853	-5

Work-Life-Balance und gesundes Arbeiten (GRI 403)

Die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben wurde 2020 von den Mitarbeitern der Software AG in der weltweiten Mitarbeiterbefragung #MyVoice mit einem sehr hohen Wert von 4,55 bewertet.

Die Software AG verfügt über ein Managementsystem für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, das alle Mitarbeiter der Gesellschaften der Software AG in Deutschland erfasst. Ein aktives betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM) mit dem Ziel, Arbeitsunfähigkeit der Beschäftigten möglichst zu überwinden und erneuter Arbeitsunfähigkeit vorzubeugen, ist fester Bestandteil des betrieblichen Gesundheitsmanagements. Die Anzahl krankheitsbedingter Fehlertage liegt unter dem Durchschnitt der deutschen Unternehmen. Der Arbeitssicherheitsausschuss tagt regelmäßig. Die Fachkraft für Arbeitssicherheit ist Ansprechperson für Mitarbeiter in allen Fragen der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes und berät die Abteilungen entsprechend. Die Abteilungen werden außerdem zur ergonomischen Gestaltung der Arbeitsplätze beraten. Die Fachkraft für Arbeitssicherheit führt regelmäßig Gefährdungsbeurteilungen der Arbeitsplätze durch.

Seit Beginn der COVID-19-Pandemie haben alle Mitarbeiter, sofern ihre Tätigkeit und die gesetzlichen Vorgaben an den Einsatzorten dies zulassen, die Möglichkeit, vollständig oder teilweise zu Hause zu arbeiten. Zudem gibt es eine COVID-19-Taskforce, um auf die weltweiten Entwicklungen umgehend reagieren zu können, notwendige Sicherheitsmaßnahmen zu treffen und die Mitarbeiter zu informieren.

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

Während der herausfordernden Zeit der pandemiebedingten Kontaktbeschränkungen war es der Software AG ein besonderes Anliegen, die Gesundheit und Work-Life-Balance ihrer Mitarbeiter zu wahren und die Arbeit im Homeoffice so angenehm wie möglich zu gestalten. So führte sie weltweit einen besprechungsfreien Tag (Meeting-free Monday) und eine Meditations- und Achtsamkeits-App für die Mitarbeiter ein. Ziel ist es, die Mitarbeiter dabei zu unterstützen, mentale Belastung und Stress abzubauen. Zudem bot sie in in einigen Ländern sogenannte „Employee Assistance Programs“ (EAPs) an, über die Mitarbeiter kostenfrei eine professionelle Beratung zur Pflege von Angehörigen und Kinderbetreuung oder psychologische Unterstützung in Anspruch nehmen konnten.

Rekrutierung globaler, diverser und qualifizierter Teams

Im Jahr 2020 hat die Software AG 653¹ neue Mitarbeiter eingestellt. Den Bewerbungsprozess hat die Software AG als Reaktion auf die COVID-19-Pandemie kurzfristig umgestellt und die Bewerbungsgespräche online durchgeführt.

Seit dem Wintersemester 2020 baut die Software AG den Ausbildungsbereich des dualen Studiums Informatik aus und gründete speziell dafür die Adabas- & Natural-Akademie. Dabei absolvieren die Studierenden vier Semester an der Hochschule Darmstadt und drei Praxissemester in verschiedenen Abteilungen der Software AG. 2020 waren an den deutschen Standorten der Software AG 65 (Vj. 55) Auszubildende und dual Studierende, 51 (Vj. 36) Praktikanten und Diplomanden sowie 51 (Vj. 41) Werkstudenten beschäftigt.

Persönliche und berufliche Weiterentwicklung (GRI 404)

Der Prozess für die Gespräche zur Mitarbeiterentwicklung wurde 2020 komplett überarbeitet, sodass es ab 2021 ein neues, weltweit einheitliches Format für die jährlichen Mitarbeiterentwicklungsgespräche geben wird. Eine Berichterstattung der Kennzahl zur regelmäßigen Leistungsbeurteilung und Feedback wird somit ab dem Geschäftsjahr 2021 erhoben und berichtet werden.

Die Zufriedenheit der Kursteilnehmer der Corporate University wird kontinuierlich überprüft, um das Schulungsangebot zu evaluieren und weiterzuentwickeln. Das Schulungsangebot umfasste 2020 rund 1.700 (Vj. 1.800) Kurse, zumeist als E-Learning. Online-Schulungen können von Mitarbeitern selbst gebucht und jederzeit absolviert werden. Die durch-

schnittliche Zufriedenheit mit den Kursen lag 2020 bei 86,6 Prozent.

Seit 2019 erhebt die Software AG den Indikator „Growth Days“, definiert als die Zeit, die Mitarbeiter in ihre Weiterbildung investieren. Ziel ist die Förderung der Eigeninitiative zur Weiterbildung, gerade auch in Themen jenseits der aktuellen Jobanforderung. Anerkannt werden dabei alle Themen, die für die Mitarbeiter von Interesse und für ihre persönliche Weiterentwicklung in der Software AG relevant sind. Akzeptierte Lernformate sind externe Seminare, Angebote bekannter Lernplattformen, der Besuch von Konferenzen, die Nutzung von Mentoring und Coaching, aber auch die Lektüre von Sachbüchern. Die Mitarbeiter haben die Möglichkeit, die dafür aufgewendete Zeit in ihr Lernkonto iLearn einzutragen.

Growth Days

Jahr	Registrierungen	Lernzeit (Stunden, netto)	Lernzeit/MA (Stunden, netto)
2020	59.000	175.000	38,1
2019	45.000	147.000	30,5

Arbeitnehmer-Arbeitgeber-Beziehungen (GRI 402)

Die Kooperation mit den Arbeitnehmergremien der Software AG gestaltete sich eng und vertrauensvoll. Im Geschäftsjahr 2020 standen bei der Zusammenarbeit die aufgrund der COVID-19-Pandemie erforderlichen Maßnahmen im Vordergrund. Hier war das Unternehmen in enger Abstimmung mit den Gremien in der Lage, sehr schnell auf die sich ständig ändernde Gefahrenlage zu reagieren.

In Deutschland war, wie auch in den Vorjahren, ein weiterer Schwerpunkt der Gremienarbeit die Einführung neuer IT-Systeme. Die Verhandlungen zu diesen Themen konnten plangemäß abgeschlossen und die entsprechenden Systeme implementiert werden.

Wesentliche Risiken

Die Mitarbeiter der Software AG tragen mit ihrem Engagement und ihren fachlichen und persönlichen Kompetenzen entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Bei Nichtbeachtung von Arbeitnehmerbelangen besteht daher grundsätzlich ein Risiko für – in der Regel mittelbare – negative Auswirkungen auf das Geschäftsergebnis. Dies gilt zum Beispiel, wenn es durch geringe Mitarbeiterzufriedenheit zu einer hohen Fluktuation und zum Abfluss unternehmens-

¹ In Vollzeitäquivalenten, ohne Befristete, dual Studierende, Auszubildene, Werkstudenten, Praktikanten und Diplomanden.

spezifischen Know-hows kommt, wenn die Unternehmenskultur aufgrund fehlender Diversität wenig innovativ ist, wenn die Mitarbeiter aufgrund von Bewegungsmangel oder psychischen Belastungen ausfallen und krank werden, wenn die Nachfolgeplanung vernachlässigt wird und wenig attraktiv für Talente und qualifizierte Fachkräfte ist oder wenn das Unternehmen die Weiterbildung der Mitarbeiter in einem wettbewerbsintensiven Markt vernachlässigt. Die Personalbeschaffung ist ein wichtiger Aspekt, um die Geschäftstätigkeit des Unternehmens sicherzustellen. Die Förderung junger Talente und die Einstellung innovativer Mitarbeiter ist auch für Investoren und Geschäftspartner ein Kriterium, sich für das Unternehmen zu entscheiden.

Aus diesem Grund ergreift die Software AG angemessene Maßnahmen, um interne Talente zu fördern und externe Talente zu gewinnen, und nutzt die Chancen, die in einer hohen Mitarbeiterzufriedenheit, einer innovativen und vielfältigen Unternehmenskultur, attraktiven Arbeitsbedingungen und der Personalentwicklung liegen.

Die Software AG hat in Bezug auf das Handlungsfeld Mitarbeiter (entspricht dem Aspekt Arbeitnehmerbelange nach § 289c Abs. 2 Nr. 2 HGB) keine wesentlichen Risiken identifiziert. Eine weiterführende Darstellung der [Personalrisiken](#) und [Chancen](#) ist dem Chancen- und Risikobericht zu entnehmen.

Kunden und Technologie

Das Handlungsfeld Kunden und Technologie beinhaltet die wesentlichen Themen: Schutz von Kundendaten, Innovation, Kundenzufriedenheit und -loyalität, Produkt- und Servicequalität, Mehrwert für Kunden, Produkt-Support, sowie Tech for Good. Die Software AG hat den Aspekt der Kundenbelange im Handlungsfeld Kunden und Technologie über die in § 289c HGB genannten Aspekte hinaus als wesentlich definiert.

Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Schutz von Kundendaten (SASB TC-SI-220a)

Der Schutz von Kundendaten fällt in die Bereiche [Datenschutz](#) und [Informationssicherheit](#). Anhand eines integrierten Managementsystems (unter anderem DMS & ISMS) setzt das Unternehmen angemessene Maßnahmen zum Datenschutz und zur Informationssicherheit um. Dies umfasst auch den Schutz von Kundendaten.

Die Qualität und Wirksamkeit der Datenschutz- und Informationssicherheitsprozesse wird im Rahmen der Auditierung des integrierten Managementsystems überprüft. Audit-Ergebnisse, Erkenntnisse und Fortschritte werden in einem zentralen Audit-System dokumentiert. Das Management wird regelmäßig darüber informiert. Weitere Informationen finden sich im Abschnitt [Grundlagen](#).

Innovation

Durch technische Innovationen erweitert die Software AG ihr Produktportfolio, verbessert ihre Effizienz und die ihrer Kunden. Die Softwarebranche unterliegt sehr schnellen Innovationszyklen. Daher gilt es, Kundenbedürfnisse und Markttrends rechtzeitig zu erkennen, um neue Themenfelder und technologische Möglichkeiten frühzeitig zu besetzen und entsprechende innovative Lösungen anzubieten. Aus diesem Grund beobachtet die Software AG Mitbewerber und disruptive Trends. Mehr zum Thema Marktentwicklung und -beobachtung sowie den Alleinstellungsmerkmalen der Software AG findet sich im Abschnitt [Wettbewerbssituation](#) in den Grundlagen des Konzerns im zusammengefassten Lagebericht.

Kundenzufriedenheit und -loyalität

Gut funktionierende Partnerschaften basieren auf Vertrauen, Engagement und Austausch. Die Schwerpunkte des Kundenzufriedenheitsprogramms der Software AG sind: Kommunikation, Zusammenarbeit und Co-Innovationen. Um Prozesse, Produkte und Services zu verbessern und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen, erfasst und prüft die Software AG regelmäßig die Zufriedenheit und weitere Rückmeldungen ihrer Kunden.

Die Software AG arbeitet unternehmensintern, innerhalb ihres Partnernetzwerkes und mit ihren Kunden intensiv zusammen. Der Kunde wird eng in den Zyklus einbezogen – von der Idee bis zum Produkt. Von seinen Mitarbeitern fordert das Unternehmen kundenzentrierte Lösungen und fördert diese. In der Forschung und Entwicklung wendet die Software AG daher moderne Tools wie die Design-Thinking-Methode an.

Produkt- und Servicequalität

Ein zentrales Ziel der Software AG ist es, Kunden bei Innovation, Wettbewerbsdifferenzierung und der digitalen Transformation zu unterstützen und so entscheidend zu ihrem Erfolg beizutragen. Ein wesentlicher Treiber ist dabei die hohe Qualität der Software AG-Produkte und -Services. Eindeutig dokumentierte Prozesse und Kennzahlen (zum Beispiel Qualitätsziele, routinemäßige Überprüfungen des Qualitäts-

managements), eine auf Qualität ausgerichtete Unternehmenskultur sowie Zertifizierungen der Managementsysteme stellen die hohen Qualitätsstandards der Software AG sicher. Regelmäßige Software-Releases, Updates und Verbesserungen erhöhen die operative Effizienz und Exzellenz der Software AG.

Die wichtigsten Managementsysteme der Software AG sind nach ISO-Normen zertifiziert und in einem integrierten Managementsystem (IMS) zusammengefasst:

- Mit dem nach **ISO 9001** zertifizierten QMS stellt die Software AG erstklassige Support-Dienstleistungen und Software-Lösungen sicher. Rückmeldungen von Kunden werden systematisch im QMS erfasst. Das QMS dient damit als Grundlage für einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess und hohe Kundenzufriedenheit.
- Das nach **ISO 22301** zertifizierte Geschäftskontinuitäts-Managementsystem gewährleistet exzellente Support-Dienstleistungen der Software AG. Das System stellt – zum Beispiel durch Redundanzen wichtiger Infrastruktur – sicher, dass die von den Kunden benötigten Systeme und Dienstleistungen auch in Krisensituationen verfügbar sind.
- Das nach **ISO 27001** zertifizierte Cloud-Informationssicherheits-Managementsystem beinhaltet ein ganzheitliches und umfassendes Sicherheitsmanagement für die Cloud-Dienste der Software AG, das diverse Maßnahmen zur Informationssicherheit vorsieht – zum Beispiel den Schutz vor unbefugtem Zugriff oder die Erkennung von Sicherheitsrisiken. Die Software AG ist nach ISO/IEC 27001:2013, ISO/IEC 27017:2015 und ISO/IEC 27018:2014 zertifiziert.

Mehrwert für Kunden

Die Produkte der Software AG unterstützen ihre Kunden dabei, anhand von Daten Entscheidungen zu treffen, die zu einer effizienteren Nutzung finanzieller oder natürlicher Ressourcen führen können. Anhand von Datenintegration, Datenanalyse, Device Connectivity und Prozessdatenanalysen können die Kunden intelligente, datengestützte Entscheidungen treffen, die zu besseren Prozessergebnissen beitragen und Wettbewerbsvorteile ermöglichen können.

Entsprechend der Vertriebsmethode „Engage“ der Software AG erhält der Kunde bei jedem Verkauf ein Nutzenversprechen, das die Grundlage für die Ermittlung eines fairen Preises darstellt.

Produkt-Support (SASB TC-SI-550a)

Um die Kontinuität der zentralen Geschäftssysteme ihrer Kunden zu gewährleisten, ist der Global Support der Software AG rund um die Uhr verfügbar. Der Global Support ist nach der Qualitätsmanagement-Norm ISO 9001 zertifiziert, damit ist eine hohe Qualität sichergestellt.

Mit dem Support-Modell Enterprise Active bietet die Software AG einen schnellen, agilen und proaktiven Kunden-Support für alle ihre Produkte an. Kunden profitieren von branchenführenden Leistungen und schnellen Reaktionszeiten in jeder Zeitzone. Die Leistungen des Enterprise Active Support sind in dem verlinkten Dokument beschrieben (resources.softwareag.com/services/enterprise-active-support-fact-sheet). Je nach Geschäftskritikalität können auch Support-Modelle mit geringeren Leistungen, speziell bezüglich regionaler Abdeckung und Reaktionszeiten, gewählt werden (Standard Support).

Jeder Kunde, der den Global Support in Anspruch genommen hat, wird um Feedback zum Service und zur Software AG insgesamt gebeten. Das Feedback dient der Verbesserung des Kundenservices und fließt in die Produktentwicklung ein.

Tech for Good

Die Digitalisierung ist ein wirtschaftliches und gesellschaftliches Querschnittsthema und in der Bildung zu einem zentralen Handlungsfeld der digitalen Agenda der Bundesregierung geworden. Um digitale Kompetenzen zu fördern, stellt die Software AG über ihr University-Relations-Programm seit 2007 weltweit Schülern, Studierenden, Lehrern und Hochschulmitarbeitern ihre Software kostenlos zur Verfügung.

Die Software AG ist zudem Gründungsmitglied des Software-Campus. Das 2011 gestartete Programm wird von zehn Industrie- sowie elf Forschungspartnern getragen und mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung gefördert. Es richtet sich an herausragende Studierende der Informatik und verwandter Studiengänge und qualifiziert sie durch Mentoring und Seminare für Führungspositionen in der IT-Branche. Durch die Beteiligung am Programm möchte die Software AG einem Mangel an IT-Fach- und Führungskräften in der deutschen Wirtschaft entgegenwirken. Informationen zum Engagement der Software AG in Forschungsprojekten finden sich im Abschnitt „Forschung und Entwicklung“ des Kapitels „Grundlagen des Konzerns“ des zusammengefassten Lageberichts.

Ergebnisse der verfolgten Konzepte und Kennzahlen

Schutz von Kundendaten (GRI 418)

Trotz umfassender Sicherheitsmaßnahmen war die Software AG im Oktober 2020 von einem Schadsoftware-Angriff betroffen. Die Angreifer verschlüsselten verschiedene Systeme der Software AG und konnten zudem mehrere Hundert Gigabyte Daten herunterladen und im Nachgang im Darknet zum Download bereitstellen. Diese Daten betrafen vorwiegend die E-Mail-Kommunikation der Software AG, der genaue Inhalt wird derzeit noch analysiert und systematisiert. Die zuständigen Datenschutz- und Strafverfolgungsbehörden wurden unmittelbar über den Vorfall informiert, ebenso die tatsächlich betroffenen Kunden, Lieferanten, Partner oder Mitarbeiter sowie verschiedene potenziell Betroffene. Welche Folgen sich aus dem Vorfall für Kunden und weitere Betroffene ergeben, lässt sich erst vollständig nach Abschluss der Analyse beurteilen. Im Jahr 2020 gab es keine weiteren Vorfälle, bei denen Kundendaten verletzt wurden oder verloren gingen. Es wurden keine weiteren Vorfälle nach den Vorschriften des anwendbaren Datenschutzgesetzes aufgedeckt.

Innovation

Die Software AG bewertet den Erfolg ihrer Innovationen anhand der Umsatzentwicklung und der Anzahl neu gewonnener Kunden. Im Jahr 2020 konnte das Unternehmen seinen Marktanteil ausbauen. Die weltweiten Umsätze mit Produkten und Dienstleistungen entwickelten sich im Geschäftsjahr 2020 positiv. Auch die Beurteilungen unabhängiger Marktforschungsinstitute im Geschäftsjahr 2020 belegen die Innovationskraft, den Markterfolg und die Qualität des Produkt- und Serviceangebots. Weitere Details zu den Beurteilungen finden sich im Abschnitt „Branchenweite Anerkennung“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“ des zusammengefassten Lageberichts. Die Ausgaben für Forschung & Entwicklung finden sich im Kapitel „Forschung & Entwicklung“ im zusammengefassten Lagebericht.

Kundenzufriedenheit und -loyalität

Net Promoter Score¹

Die Software AG misst die Kundenzufriedenheit im Support-Fall anhand des Net Promoter Score (NPS). Der NPS stellt für die Software AG eine strategische Unternehmenskennzahl dar, die auch auf die Geschäftsbereiche heruntergebrochen wird. Mit

einem NPS² von 54 (2019: 40; 2018: 36) erreichte das Unternehmen im Jahr 2020 einen historischen Höchstwert. Seit dem Berichtsjahr 2020 erhebt die Software AG den NPS auch im Vertriebsprozess und in der Produktnutzung durch die Endanwender. Dieser Prozess befand sich Ende 2020 noch in der Anlaufphase, sodass auswertbare Ergebnisse erst 2021 zur Verfügung stehen werden.

Produkt- und Servicequalität

Die verschiedenen Aspekte der Produkt- und Servicequalität werden anhand eines internen Management-Reporting-Systems mithilfe von Kennzahlen gemessen und nachverfolgt. Anhand der Kennzahlen – die beispielsweise die Anzahl der Support-Meldungen pro Kunde oder die Testabdeckung messen – ist es möglich, interne Probleme frühzeitig zu erkennen und zu beheben.

Mehrwert für Kunden

Intern werden Vertriebsmitarbeiter und Berater nicht an der Erreichung dieser Ziele gemessen; es gibt weder explizite Kennzahlen noch ein Bewertungsverfahren. Idealerweise sollte aber jeder Kunde als Referenzkunde gewonnen werden.

Produkt-Support

Die Software AG ermittelt die Kundenzufriedenheit mit dem Support-Prozess (KPI: Zufriedenheit mit der Behandlung des Support-Falls). Dieser KPI erreichte im Jahr 2020 mit einem Wert von 78 (Vj. 69) Prozent einen neuen Höchstwert. Der Wert beschreibt, wie viele Höchstwertungen von „5“ auf einer Skala von 1 bis 5 abgegeben wurden.

Tech for Good

Im Rahmen ihres University-Relations-Programms stellt die Software AG mehr als 1.700 Hochschulen in über 80 Ländern kostenlos Software zu Lehr- und Forschungszwecken zur Verfügung. Das Angebot deckt den Bedarf von über 1.700 Lehrenden und wird wiederkehrend im Curriculum integriert. Seit Beginn des Programms 2007 haben über 25.000 Studierende davon profitiert. Seit 2017 bietet die Software AG Studierenden im Rahmen des University-Relations-Programms kostenlose Online-Zertifizierungen an. Bereits über 2.000 Nachwuchsexperten können mit diesem Zertifikat ihre Kenntnisse in ihren Bewerbungsunterlagen dokumentieren. Der YouTube-Kanal von University Relations stellt mehr als 100 Videos bereit, die über 250.000 Mal angesehen wurden.

¹ Bedeutsamster Leistungsindikator (vgl. „Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren“ im Lagebericht).

² Der NPS-Wert von 2020 umfasst lediglich die Monate Januar bis September, da im vierten Quartal 2020 die Werte nicht ermittelt werden konnten.

Das University-Relations-Programm erfüllt einen wesentlichen Aspekt bei der Ansprache einer für die Software AG wichtigen Zielgruppe: der Nachwuchskräfte. Es bewirkt einen konstanten Strom an Bewerbungen, insbesondere auf die Stellen für die Absolventen technischer Studiengänge. Einer internen Studie zufolge geht jede zweite Absolventeneinstellung in Deutschland auf einen vorherigen Kontakt im Rahmen des University-Relations-Programms zurück. Auch für die Partner und Kunden der Software AG ist es von großer Bedeutung, auf dem Arbeitsmarkt Absolventen mit Software AG-Skills zu finden.

Wesentliche Risiken

Die Software AG hat in Bezug auf das Handlungsfeld Kunden und Technologie keine wesentlichen Risiken identifiziert. Informationen zu den Produktportfolio- und Innovationsrisiken finden sich im Chancen- und Risikobericht des zusammengefassten Lageberichts.

Gesellschaft

Das Handlungsfeld Gesellschaft entspricht dem Aspekt Sozialbelange nach § 289c Abs. 2 Nr. 3 HGB und beinhaltet die wesentlichen Themen: Mitarbeiterengagement und lokale Gemeinschaften, Dialog mit Politik und Stakeholdern sowie gesellschaftlicher Wertbeitrag.

Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Gesellschaftlicher Wertbeitrag

Die Software AG adressiert das Handlungsfeld Gesellschaft vor allem auf regionaler Ebene: Konzernweit verfolgt das Unternehmen das Ziel, regional vernetzt und als guter Corporate Citizen an den Standorten zum Gemeinwohl beizutragen. Die Unternehmensführung vor Ort steuert die Entwicklung dieser Maßnahmen. Zusätzlich unterstützt sie lokale Vereine und Initiativen durch Spenden und Sponsoring.

Mitarbeiterengagement und lokale Gemeinschaften

Der gesellschaftliche Beitrag der Software AG lebt vor allem vom hohen Einsatz der Mitarbeiter, der sich in vielen Projekten an den weltweiten Standorten zeigt. Mit den zwei großen globalen Programmen „Give back to the world“ und „Move your feet to give a hand“ schafft die Software AG einen konzernweiten Rahmen für Corporate Volunteering.

Gesellschaftliches Engagement ist seit der Unternehmensgründung durch Dr. h. c. Peter Schnell ein zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur. In den 1990er-Jahren brachte Schnell seine Aktien am Unternehmen in die Software AG – Stiftung ein. Mit einem Aktienanteil von 33 Prozent ist sie bis heute Großaktionärin der Software AG und setzt sich als unabhängige Förderstiftung mit den Erträgen ihres Stiftungsvermögens für die Weiterentwicklung von Mensch und Gesellschaft ein.

Dialog mit Politik und Stakeholdern

Die Software AG schafft Möglichkeiten zum Austausch mit ihren Stakeholdern und bringt ihr Wissen in verschiedenen fachlichen und politischen Gremien ein. Das Unternehmen verfolgt dabei das Ziel, den Digitalstandort Deutschland zu stärken, die Potenziale der Digitalisierung zu heben und sie entsprechend dem Leitbild der digitalen Souveränität zum Wohle aller zu gestalten.

Ergebnisse der verfolgten Konzepte und Kennzahlen

Gesellschaftlicher Wertbeitrag

Als Arbeitgeber und Steuerzahler leistet das Unternehmen wesentliche wirtschaftliche Beiträge an den Standorten. Die Software AG gehört mit 881 Mitarbeitern zu den größten Arbeitgebern in Darmstadt. Weltweit beschäftigt das Unternehmen 4.628 Mitarbeiter.

Geld- und Sachspenden

in Euro	2020	2019
Geldspenden Indien ¹	96.385	30.120
Geld- und Sachspenden restliche Länder ²	160.363	202.478

¹ CSR-Pflichtabgabe, erfasst nach tatsächlichem Auszahlungsdatum der Spende.

² Erfasst für: Australien, Bahrain, Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Israel, Italien, Japan, Kanada, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Saudi-Arabien, Schweden, Schweiz, Singapur, Spanien, Südafrika, USA, Vereinigte Arabische Emirate.

Sport-Sponsoring

Im Dezember 2019 hat die Software AG ihren Vertrag als Trikotsponsor des Fußballclubs SV Darmstadt 98, „Die Lilien“, bis 2024 verlängert. Die Software AG sponsert die Lilien seit der Saison 2008/2009 und engagiert sich auch für das Nachwuchsleistungszentrum und die soziale Kampagne des Clubs „Im

Zeichen der Lilie“ zugunsten von Menschen mit geistiger oder körperlicher Behinderung. Zudem hat die Software AG die E-Sports-Aktivitäten des Vereins im Bereich E-Football in der Saison 2019/2020 als E-Partner unterstützt. Ende 2020 hat die Software AG ihr Engagement ausgeweitet und unterstützt in der Folgesaison als E-Main-Sponsor.

Mitarbeiterengagement und lokale Gemeinschaften (GRI 413)

Give back to the world

Im Rahmen des Programms „Give back to the world“ können Mitarbeiter der Software AG einen Arbeitstag pro Jahr einer freiwilligen gemeinnützigen Tätigkeit widmen. Außerdem können sie über das Programm Anträge für Sachmittel einreichen, die für die Umsetzung der gemeinnützigen Projekte benötigt werden. In Zeiten der COVID-19-Pandemie ist es dem Unternehmen besonders wichtig, sein soziales Engagement fortzuführen und die Gesellschaft dabei zu unterstützen, sich von den Folgen der Pandemie zu erholen. Im Berichtsjahr 2020 lautete das Motto des Programms daher „Software AG cares – connect and restore“.

Im Jahr 2020 haben 94 (Vj. 500) Mitarbeiter aus fünf Ländern (Vj. neun Länder) an acht (Vj. 20) Projekten teilgenommen. Das Ergebnis liegt unter dem Vorjahreswert, da durch die Kontaktbeschränkungen aufgrund der Corona-Pandemie und den Schadsoftware-Angriff im vierten Quartal viele Projekte nicht wie geplant umgesetzt und unterstützt werden konnten.

Darüber hinaus spendeten Software AG-Mitarbeiter an den Standorten in Indien 2020 für COVID-19-Hilfsprojekte vor Ort. 250 Mitarbeiter sammelten umgerechnet rund 3.100 Euro für den Kauf von Schutzausrüstung, Beatmungsgeräten und Schultaschen. Zudem haben 365 Mitarbeiter aus Indien umgerechnet 16.125 Euro an den nationalen COVID-19-Hilfsfonds gespendet.

Für die deutschen Standorte spendete die Software AG 10.000 Euro, die 2020 nicht aus dem Budget für „Give back to the world“ abgerufen wurden, an den Fonds „Auf Augenhöhe“ und unterstützte damit Integrationsprojekte im Rahmen der Flüchtlingshilfe in Deutschland.

Move your feet to give a hand

Weltweit schlägt die Software AG mit der Kampagne „Move your feet to give a hand“ die Brücke zwischen Betriebssport, Teamgeist sowie karitativem und sportlichem Engagement: Für jeden Kilometer, den Software AG-Beschäftigte bei offiziellen Laufwettbewerben zurücklegen, spenden die Software AG, die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat sowie die

Software AG – Stiftung einen festen Geldbetrag. Im Jahr 2020 legten die Mitarbeiter eine Strecke von 4.341 (Vj. 10.208) Kilometern zurück und erliefen eine Spendensumme von 22.500 (Vj. 43.500) Euro. An welche gemeinnützigen Organisationen gespendet werden soll, schlagen die Mitarbeiter vor, sodass die Spenden an die Organisationen erst im Folgejahr verteilt werden. Die Spenden aus dem Jahr 2019 in Höhe von 43.500 Euro kamen den folgenden Organisationen zugute:

- 15.000 Euro an die Power-Chair-Hockey-Mannschaft „Black Knights Dreieich“ (Deutschland)
- 10.000 Euro an die Arbeitsgemeinschaft für Querschnittsgelähmte mit Spina bifida Rhein-Main-Nahe e. V. (ARQUE) (Deutschland)
- 10.000 Euro an ASTHA, eine Organisation für die Inklusion von Menschen mit Behinderungen (Indien)
- 8.500 Euro an die Asociación de Amigos del Pueblo Saharai de Tres Cantos (Spanien)

Seit Beginn der Aktion vor 13 Jahren haben die Mitarbeiter der Software AG zusammen 109.959 Kilometer zurückgelegt und damit mehr als zweieinhalbmal die Welt umrundet.

Dialog mit Politik und Stakeholdern

Public Affairs

Auch im Jahr 2020 hat sich die Software AG am politischen Dialog beteiligt und sich in einer Vielzahl politischer Gremien und Initiativen engagiert. Hervorzuheben sind für das Jahr 2020 neben dem Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V. (Bitkom) und dem Bundesverband der Deutschen Industrie e. V. (BDI) die Plattform Industrie 4.0 sowie die Plattform Lernende Systeme. Ziel der Plattform Industrie 4.0 ist es, im Austausch zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Gewerkschaften die digitale Transformation in Deutschland voranzutreiben und die gesellschaftlichen Umbrüche dabei so gering wie möglich zu halten. Die Plattform Lernende Systeme verfolgt das Ziel, die Potenziale der Künstlichen Intelligenz (KI) für Wirtschaft und Gesellschaft zu erschließen sowie technische, rechtliche und soziale Herausforderungen frühzeitig zu identifizieren. Darauf basierend werden politische Handlungsempfehlungen erarbeitet.

Neben ihrem kontinuierlichen Engagement in Gremien konzentrierte sich die politische Arbeit der Software AG im Jahr 2020 vor allem auf das Thema Regulierung der Digitalwirtschaft. Die Software AG setzt sich für die Schaffung von Rahmenbedingungen für Plattformen und KI ein, die einerseits Innovationen ermöglichen, andererseits aber für faire Wettbewerbs-

Politische Gremien, in denen die Software AG aktiv ist (Auswahl)

Organisation	Gremium	Rolle
Deutsche Akademie der Technikwissenschaften (acatech)	HR-Kreis zur Zukunft der Arbeit	Mitglied
Bundesverband der Deutschen Industrie e. V. (BDI)	Ausschuss für Forschungs-, Innovations- und Technologiepolitik	Mitglied
	Arbeitskreis Nationale Forschungs- und Innovationspolitik	Mitglied
	Arbeitskreis Europäische Forschungs- und Innovationspolitik	Mitglied
	Arbeitskreis Künstliche Intelligenz	Mitglied
Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V. (Bitkom)	Arbeitskreis Artificial Intelligence	Mitglied
	Arbeitskreis Industrie 4.0 Markt und Strategie	Stv. Vorsitz
	Arbeitskreis Forschung und Innovation	Vorsitz (ab Q4 2020)
	Arbeitskreis Plattformen	Stv. Vorsitz (bis Q2 2020)
	Lenkungsausschuss Wirtschafts- und Innovationspolitik	Mitglied
Plattform Industrie 4.0	Lenkungskreis	Mitglied
	Forschungsbeirat der Plattform Industrie 4.0	Co-Vorsitz
	Arbeitsgruppe Digitale Geschäftsmodelle in der Industrie 4.0	Mitglied
Plattform Lernende Systeme	Arbeitsgruppe Technologische Wegbereiter und Data Science	Mitglied
	Arbeitsgruppe Geschäftsmodellinnovationen	Mitglied

bedingungen sorgen und vor allem die fundamentalen Werte und Normen unserer Gesellschaft schützen. Hierfür hat sich die Software AG an den einschlägigen Konsultationen der EU-Kommission beteiligt und umfangreiche Stellungnahmen eingereicht.

Zudem beteiligt sich die Software AG als Unternehmenspartner an **Forschungs- und Innovationsprojekten**. Einen Überblick zum Beitrag der Forschungsprojekte der Software AG zu den Zielen für nachhaltige Entwicklung (SDGs) der Vereinten Nationen findet man im Internet unter www.softwareag.com/sustainability (Englisch). Die fortschreitende Digitalisierung ist auch in der Bildung zu einem zentralen Handlungsfeld der digitalen Agenda der Bundesregierung geworden – in den Klassenzimmern, den Hörsälen, Berufsschulen und Betrieben. Mit ihrem **University-Relations-Programm** trägt die Software AG bereits seit 2007 dazu bei, digitale Kompetenzen an Berufs- und Hochschulen sowie Universitäten weltweit auszubauen.

Stakeholder-Dialog

Die Software AG legt großen Wert auf einen kontinuierlichen Dialog mit ihren **Anspruchsgruppen**. Dies spiegelt sich auch im Aufbau zahlreicher Fachbereiche wider, die auf den Dialog mit den wichtigsten Stakeholder-Gruppen ausgerichtet sind. Dazu zählen beispielsweise die Fachbereiche Vertrieb, Kunden-Support, Human Resources, Corporate Communications, Marketing, University Relations und Investor Relations. Zentrale Stakeholder-Gruppen haben ein direktes Sprachrohr in das Unternehmen, zum Beispiel über die internationalen Anwendergruppen, die Arbeitnehmervertreter, den Aufsichtsrat, die Hauptversammlung oder den wissenschaftlichen Beirat. Die nachfolgende Übersicht zeigt beispielhaft eine Auswahl der Gremien.

Wesentliche Risiken

Die Software AG hat in Bezug auf das Handlungsfeld Gesellschaft (entspricht dem Aspekt Sozialbelange nach § 289c Abs. 2 Nr. 3 HGB) keine wesentlichen Risiken identifiziert. Das Unternehmen sieht vielmehr die Chance, seine unternehmerische Verantwortung wahrzunehmen und zur wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung an den Standorten beizutragen.

Gremien für den Stakeholder-Dialog (Auswahl)

Stakeholder-Gruppe	Gremium/Mittel	Turnus/Sitzungen
Investoren, Mitarbeiter, Hauptaktionär (Software AG – Stiftung)	Gewählte Vertreter im Aufsichtsrat	Regelmäßige Sitzungen
Investoren	Hauptversammlung (HV)	1 ordentliche HV pro Jahr
Mitarbeiter	Betriebsrat (Deutschland)	Regelmäßige Betriebs- und Mitarbeiter-versammlungen
Mitarbeiter	Mitarbeiterbefragung	1 globale Befragung pro Jahr, themenbezogene Umfragen
Kunden	Globale Kundenbefragung (Customer Survey)	1 Befragung pro Jahr
Kunden	Internationale Anwendergruppen	1 überregionale Konferenz pro Jahr, regelmäßige regionale Treffen
Forschung und Entwicklung	Wissenschaftlicher Beirat	Regelmäßige Sitzungen

Umwelt

Das Handlungsfeld Umwelt beinhaltet die wesentlichen Themen CO₂-Fußabdruck sowie Ressourceneffizienz und entspricht dem Aspekt Umweltbelange nach § 289c Abs. 2 Nr. 1 HGB.

Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

CO₂-Fußabdruck

Der Schwerpunkt im Handlungsfeld Umwelt liegt auf der Senkung der CO₂-Emissionen, da diese die wesentlichen ökologischen Auswirkungen der Software AG darstellen. Die Software AG übernimmt Verantwortung für die Umweltauswirkungen des eigenen Geschäftsbetriebs. Im Geschäftsfeld der Software AG entstehen CO₂-Emissionen insbesondere durch den Energieverbrauch der Gebäude, den Betrieb von Rechenzentren und die Mobilität der Beschäftigten. Um ihren Energieverbrauch zu senken, betrachtet die Software AG die Aspekte des Energiemanagements, des Energiebedarfs und der Energiebeschaffung an allen Standorten ganzheitlich. Durch eine verstärkte Nutzung erneuerbarer Energien möchte die Software AG ihren CO₂-Fußabdruck verringern. Um den Stromverbrauch an allen Standorten zu steuern, setzt sie kontinuierlich Energiesparmaßnahmen um, zum Beispiel die Nachrüstung der Beleuchtungssysteme, den Austausch von Motoren und die Nachrüstung der Gebäudetechnik. Beim Neubau von Gebäuden achtet die Software AG schon bei der Planung auf Tageslichtnutzung, Beschattung und verbesserte Gebäudetechnik. Auch sucht die Software AG nach Wegen, die Energieeffizienz und Leistung ihrer Rechenzentren zu verbessern und mit-

hilfe innovativer Technik den Energiebedarf zu senken. Anfang 2020 hat die Software AG zusammen mit ihren Tochterunternehmen in Deutschland ein Energieaudit nach EN 16247-1/ISO 50002 durchführen lassen. Ziel der Auditierung war es, kurz- und mittelfristige Energieeinsparpotenziale zu identifizieren und vorrangig Maßnahmen einzuleiten, die der Reduktion von CO₂-Emissionen dienen und sich positiv auf die Erreichung der Klimaschutzziele der EU auswirken.

Im Bereich Mobilität bietet die Software AG ihren Mitarbeitern am Standort Darmstadt ein Jobticket sowie Leasing-Angebote für Fahrräder und E-Bikes an. Zudem gibt es Ladestationen für Elektro- und Hybridautos.

Ressourceneffizienz

Auch über die CO₂-Emissionen hinaus legt die Software AG Wert auf die Schonung natürlicher Ressourcen. Für den Bürobetrieb benötigt die Software AG Mobiliar, IT-Ausstattung, Papier und sonstige Büromaterialien. Zudem entstehen Abfälle, insbesondere ausgediente IT-Hardware aus dem Bürobetrieb, die einer Wiederverwendung zugeführt werden.

In der Kantine in der Firmenzentrale in Darmstadt bietet die Software AG den Mitarbeitern ein reichhaltiges Angebot an Gerichten in Bioqualität mit Produkten lokaler Anbieter. Hier setzt das Unternehmen bewusst Akzente, um Mitarbeitern eine gesunde und nachhaltige Ernährung zu ermöglichen.

Bei den **Kunden** trägt Software AG-Technologie dazu bei, dass diese ihre Ressourcen effizient und nachhaltig nutzen sowie ihre eigene Energie- und CO₂-Bilanz verbessern können.

Ergebnisse der verfolgten Konzepte und Kennzahlen

CO₂-Fußabdruck

Energieverbrauch (GRI 302, SASB TC-SI-130a)

Bei den genutzten Energiequellen steht Strom an erster Stelle. Einen großen Beitrag zur Reduzierung der eigenen Emissionen leistet die Software AG durch die Nutzung von Ökostrom. Die 1.314 Mitarbeiter in Deutschland werden zu 100 Prozent mit Strom aus erneuerbaren Quellen versorgt. Darüber hinaus wird in der Firmenzentrale in Darmstadt die Abwärme der Server zum Heizen des Gebäudes genutzt. Insgesamt

konnte die Software AG ihren Energieverbrauch an den betrachteten Standorten im Jahresvergleich senken. Eine Reduzierung des Energieverbrauchs pro Quadratmeter Nutzfläche um 27 Prozent von 128 kWh/m² auf 94 kWh/m² und die gleichzeitige Verringerung des Energieverbrauchs pro Mitarbeiter (MA) um 19 Prozent von 2.843 kWh/MA auf 2.317 kWh/MA im Jahr 2020 resultiert überwiegend daraus, dass die Mitarbeiter aufgrund der COVID-19-Pandemie häufiger im Homeoffice gearbeitet haben, aber auch aus einer kontinuierlichen Verbesserung der Gebäudetechnik, zusätzlichen Isolierungen und energieeffizienteren Anlagen, der Umrüstung von Beleuchtungssystemen auf LEDs, modernen Jalousie- oder Klimaanlage sowie effizienteren IT-Komponenten und Servern.

Energieverbrauch

Kennzahlen zum Stromverbrauch¹ (Steuerungskennzahlen nach GRI 302)

Jahr	Mitarbeiter (MA)	m ²	kWh/Jahr	kWh/m ² /Jahr	kWh/MA/Jahr
2018	3.704	81.468	10.721.426	120	2.895
2019 ²	3.611	80.167	10.265.223	128	2.843
2020 ³	3.584	88.145	8.303.691	94	2.317

¹ Standorte, bei denen keine eigenständigen Abrechnungen vorliegen, werden nicht berücksichtigt. Die erfassten Daten repräsentieren circa 90 Prozent der gesamten Nutzfläche der Software AG weltweit.

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

³ Aufgrund der Einschränkungen durch die Corona-Pandemie im Geschäftsjahr 2020 sind die hier angegebenen Daten im Zeitverlauf nur bedingt vergleichbar.

CO₂-Emissionen nach Scope 1 (GRI 305)

CO₂-Emissionen durch Gasverbrauch am Hauptstandort Darmstadt

Kennzahlen zum Gasverbrauch: Direkte Treibhausgas-Emissionen¹ der Software AG durch Beheizung der Gebäude mit Gas (Scope 1)

Jahr	Mitarbeiter (MA)	m ³ /Jahr	m ³ /MA/Jahr	t CO ₂ /Jahr	t CO ₂ /MA/Jahr
2018	844	104.472	123,8	209	0,2
2019	862	111.400	129,2	223	0,3
2020 ²	881	92.532	105,0	185	0,2

¹ Umrechnung von Gas/m³ in Tonnen CO₂ (mittels CO₂-Rechner von klimaneutral-handeln.de).

² Aufgrund der Einschränkungen durch die Corona-Pandemie im Geschäftsjahr 2020 sind die hier angegebenen Daten im Zeitverlauf nur bedingt vergleichbar.

CO₂-Emissionen nach Scope 2 (GRI 305)

CO₂-Emissionen durch Stromverbrauch

Kennzahlen zum Energieverbrauch: Indirekte energiebezogene Treibhausgas-Emissionen¹ der Software AG durch Stromverbrauch für unternehmenseigene Gebäude², einschließlich Stromverbrauch für unternehmenseigene Rechenzentren (Scope 2)

Jahr	Mitarbeiter (MA)	m ²	t CO ₂ /Jahr	t CO ₂ /MA/Jahr
2018	3.704	81.468	2.363	0,6
2019 ³	3.611	80.167	2.204	0,6
2020 ⁴	3.584	88.145	1.622	0,5

¹ Umrechnung von kW/h in Tonnen CO₂ (mittels CO₂-Rechner von klimaneutral-handeln.de).

² Standorte, bei denen keine eigenständigen Abrechnungen vorliegen, werden nicht berücksichtigt. Die erfassten Daten repräsentieren circa 90 Prozent der gesamten Nutzfläche der Software AG weltweit.

³ Aufgrund eines Umzugs des Büros in Bracknell (Großbritannien) im Jahr 2019 ist nur eine eingeschränkte Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr gegeben.

⁴ Die hier angegebenen Daten für das Berichtsjahr 2020 sind aufgrund der Einschränkungen durch die Corona-Pandemie nicht repräsentativ für den Energieverbrauch der Software AG.

CO₂-Emissionen nach Scope 3 (GRI 305)

Die Software AG betreibt drei externe Rechenzentren in Deutschland, Singapur und in den USA. Im Geschäftsjahr 2020 betrug der Stromverbrauch der Rechenzentren insgesamt 575.357 kWh¹, das entspricht umgerechnet etwa 231 Tonnen CO₂².

Für das Jahr 2020 lag der durchschnittliche Fahrzeugbestand der geleasteten Flotte bei rund 240 Fahrzeugen mit einer geschätzten Emission von etwa 605 Tonnen CO₂ auf Basis der gefahrenen Kilometer. Die Firmenwagen dürfen auch privat genutzt werden.

CO₂-Emissionen durch Geschäftsreisen

Kennzahlen nach Transportmittel¹: Weitere indirekte Treibhausgas-Emissionen² der Software AG durch Geschäftsreisen

Jahr	Flug (t CO ₂)	Bahn (t CO ₂)	Mietwagen (t CO ₂)
2018	1.243	5	84
2019	1.471	6	76
2020 ³	155 ³	0 ^{3,4}	22 ³

¹ Die Kennzahlen basierend auf von allen Mitarbeitern in Deutschland gebuchten Transportmitteln.

² Kennzahlen nach GHGP: Beim GHGP handelt es sich um das „Green House Gas Protocol“ (Treibhausgas-Protokoll).

Die zur Umrechnung verwendeten Faktoren und Kalkulationen sind für globale Daten bestimmt (<http://ghgprotocol.org/about-ghgp>).

³ Die hier angegebenen Daten für das Berichtsjahr 2020 sind nicht repräsentativ für die CO₂-Emissionen der Software AG, da durch die Einschränkungen aufgrund der Corona-Pandemie erheblich weniger Geschäftsreisen angefallen sind.

⁴ Die Bahn fährt seit dem 01.01.2020 im gesamten Nah- und Fernverkehr mit 100% Ökostrom (CO₂-frei).

¹ Stromverbrauch für Deutschland und Singapur geschätzt auf Basis der Leistungsdaten von Einzelkomponenten.

² Umrechnung von kWh/m³ in Tonnen CO₂ (mittels CO₂-Rechner von klimaneutral-handeln.de).

Ressourceneffizienz

Die größte Möglichkeit zur Einflussnahme im Handlungsfeld Umwelt liegt bei der Software AG in der Reduktion der CO₂-Emissionen. Auch über die CO₂-Emissionen hinaus legt die Software AG Wert auf die Schonung natürlicher Ressourcen. Für den Bürobetrieb benötigt das Unternehmen Mobiliar, IT-Ausstattung, Papier und sonstige Büromaterialien. Die ausgediente IT-Hardware aus dem Bürobetrieb wird aufgrund der darin erhaltenen Rohstoffe einer Wiederverwendung zugeführt. Hier schließt die Software AG den Kreislauf durch längere Nutzung, Refurbishing und vollständiges Recycling. Hausmüllartige Abfälle spielen im Bürobetrieb keine wesentliche Rolle.

Ende 2018 hat die Software AG einen digitalen Workflow für Dokumente eingeführt, mit dem beispielsweise auch alle Bestellvorgänge elektronisch abgewickelt werden können. Im Zeitraum seit der Einführung bis Januar 2021 konnten damit 5.207 kg Holz, 127.956 Liter Wasser, 12.223 kg CO₂ und 846 kg Abfall eingespart werden. Auch mit kleineren Maßnahmen kann die Software AG Akzente für den Umweltschutz setzen und sowohl Kunden als auch Mitarbeiter dazu motivieren, nachhaltiger und ressourcenschonender zu handeln.

Gasverbrauch

Gasverbrauch am Hauptstandort Darmstadt

Jahr	Mitarbeiter (MA)	m ³ /Jahr	m ³ /MA/Jahr
2018	844	104.472	123,8
2019	862	111.400	129,2
2020 ¹	881	92.532	105,0

¹ Aufgrund der Einschränkungen durch die Corona-Pandemie im Geschäftsjahr 2020 sind die hier angegebenen Daten im Zeitverlauf nur bedingt vergleichbar.

Wasserverbrauch (SASB TC-SI-130a)

Wasserverbrauch am Hauptstandort Darmstadt

Jahr	Mitarbeiter (MA)	m ³ /Jahr	m ³ /MA/Jahr
2018	844	8.609	10,2
2019	862	9.784	11,4
2020 ¹	881	7.948	9,0

¹ Aufgrund der Einschränkungen durch die Corona-Pandemie im Geschäftsjahr 2020 sind die hier angegebenen Daten im Zeitverlauf nur bedingt vergleichbar.

Papierverbrauch (GRI 301)

Papierverbrauch in Deutschland

Jahr	Mitarbeiter (MA)	Blatt schwarz	Blatt bunt	Blatt gesamt	Blatt gesamt/MA
2018	1.247	744.724	829.152	1.573.876	1.262
2019	1.268	662.239	776.566	1.438.805	1.135
2020 ¹	1.314	220.950	352.279	573.229	436

¹ Aufgrund der Einschränkungen durch die Corona-Pandemie im Geschäftsjahr 2020 sind die hier angegebenen Daten im Zeitverlauf nur bedingt vergleichbar.

Hardware-Abfälle (GRI 306)

Gemäß gesetzlicher Auflagen und aus Datenschutzgründen wurde auch 2020 die ausgediente Hardware an den deutschsprachigen Standorten (DACH-Region) gesammelt und vollständig einem IT-Remarketing-Anbieter und zertifizierten Abfallentsorger übergeben. Dieser übernimmt die gesetzeskonforme, revisions-sichere und zertifizierte Datenlöschung sowie Datenträgervernichtung unter Einbeziehung sämtlicher Datenschutz- und Datensicherheitsaspekte. Dieser Prozess wird lückenlos überwacht bis zum Recycling oder Refurbishment. Damit unterstützt die Software AG die Kreislaufwirtschaft und die damit einhergehende Schonung von Ressourcen, indem die Lebenszyklen von Hardwareprodukten verlängert werden.

Wesentliche Risiken

Das Geschäftsmodell der Software AG enthält grundsätzlich nur ein sehr geringes Risiko für negative ökologische Auswirkungen. Auch in Bezug auf die weitere Betrachtung der Lieferkette, der Produkte und Dienstleistungen stuft das Unternehmen das Handlungsfeld Umwelt (entspricht dem Aspekt Umweltbelange nach § 289c HGB) als risikoneutral ein.

Prognosebericht

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den folgenden Geschäftsjahren

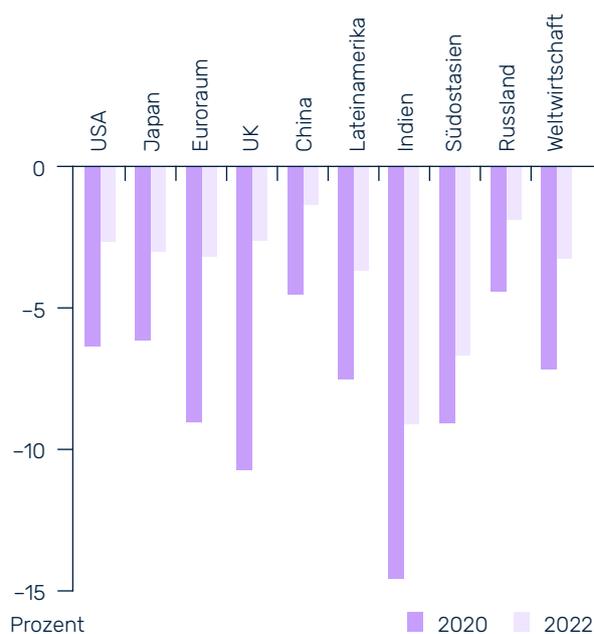
Künftige gesamtwirtschaftliche Situation

Die weltweite COVID-19-Pandemie hat die globale wirtschaftliche Entwicklung im Berichtsjahr in zahlreichen Regionen erheblich belastet und wird auch im laufenden Jahr weiterhin Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung haben. Insgesamt zeichnet sich aber ab, dass sich die 2020 begonnene kräftige Erholung der Weltkonjunktur fortsetzt und die zweite Pandemiewelle den Aufwärtstrend voraussichtlich lediglich in einigen europäischen Ländern unterbricht. Die positive Entwicklung im verarbeitenden Gewerbe bleibt wohl intakt, und auch die gesamtwirtschaftliche Aktivität dürfte weniger beeinträchtigt werden als im vergangenen Frühjahr. So betrachtet, prognostiziert das IfW für 2021 einen starken Zuwachs des weltweiten Bruttoinlandsprodukts um 6,1 Prozent nach dem historischen Einbruch im Berichtsjahr. Auch im Jahr 2022 fällt die Steigerung mit 4,5 Prozent voraussichtlich höher aus als im mittelfristigen Trend. Trotz dieser erfreulichen Aussichten sind die längerfristigen Folgen der Pandemie beträchtlich. Die mit ihr verbundenen Einkommenseinbußen, Absatzrückgänge und Investitionsrückstellungen dürften die Weltproduktion noch längere Zeit deutlich unter dem Niveau halten, das vom IfW noch im Herbst 2019 erwartet worden war.

In den USA ließ die konjunkturelle Expansionsdynamik auch aufgrund steigender Infektions- und Todeszahlen bereits in den letzten Wochen des Berichtsjahrs wieder etwas nach. Im Jahr 2021 dürften sich aber Konjunkturpakete der neuen Regierung positiv auf die Wirtschaft auswirken. Das IfW geht von einem Fördervolumen von etwa 1.000 Milliarden US-Dollar aus. Wenn im zweiten Halbjahr Impfstoffe flächendeckend verfügbar sind und bestehende Pandemierestriktionen entfallen, sollte die Konjunktur zusätzliche Impulse erhalten. Im Ergebnis rechnet das IfW damit, dass das Bruttoinlandsprodukt im laufenden Geschäftsjahr um 3,7 Prozent und 2022 um 3,5 Prozent steigen wird.

Die Entwicklung der Konjunktur im Euroraum wird stark vom weiteren Verlauf der Pandemie beeinflusst. Die zunehmende Verfügbarkeit von Impfstoffen sowie wärmeres Wetter ab dem Frühjahr dürften die Kontrolle der Infektionszahlen vereinfachen und ein Zurücknehmen der Beschränkungen ermöglichen. In diesem Fall würde die zwangsweise zurückgefahrte EU-Wirtschaft wohl schnell wieder zu neuem Leben erwachen. Bei diesem Szenario geht das IfW für 2021 beim Bruttoinlandsprodukt von einer Zuwachsrate von knapp 5 Prozent aus und für 2022 von rund 4 Prozent. Die Erholung der deutschen Wirtschaft verzögert sich erheblich durch die im November 2020 erneut eingeführten Shutdown-Maßnahmen. Für das erste Quartal 2021 zeichnete sich bereits ein weiterer Rückgang des Bruttonettoprodukts ab. Dieser dürfte aber nicht so stark ausfallen wie im Frühjahr des Berichtsjahrs. Der Export wird wohl von der vergleichsweise robusten Weltkonjunktur profitieren, und die Industrie sollte die zweite Pandemiewelle weitgehend unbeschadet überstehen. Im Vergleich zur Herbstprognose 2020 des IfW von 4,8 Prozent fällt die prognostizierte

Veränderung im Niveau des Bruttoinlandsprodukts gegenüber der IfW-Prognose im Herbst 2019



Quelle: Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte „Weltwirtschaft im Winter 2020“ Nr. 73 (2020/Q4), 16. Dezember 2020.

Eckdaten zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland

Für die Jahre 2019 – 2022 ¹	2019	Prognose 2020	Prognose 2021	Prognose 2022
Bruttoinlandsprodukt, preisbereinigt	0,6	-5,2	3,1	4,5
Bruttoinlandsprodukt, Deflator	2,2	1,6	1,3	1,5
Verbraucherpreise	1,4	0,5	2,6	1,7
Arbeitsproduktivität (Stundenkonzept)	0,0	-1,2	1,3	1,8
Erwerbstätige im Inland (1.000 Personen)	45.269	44.815	44.690	45.327
Arbeitslosenquote in %	5,0	5,9	6,1	5,5

¹ Bruttoinlandsprodukt, Verbraucherpreise, Arbeitsproduktivität: Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent;

Arbeitslosenquote: Abgrenzung der Bundesagentur für Arbeit.

Quelle: Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte, „Deutsche Wirtschaft im Winter 2020“ Nr. 74 (2020|Q4), 16. Dezember 2020.

Wachstumsquote für das laufende Geschäftsjahr mit 3,1 Prozent aber dennoch deutlich geringer aus. Sofern die Pandemie im weiteren Jahresverlauf nachhaltig zurückgedrängt werden kann, ermöglicht die kräftige Erholung der Wirtschaft für das Jahr 2022 einen starken Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von 4,5 Prozent.

In China hatte sich die wirtschaftliche Entwicklung in den meisten Bereichen bereits im Berichtsjahr wieder normalisiert. Umfragen deuten aber darauf hin, dass

es möglicherweise länger dauert, bis der Arbeitsmarkt nicht mehr unter den Folgen der Pandemie leidet. Insgesamt dürfte die gesamtwirtschaftliche Produktion 2021 aber dennoch auf 9,2 Prozent ansteigen. Im Jahr 2022 wird sich das Expansionstempo der Wirtschaft mit 5,7 Prozent voraussichtlich wieder etwas verlangsamen. In den übrigen Schwellenländern verlaufen der pandemiebedingte wirtschaftliche Einbruch und das Tempo der Erholung sehr unterschiedlich. Daher weichen auch die Aussichten für diese Länder stark voneinander ab.

Bruttoinlandsprodukt in ausgewählten Ländern und Regionen

Bruttoinlandsprodukt ¹	Prognose 2020	Prognose 2021	Prognose 2022
USA	-3,6	3,7	3,5
Japan	-5,2	3,7	2,0
Euroraum	-7,2	4,9	4,0
Vereinigtes Königreich	-11,3	6,5	4,0
China	1,8	9,2	5,9
Lateinamerika	-7,6	4,4	3,4
Indien	-7,9	11,6	8,8
Südostasien	-4,4	6,5	5,6
Russland	-3,0	4,2	1,8
Weltwirtschaft insgesamt	-3,8	6,1	4,5

¹ Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent.

Quelle: Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte „Weltwirtschaft im Winter 2020“ Nr. 73 (2020|Q4), 16. Dezember 2020.

Branchenspezifische Entwicklung

Die auch durch die COVID-19-Pandemie beschleunigte Digitalisierung verringert ebenso deren negative Folgen für die weltweite IT-Wirtschaft, die sich in einer gedämpften Ausgabenbereitschaft zeigen. Das US-Marktforschungsunternehmen Gartner sieht die Unternehmens-CIOs 2021 in einem Balanceakt zwischen Kosteneinsparungen und gezielten Investitionen, um ihre IT zukunftsfähig zu machen. Die Experten von Gartner erwarten daher für das laufende Geschäftsjahr einen Anstieg der IT-Ausgaben um 6,2 Prozent auf 3,9 Billionen US-Dollar. Das ursprünglich bereits für dieses Jahr prognostizierte Überschreiten der Umsatzmarke von 4 Billionen US-Dollar verschiebt sich auf 2022: Dann sollen sich die IT-Ausgaben um

4,6 Prozent auf 4,1 Billionen US-Dollar erhöhen. Die Segmente, in denen die Software AG tätig ist, entwickeln sich 2021 und im Folgejahr voraussichtlich wieder sehr gut: Der Bereich Unternehmenssoftware erholt sich in diesem Jahr mit einem Zuwachs um 8,8 Prozent auf 506 Milliarden US-Dollar am besten, da Remote Work gefragt bleibt. 2022 soll die Steigerung mit 10,2 Prozent auf 557 Milliarden US-Dollar noch einmal stärker ausfallen. Auch im Bereich IT-Dienstleistungen erwartet Gartner für 2021 wieder einen Zuwachs um 6,0 Prozent auf 1,07 Billionen US-Dollar und für 2022 eine weitere Steigerung um 6,3 Prozent auf 1,14 Billionen US-Dollar. Für den deutschen ITK-Markt gehen EITO und Bitkom für 2021 von einem Wachstum um 2,7 Prozent auf 174,4 Milliarden Euro aus.

Prognose der weltweiten IT-Ausgaben

in Milliarden US-Dollar	2021 Ausgaben	2021 Wachstum in %	2022 Ausgaben	2022 Wachstum in %
Unternehmenssoftware	505.724	8,8	557.406	10,2
IT-Dienstleistungen	1.072.581	6,0	1.140.057	6,3
Gesamte IT	3.922.833	6,2	4.104.906	4,6

Quelle: Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 6.2% in 2021
www.gartner.com/en/newsroom (25. Januar 2021).

Ausrichtung des Konzerns

Zwei Jahre nach Beginn der Transformation spiegeln die Ergebnisse der Software AG im Jahr 2020 die solide Umsetzung der Helix-Strategie wider. Aufbauend auf ihren zentralen Stärken und ihrem Erbe treibt die Software AG diese mehrjährige Transformation voran, um veränderten Markt- und Kundenerwartungen besser gerecht zu werden und Wachstumsmöglichkeiten zu nutzen. Die Software AG konzentrierte sich im Jahr 2020 weiter auf die drei Säulen ihrer Helix-Strategie: Fokus, Team und Umsetzung, um die Planbarkeit ihres globalen Geschäfts zu verbessern und das Wachstum zu forcieren.

Auf der Basis des bislang Erreichten wird die Software AG im Jahr 2021 das Tempo weiter hochhalten und ihre Anstrengungen verstärken, um ihre Ziele zu erreichen: 1 Milliarde Euro Umsatz und Produktführerschaft in den für sie relevanten Technologiebereichen. Daher wird sie weiterhin in alle drei Säulen der Transformation investieren.

Fokus

Die Software AG konzentriert sich auf Märkte und Produkte mit einem hohen Wachstumspotenzial und investiert vorrangig in die Bereiche ihres Produktportfolios und ihrer Märkte mit den größten Wachstumsmöglichkeiten. Nach der Umgestaltung der Digital Business Platform (DBP) im Jahr 2019 und der Bereitstellung aller 15 Kernprodukte als echte Cloud-Angebote im Jahr 2020 wird die Software AG Produktinnovationen weiter vorantreiben, insbesondere in den Bereichen IoT & Analytics sowie Integration & API. Zudem prüft sie Mergers & Acquisitions als weiteren Hebel für das Wachstum.

Die wichtigsten geografischen Märkte des Unternehmens bleiben Nordamerika, Deutschland, Großbritannien, Frankreich und andere ausgewählte Märkte.

Team

Das wichtigste Kapital der Software AG sind ihre Mitarbeiter. Daher legt sie weiter größten Wert auf die Entwicklung und Förderung von Talenten aus den eigenen Reihen und die Gewinnung neuer Talente. Zusammen mit dem Vorstand und dem Executive Leadership Team (ELT) sind es die Mitarbeiter der Software AG, insbesondere das 2020 etablierte Change Network, die den Wandel vorantreiben und die Unternehmenskultur gestalten, damit ein Umfeld entsteht, in dem die Mitarbeiter ihr Potenzial entfalten können. Eine der Lehren der Software AG aus dem Umgang mit der COVID-19-Pandemie ist, dass zur Schaffung moderner Arbeitsplätze auch eine Anpassung des Mitarbeitererlebnisses an die hybriden Arbeitsmodelle der Zukunft gehört.

Die Software AG sieht in ihrem Partnernetzwerk eine Erweiterung ihres Teams. Ergänzend zu ihrem Helix-Programm wird sie daher Partnerschaften weiter fördern und ausbauen, um zusätzliche Einnahmen zu generieren.

Umsetzung

Im Jahr 2020 hat die Software AG die Voraussetzungen geschaffen, um 2021 die Umstellung ihres Geschäftsmodells von einem klassischen Lizenzierungs- auf ein Subskriptionsmodell weiter zu beschleunigen. Mit dem Ziel, den Umsatz mit Subskriptionen nachhaltig zu steigern, wird die Software AG ihre Go-to-Market-Organisation verstärken, um Neukunden und Neugeschäft bei Bestandskunden zu gewinnen sowie Vertragsverlängerungen zu unterstützen. Dies beinhaltet auch die Ausrichtung aller Funktionen auf die Go-to-Market-Abläufe, insbesondere im Vertrieb, im Marketing und im Partnergeschäft. Darüber hinaus wird die Software AG den Umbau des Professional-Services-Geschäfts forcieren und hier den Schwerpunkt auf die Implementierung der eigenen Produkte verlagern, um das Wachstum des Produktgeschäfts und die Umstellung des Geschäftsmodells auf Subskriptionen zu unterstützen.

Erwartete Ertragslage

Voraussichtliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Die im Folgenden beschriebene erwartete Ertragslage geht von grundsätzlich stabilen Rahmenbedingungen sowie einer Erholung der Weltwirtschaft von der COVID-19-Pandemie ab 2021 aus.

Zum Jahresauftakt 2021 hat der Vorstand beschlossen, den bisher gesonderten Ausweis der Umsätze des Segments DBP in DBP (exkl. Cloud & IoT) und DBP Cloud & IoT wieder zusammengefasst darzustellen. Der frühere gesonderte Ausweis der DBP-Umsatzerlöse ohne Cloud & IoT und der Umsatzerlöse des Cloud- & IoT-Geschäfts ging darauf zurück, die Wachstumsdynamik im Umsatzbereich Cloud & IoT besser sichtbar zu machen. Da die Umsatzbereiche des Cloud- & IoT-Geschäfts sowie des digitalen Kerngeschäfts nun beständig wachsen und Kunden die Technologien noch stärker kombinieren, werden beide Umsatzbereiche künftig zusammengefasst unter dem neuen Segmentnamen Digital Business berichtet. Der Inhalt des bisherigen DBP-Segments bleibt unverändert und wird jetzt unter dem neuen Namen Digital Business fortgeführt.

Unter der Annahme einer Entwicklung des normalisierten Auftragseingangs wie in der Kapitalmarktprognose unterstellt sowie eines weiteren Anstiegs der subskriptionsbasierten Lizenzmodelle geht der Vorstand der Software AG davon aus, dass auf Jahresebene die Segmentmargen im Bereich Digital Business um 10 bis 20 Prozent bzw. im Bereich Adabas & Natural (A&N) um 5 bis 10 Prozent sinken. Die Marge im Bereich Professional Services wird in etwa stabil zum Vorjahr erwartet. Der Rückgang der Margen ist in allen Produktbereichen auf weitere Investitionen im Rahmen des Strategieprojekts Helix zurückzuführen, die das mittelfristige Wachstum der Software AG fördern sollen. Im Bereich A&N, aber insbesondere im Segment Digital Business liegt der Rückgang der Marge ferner an einer veränderten Vertragsgestaltung hin zu mehr Subskriptions- und SaaS-Verträgen und deutlich weniger zeitlich unbegrenzten Lizenzverträgen. Diese Entwicklung führt dazu, dass durch die begrenzten Laufzeiten der Subskriptionsverträge die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zu erfassenden Lizenzumsätze tendenziell geringer sind als bei zeitlich unbegrenzten Verträgen. Da die Subskriptionsverträge in der Regel einen wiederkehrenden Charakter haben, werden diese geringeren Lizenzumsätze in der Zukunft nachgeholt. Bei SaaS-Verträgen werden die Umsätze zeitanteilig (pro rata) erfasst.

Infolgedessen erwartet der Vorstand der Software AG, dass sich bei stabilen Rahmenbedingungen der IFRS-Konzernjahresüberschuss um rund 20 bis 30 Prozent reduziert. Diese Entwicklung entspricht weitgehend der operativen EBITA-Marge (Non-IFRS). Die operative Non-IFRS-Marge wird demnach für 2021 auf 16 bis 18 Prozent geschätzt. Der IFRS-Konzernjahresüberschuss ist keine Steuerungsgröße für das Management der Software AG, da diese Kennzahl im Saldo absolute Umsatz- und Kostengrößen und die jeweiligen Währungseffekte unterschiedlicher Geschäftsfelder vermischt und somit wenig aussagekräftig ist.

Für das Jahr 2021 hat der Vorstand fünf strategische Felder priorisiert, um die Wachstumsdynamik zu beschleunigen. Diese sind: die Verlagerung zu Subskriptionen, die Verbesserung der Produktivität, die Beschleunigung der Produktinnovation, People & Culture sowie M&A.

Basis für den vom Vorstand und Aufsichtsrat genehmigten Gesamtplan, einschließlich der erwarteten Entwicklung der normalisierten Digital-Business- und A&N-Auftragseingänge (Bookings) bzw. -Umsätze, der Dienstleistungsumsätze und der operativen EBITA-Marge, sind die individuellen Länderplanungen. Diese beruhen auf den erwarteten gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen der jeweiligen lokalen Märkte, dem vorhandenen Auftragsbestand, der existierenden Pipeline, den erwarteten Erneuerungsraten für wiederkehrende Umsätze (Wartung und Subskription) und der erwarteten Auslastung der Berater im Professional-Services-Bereich.

Für das Geschäftsjahr 2021 erwartet der Vorstand der Software AG, basierend auf den normalisierten Auftragseingängen (Bookings), wie im Ausblick kommuniziert (siehe nachstehende Tabelle), die im Folgenden beschriebenen Umsatzentwicklungen. Im Bereich Digital Business erwartet der Vorstand eine Umsatzsteigerung von 8 bis 12 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Bei A&N wird eine Umsatzentwicklung von etwa -3 bis -7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr erwartet. Unter der Voraussetzung, dass die gegenwärtige Konzernstruktur trotz des Projekts Helix weitgehend stabil bleibt, erwartet die Gesellschaft einen Umsatzrückgang im Bereich Professional Services von 10 bis 15 Prozent, was im Wesentlichen auf den Verkauf des spanischen PS-Geschäftes zurückzuführen ist. Insgesamt wird im Vergleich zum Vorjahr ein Anstieg des Konzernumsatzes im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich erwartet. Diese Prognose basiert auf den Währungskursen des Jahres 2020. Die positiven Auswirkungen der strategischen Neuausrichtung (Helix) spiegeln sich vor allem im erwarteten Anstieg der Bookings wider, wohingegen die erwartete operative Ergebnismarge (Non-IFRS) durch die Investitionen auch im Geschäftsjahr 2021 belastet wird.

Die EBITA-Marge (Non-IFRS) soll in der Bandbreite von 16 bis 18 Prozent liegen. Die Gesamtprognose für das Geschäftsjahr 2021 stellt sich wie folgt dar:

Ausblick Gesamtjahr 2021

	GJ 2020 in Mio. EUR	Ausblick GJ 2021 Stand 27.01.2021 in %
Digital Business, normalisierter Auftragseingang	360,7	+15 bis +25 ¹
Adabas & Natural, normalisierter Auftragseingang	129,0	-30 bis -20 ¹
Produktumsatz, Gesamtproduktumsatz	671,1	0 bis +5 ¹
Operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) ²	21,2	16 bis 18

¹ Währungsbereinigt, exklusive Hosting-Services.

² Vor Berücksichtigung nichtoperativer Einflussfaktoren (vgl. Non-IFRS-Ergebnisdefinition im Abschnitt „Unternehmensweite Finanzkennzahlen“).

Mittelfristige Geschäftsentwicklung

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

Ausblick der Software AG (Einzelabschluss)

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

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

Die Herstellkosten, die größtenteils aus Personalkosten für Professional-Services-Leistungen und Kosten für den Ausbau der Cloud-Infrastruktur bestehen, werden voraussichtlich im Vergleich zum Vorjahr im unteren einstelligen Prozentbereich sinken, was im Wesentlichen auf den Verkauf des spanischen PS-Geschäfts zurückzuführen ist. Die F&E-Aufwendungen werden im Vorjahresvergleich voraussichtlich um 10 bis 12 Prozent wachsen, um die Innovationen, insbesondere im Bereich Digital Business, voranzutreiben. Die Vertriebsaufwendungen werden voraussichtlich um 14 Prozent steigen, um das Wachstum im Bereich Digital Business voranzutreiben und um die A&N-Kundenbasis weiter intensiv zu betreuen. Die operativen Verwaltungsaufwendungen werden ebenfalls um 10 bis 17 Prozent ansteigen, um das zukünftige Wachstum administrativ und prozessual zu unterstützen und insbesondere im Personalbereich der hohen Bedeutung der Personalentwicklung gerecht zu werden.

Voraussichtliche Entwicklung der Dividenden

Kontinuierliche Dividendenpolitik

Die Software AG verfolgt eine nachhaltige Ausschüttungspolitik, die an der langjährigen Entwicklung der Wertsteigerung des Konzerns ausgerichtet ist. Diese Kontinuität soll im Sinne verlässlicher Aktionärsbeziehungen und der Wertschätzung der Aktionäre fortgesetzt werden. Vor diesem Hintergrund werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 12. Mai 2021 vorschlagen, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2020 eine **Dividende** in Höhe von 0,76 Euro pro Aktie auszuschütten. Im Vorjahr betrug die Dividende ebenfalls 0,76 Euro pro Aktie. Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung entspräche dies bei 74,0 (Vj. 74,0) Millionen dividendenberechtigten Aktien einer Ausschüttungssumme von 56,2 (Vj. 56,2) Millionen Euro. Im Verhältnis zum Jahresschlusskurs 2020 (Xetra-Schlusskurs vom 30. Dezember 2020: 33,34, Vj. 31,10 Euro) entspricht dieser Vorschlag einer Dividendenrendite von 2,28 (Vj. 2,44) Prozent. Dies ist eine Rendite, die im Vergleich zum aktuellen Kapitalmarktumfeld als attraktiv einzustufen ist.

Im Geschäftsjahr 2020 beschloss der Vorstand, den Korridor der Ausschüttungsquote, der bisher maximal zwischen 30 und 40 Prozent lag, auf bis zu 62 Prozent vom Durchschnitt aus Konzernüberschuss (auf Aktionäre der Software AG entfallend) und Free Cashflow zu erhöhen. Bezogen auf den Durchschnitt aus Free Cashflow (87,6 bzw. Vj. 145,8 Millionen Euro) und Konzernüberschuss (95,7 bzw. Vj. 155,0 Millionen Euro) würde die Ausschüttungsquote 61,4 (Vj. 37,4) Prozent betragen. Diese hohe Ausschüttungsquote für das Geschäftsjahr 2020 ergab sich aufgrund der hohen Investitionen in den Strategiewechsel (Helix) und soll die Aktionäre schon heute an zukünftigen Ergebnissen der Gesellschaft partizipieren lassen.

Erwartete Finanzlage

Geplante Finanzierungsmaßnahmen

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

Geplante Investitionen

Die Software AG ist immer bereit, sich bietende Gelegenheiten für Akquisitionen zur Unterstützung ihrer Helix-Transformations- und Wachstumsstrategie zu nutzen. Auch größere strategische Übernahmen könnten bei günstiger Gelegenheit erfolgen, da die Software AG aufgrund ihres hohen, stabilen Cashflows Zugang zu attraktiven Finanzierungsmöglichkeiten hat.

Voraussichtliche Entwicklung der Liquidität

Basierend auf dem positiven Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisentwicklung erwartet die Software AG weiterhin einen positiven Free Cashflow.

Entsprechend den Vorjahren sollte sich der Free Cashflow in etwa analog dem Jahresüberschuss entwickeln.

Gesamtaussage der Unternehmens- leitung zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns und zur voraussichtlichen Lage

Im zweiten Jahr des Unternehmensumbaus wurden Investitionen in die identifizierten Wachstumsfelder weiter vorangetrieben. Wir erwarten unser Ziel einer dynamischen Weiterentwicklung des Unternehmens zu nachhaltigem, profitabilem Wachstum auch 2021 erfolgreich fortsetzen zu können.

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

Chancen- und Risikobericht

Chancen- und Risikomanagement

Ziele

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

Organisation

Mithilfe eines konzernweiten Chancen- und Risikomanagementsystems identifiziert die Software AG frühzeitig mögliche Risiken, um diese richtig zu bewerten und so weit wie möglich zu begrenzen. Risiken sind dabei als Abweichungen von den geplanten Werten zu verstehen. Risiken im engeren Sinne sind, wie im allgemeinen Sprachgebrauch üblich, als

negative Abweichungen und Chancen als positive Abweichungen von den Planwerten definiert. Durch die kontinuierliche Betrachtung der Risiken kann das Unternehmen den Gesamtstatus stets systematisch und zeitnah einschätzen sowie die Wirksamkeit entsprechender Gegenmaßnahmen besser beurteilen. Dabei werden sowohl operative als auch finanzwirtschaftliche, konjunkturelle, rechtliche und marktbedingte Risiken sowie Risiken aus Hackerangriffen einbezogen. Chancen ergeben sich generell aus der komplementären Sicht der operativen und funktionalen Risikostruktur in allen Risikofeldern. Um die identifizierten Risiken laufend zu überwachen, setzt die Software AG verschiedene Controlling-Instrumente ein, die sich sowohl auf die Entwicklung des Gesamtunternehmens als auch auf bereichsspezifische Themenstellungen beziehen. Durch definierte Berichtswege wird der Vorstand kontinuierlich über aktuelle und künftige Chancen und Risiken sowie die aggregierte Risikostruktur informiert. Aufgrund des Schadsoftware-Angriffs auf die Software AG im Oktober 2020 wurde eine Security-Taskforce aus internen und externen Experten eingerichtet. Die Software AG aktualisiert und kontrolliert stetig die konzernweit gültigen Vorgaben zur Prävention und Reduzierung von Gefährdungen.

Verantwortung

Die in der Konzernzentrale für das Risikomanagement verantwortlichen Bereiche steuern und kontrollieren die weltweite Chancen- und Risikovorsorge der Software AG sowie der Konzerngesellschaften. Sie erstellen die Chancen- und Risikoberichte, initiieren die Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems und erarbeiten risikomindernde Vorgaben für den gesamten Konzern. Funktion und Zuverlässigkeit des Systems sowie der Berichterstattung werden fortlaufend überprüft. Das Interne Kontrollsystem (IKS) der Software AG operationalisiert die Geschäftsrisiken. Es beinhaltet interne Richtlinien (Policies) zu Geschäftspolitik und -praktiken sowie eine konzernweite Vorgabe wirksamer interner Kontrollen, deren Einhaltung kontinuierlich überprüft wird. Die Policies regeln interne Prozesse und Verantwortungsbereiche auf lokaler und globaler Ebene. Sie dienen sowohl der Information des Managements als auch der Überwachung

der operativen Geschäftsrisiken des Software AG-Konzerns. Um die Transparenz zu erhöhen, werden diese Policies zentral verwaltet, veröffentlicht und deren Einhaltung kontinuierlich überprüft. Zentrale Geschäftsprozesse werden durch Softwareapplikationen, die überwiegend auf eigener Technologie basieren, zentral gesteuert und überwacht. Ein weiterer Bestandteil des Chancen- und Risikomanagements ist der Risikotransfer von operativen Risiken auf Versicherer. Dies wird in der Konzernzentrale weltweit von der Abteilung General Services koordiniert.

Struktur des Chancen- und Risikomanagementsystems

Controlling

Das weltweit unter einheitlicher Leitung stehende Controlling überwacht zeitnah die sich aus dem operativen Geschäft ergebenden Risiken, unter anderem auch aus dem Professional-Services-Geschäft, und berichtet fortlaufend die steuerungsrelevanten Kennzahlen an den Vorstand. Darüber hinaus werden sowohl operative als auch strategisch relevante Risiken mithilfe eines strukturierten Reporting-Systems analysiert. Dabei werden anhand von Kennzahlen die Entwicklungen aller relevanten Unternehmensbereiche beleuchtet und fortlaufend monatlich bzw. quartalsweise (je nach Kennzahl) an den Vorstand berichtet. Überdies werden bei auftretenden Sondersituationen hinsichtlich möglicher Geschäftschancen bzw. -risiken Ad-hoc-Analysen durchgeführt und an den Vorstand berichtet.

Finanzen

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

Treasury

Das Corporate-Treasury-Team erstellt einen täglichen Finanzstatus der Software AG und wöchentliche Bewertungen der Fremdwährungsgeschäfte sowie wöchentliche Übersichten der ausstehende Derivate. Einmal im Monat wird der European Monetary Infrastructure Regulations Report (EMIR) erstellt. Der Finanzvorstand erhält wöchentlich einen Finanzstatus des Software AG-Konzerns sowie eine Übersicht der Credit Default Swaps aller Banken, mit denen die Software AG-Gruppe Geschäfte tätigt, insbesondere Gelder anlegt. Einmal im Monat erhält der Finanzvorstand eine Übersicht der kurz- und langfristigen Finanzierungen. Alle risikobehafteten Fremdwährungs- sowie Sicherungsgeschäfte dürfen ausschließlich durch das direkt dem Finanzvorstand unterstehende Corporate-Treasury-Team durchgeführt werden. Den Landesgesellschaften sind durch eine globale Treasury-Richtlinie alle risikobehafteten Geschäfte mit Derivaten verboten. Die Einhaltung dieser Richtlinie wird regelmäßig durch die Interne Revision geprüft. Der weltweite Prozess des Forderungseinzugs wird zentral in der Treasury-Abteilung überwacht.

Interne Revision

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

Risikomanagement im Rechnungslegungsprozess

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

- Es bestehen detaillierte, weltweit einheitliche IFRS-konforme Bilanzierungsrichtlinien, die verpflichtend anzuwenden sind. Die Einhaltung dieser Richtlinien wird durch Corporate Finance sichergestellt und durch die Interne Revision geprüft.
- Die Buchhaltungen der Länder werden durch die lokal verantwortlichen Finance-Controlling-&-Administration(FC&A)-Manager kontrolliert, die wiederum von den regional verantwortlichen FC&A-Managern überwacht werden. Die Landesgesellschaften melden ihre Zahlen an das zentrale Konzernrechnungswesen, das einen Teil des Corporate-Finance-Teams bildet. Dort werden die Zahlen der Landesgesellschaften mit dem Softwaretool SAP/BCS konsolidiert. Gleichzeitig konsolidiert Corporate Controlling die Gewinn- und Verlustrechnungen der Länder mit dem Office-Plus-System (Management-Information-System). Abschließend werden die beiden konsolidierten Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen gegeneinander gespiegelt, eventuelle Abweichungen untersucht und gegebenenfalls aufgetretene Unstimmigkeiten berichtigt.
- Die weltweite Funktionstrennung bei der Erstellung und Überprüfung buchhalterischer Zahlen ist durch die Trennung der Bereiche in Corporate Finance und Corporate Controlling gewährleistet. Beide berichten mit unterschiedlichen Bereichsleitern jeweils unabhängig voneinander 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 (GDD) ist weltweit implementiert. Alle Angebote zum Abschluss von Kundenverträgen durchlaufen diesen Genehmigungsprozess, in den neben der Rechtsabteilung auch Corporate Finance, Corporate Controlling sowie der CFO und CRO involviert sind.
- Die Interne Revision prüft kontinuierlich alle wesentlichen Kundenverträge weltweit im Hinblick auf die Einhaltung des Genehmigungsprozesses und die korrekte Abbildung im Rechnungswesen.
- Die Zugriffsvorschriften auf die lokalen und zentralen Buchhaltungsprogramme sind durch eine Policy weltweit einheitlich geregelt und werden durch die Abteilung Global Information Services (GIS) überwacht.
- Auf die Daten des SAP/BCS-Konsolidierungsprogramms haben nur die Mitarbeiter der Konzernrechnungslegung Zugriff.
- Alle Konzernberichte werden im Rahmen des Vier-Augen-Prinzips im Bereich Corporate Finance von einer zweiten Person überprüft.
- Die Software AG beauftragt zur Bewertung komplexer Sachverhalte, wie Aktienoptionsprogramme, Pensionsrückstellungen, Rechtsrisiken oder Kaufpreisuordnungen im Rahmen von Akquisitionen, regelmäßig externe Sachverständige.

Strategisches Risiko- und Chancenmanagement

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

Erwartete EBIT-Auswirkungen für die nächsten 3 Jahre (kumuliert)	Risikoklasse
20 bis 50 Millionen Euro	gering
50 bis 200 Millionen Euro	mittel
> 200 Millionen Euro	hoch

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

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

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

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

Risikosignale	Risikorelevanz
Grün	untergeordnet
Gelb	mittel
Rot	signifikant

Alle strategischen Risiken und Chancen werden mit dieser Risikomatrix einheitlich bewertet. Risiken und Chancen, die nicht als strategisch erachtet werden, werden nicht in die Risikomatrix aufgenommen. Alle Verantwortungsträger des Konzerns sind dafür verantwortlich, neu erkannte strategische Risiken und Chancen an das Kernteam in der Konzernzentrale zu melden, das seinerseits den Vorstand informiert, um mögliche Bewältigungsstrategien zu beraten. Das Kernteam berichtet regelmäßig die fortlaufende Entwicklung der erkannten Risiken und Chancen an den Vorstand. Der Vorstand stellt das RCM-System regelmäßig dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats vor und diskutiert mit diesem die Beurteilung der identifizierten Risiken und Chancen sowie geeignete Maßnahmen zur Administration der Risiken und Chancen.

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

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

Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken und Chancen

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

Umfeld- und Branchenrisiken/-chancen

Marktrisiken

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

Marktchancen

Die Software AG sieht sich als Technologieführer bei der Ermöglichung der Unternehmensdigitalisierung. Der starke Trend im Bereich IoT bedeutet eine große Chance für die zukünftige Entwicklung der Software AG. Insbesondere im IoT-Bereich erwartet die Software AG in den nächsten Jahren ein starkes, dynamisches Wachstum. Durch die strategische Neuausrichtung, in welche die Ergebnisse eines umfassenden Strategieprojekts eingeflossen sind, wird die Software AG sich weiterhin verstärkt auf die technologischen und

regionalen Wachstumsmärkte konzentrieren. Zugleich wird die Software AG ihr Programm Adabas & Natural 2050+ fortsetzen und angesichts der Bedeutung, die Ökosysteme für den erfolgreichen Softwarevertrieb haben, auch ihr Partnermodell noch attraktiver gestalten. Durch diese Maßnahmen erschließen sich der Software AG überdurchschnittlich gute Chancen, Marktanteile in Kernmärkten auszubauen bzw. zu behaupten.

Brexit

Durch den Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union (EU) und das Ende der Übergangsphase zum 31. Dezember 2020 entstanden Unsicherheiten hinsichtlich der weiteren Entwicklung der britischen Wirtschaft, aber auch der gesamten europäischen Wirtschaft. Bis zum Ende des Jahres 2020 hatte die EU mit dem Vereinigten Königreich über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der zukünftigen Zusammenarbeit verhandelt und am 24. Dezember 2020 ein Handels- und Kooperationsabkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich abgeschlossen hinsichtlich der Modalitäten der zukünftigen Zusammenarbeit. Dieser Vertrag über die genauen Austrittsmodalitäten wird einen erheblichen Einfluss auf die Wirtschaftsbeziehungen und auch auf die künftige wirtschaftliche Entwicklung beider Wirtschaftsräume haben.

Nach einer Analyse der Auswirkungen des Brexits auf den Software AG-Konzern wurde festgestellt, dass nicht mit größeren Effekten auf die weitere wirtschaftliche Entwicklung zu rechnen ist. Der britische Markt ist für die Software AG einer der bedeutsamsten Märkte. Die Software AG arbeitet jedoch schon sehr lange erfolgreich in vielen Nicht-EU-Staaten, wie den USA, Brasilien, Indien und anderen Ländern. Aufgrund dieser Erfahrung geht die Software AG nicht davon aus, dass der Brexit einen erheblichen Einfluss auf die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft in Großbritannien hat. Darüber hinaus sollte risikomitigierend wirken, dass die Software AG in allen wesentlichen Finanzzentren der EU tätig ist. Daher können die aus dem Vereinigten Königreich möglicherweise abwandernden Finanzunternehmen von den Tochtergesellschaften der Software AG in den relevanten EU-Zielländern wie Deutschland, Frankreich und Irland bedient werden.

USA

Die USA sind für die Software AG der weltweit wichtigste Markt. In den USA verfügt die Software AG über einen eigenen Vertrieb sowie bedeutende Teile der Konzern-Zentralabteilungen, wie Marketing und F&E, mit wesentlichen lokal vorhandenen Intellectual-

Property-Rechten, die zu erheblichen Lizenzzahlungen innerhalb des Konzerns in die USA führen. Große Teile des Konzerngewinns werden in den USA erwirtschaftet und versteuert. Da wesentliche Teile des Software AG-Konzerns in den USA angesiedelt sind, hatte die Gesellschaft als deutsches Unternehmen durch die „Amerika-first-Strategie“ der vorherigen US-Regierung keine großen Nachteile. Mit der Wahl eines neuen Präsidenten im November 2020, der am 20. Januar 2021 sein Amt antrat, geht die Software AG von einer Verbesserung des politischen Klimas zwischen den USA und Deutschland aus. Daher werden auch für das globale Geschäft der Software AG derzeit keine substanzialen Risiken aus der amerikanischen Welthandelspolitik erwartet. Inwieweit sich die weiteren Handelskonflikte, die voraussichtlich auch unter der neuen Administration bestehen bleiben, zwischen den USA einerseits und China sowie der EU andererseits negativ auf die globale Entwicklung des Software AG-Konzerns auswirken, ist nicht absehbar. Die weitere Entwicklung der US-Wirtschaft hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, jedoch dürften die Marktchancen die Risiken auch in Zukunft überwiegen.

Coronavirus-Pandemie

Die COVID-19-Pandemie hat die Weltwirtschaft seit nunmehr einem Jahr fest im Griff. Nach diversen Lockdowns in nahezu allen Ländern der Welt hat sich die Weltwirtschaft negativ entwickelt. Viele Unternehmen haben Investitionsstopps verhängt oder Investitionsverschiebungen und -streckungen in die Zukunft durchgeführt. Darüber hinaus wurden bei nahezu allen Unternehmen Dienstreisen weitgehend eingeschränkt. Vertragsverhandlungen mit Kunden werden dadurch erschwert und können nahezu ausschließlich nur noch online durchgeführt werden. Durch das Fehlen von Kundenevents und -meetings wird das Schaffen neuer Projektopportunitäten deutlich erschwert. Auch die Produkttrainings für die Kunden der Software AG sind nur noch online möglich, was zu verzögerten Installationen und Roll-outs bei den Kunden führt und damit weiteres Kundengeschäft behindert. Sowohl diese Reisestopps als auch die Investitionsstopps bei einem Teil der Software AG-Kunden können sich negativ auf die zukünftigen Umsatzerlöse der Software AG des Jahres 2021 auswirken. Im Jahr 2020 waren die Auswirkungen auf das laufende Geschäft eher gering. Grundsätzlich ist die Software AG aufgrund ihres Geschäftsmodells von einem Ausfall der Lieferketten nicht betroffen. Negative Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf der Software AG können sich jedoch im Falle eines nachhaltigen weltweiten wirtschaftlichen Abschwungs ergeben. Auch im Bereich Produktentwicklung hat die Pandemie negative Auswirkungen, da sie die Zusammenarbeit der lokalen F&E-Teams und deren

Kreativität behindert. Dadurch, dass die Pandemie die Verlagerung großer Teile der Verwaltungsarbeiten von Unternehmen und Behörden ins Homeoffice erzwingt, wurden die bisherigen Schwächen in der Digitalisierung der Wirtschaftsabläufe aufgedeckt. Aufgrund dieser Erkenntnis wirkt diese Krise als Beschleuniger der Digitalisierung. Daraus ergeben sich zusätzliche Geschäftspotenziale für die Software AG, insbesondere im Segment Digital Business, welche die negativen Effekte einer Abschwächung der Weltwirtschaft kompensieren oder sogar überkompensieren können.

Unternehmensstrategische Risiken und Chancen

Produktinnovation und Produktportfolio

Die Softwarebranche unterliegt sehr schnellen Innovationszyklen, sowohl hinsichtlich neuer Produkte als auch der Go-to-Market-Modelle, wie verbrauchsabhängige Modelle (Pay per Use) im IoT-Umfeld und Cloud-Geschäft. Diese basieren auf sich ständig ändernden Kunden-, Markt- und Integrationserfordernissen. Insgesamt werden die Kundenverträge zügig auf das Subskriptions-Vertragsmodell umgestellt. Neue Innovationstrends sind nur schwer vorhersehbar oder werden unter Umständen zu spät erkannt. Aufgrund der Unsicherheit hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung des Softwaremarkts besteht das Risiko, neue Innovationstrends nicht oder nicht rechtzeitig erkennen zu können. Im Zusammenhang mit dem Innovationsrisiko besteht eine der wesentlichen branchenüblichen Herausforderungen darin, die Unternehmensressourcen, wie F&E, Produktmarketing, Marketing, Vertrieb und zukünftige Akquisitionen (M&A), auf die richtigen Produkte mit zukünftig großen Umsatzpotenzialen zu allokalieren. Das kann zu unzureichender Fokussierung auf zukünftig wachstumsrelevante Produkte führen. Wenn das angebotene Produktportfolio nicht die Kundenwünsche trifft, verringern sich die Umsatzpotenziale. Große Mitbewerber verfügen über größere finanzielle Ressourcen zur Neu- und Weiterentwicklung der Produktportfolios. Daher kann das Geschäft der Software AG durch neue Produkte der Wettbewerber in seiner Entwicklung negativ beeinflusst werden. Darüber hinaus darf auch die Fokussierung auf die bestehenden Märkte der Software AG nicht beeinträchtigt werden. Um die Kundenerfordernisse bei der Produktentwicklung noch besser zu berücksichtigen, wurde die F&E im Bereich Digital Business Plattform (DBP) im Vorjahr nach einer Matrixstruktur in die Produktlinien Integration & Application Programming Interfaces (API), Business Transformation (ARIS & Alfabet) und IoT & Analytics aufgegliedert. Im Jahr 2021 wird auch das Segment Professional Services stärker auf diese Produktlinien fokussiert.

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

Die Produktinnovation muss in hoher Geschwindigkeit erfolgen. Dabei ergeben sich hohe Anforderungen an das richtige Austarieren zwischen schneller Produktinnovation auf der einen Seite und Produktqualität auf der anderen Seite. Sofern die den Kunden versprochene Produktqualität nicht der angebotenen Produktqualität entspricht, entstehen erhebliche Reputationsrisiken. Aufgrund der noch relativ neuen Produkte im Bereich IoT wurden und werden erhebliche Ressourcen zur Qualitätssicherung verwendet, welche dann im Bereich Innovation nicht mehr verfügbar sind. Die Mitbewerber der Software AG haben inzwischen die Differenzierung zu ihrem Produktportfolio verstanden und erhöhen ständig den Wettbewerbsdruck in diesem Marktsegment. Auch im Bereich webMethods.io (Integration-Plattform-as-a-Service-Lösung) wurden die Investitionen in die Produktqualität deutlich ausgebaut. Durch diese Investitionen werden Produktfehler so früh wie möglich korrigiert. Die Produktqualität wird darüber hinaus durch die eingeführten Produktstandards, den Chief Quality Officer sowie das nach ISO 9001:2015 zertifizierte Qualitätsmanagementsystem sichergestellt. Hierdurch werden die Produktqualität, die Anwenderfreundlichkeit der Produkte und des Kundensupports kontinuierlich überwacht.

Um dieses Innovationsrisiko zu minimieren, sind weiterhin erhebliche Investitionen in die Weiterentwicklung des Produktportfolios notwendig.

Die Entwicklung des Cloud-Geschäfts ist sehr herausfordernd und kostenintensiv. Im Cloud-Geschäft sind die technischen und rechtlichen Risiken hinsichtlich des Datenschutzes und der Datensicherheit deutlich höher als im nach wie vor dominierenden On-Premise-Geschäft. Neue Start-up-Unternehmen, ohne eine lange Historie im On-Premise-Geschäft, können das Cloud-Geschäftsmodell von Beginn an anwenden und sind daher schneller in der Lage, dieses Geschäftsmodell zu entwickeln und umzusetzen. Durch ein konsequentes, extern nach ISO 27001 zertifiziertes Informationssicherheits-Management-System zur Überwachung sowie die bereichsübergreifenden Reaktionsteams für auftretende Störfälle im Bereich Datenschutz und Informationssicherheit wird dem gestiegenen Risiko aus dem Cloud-Geschäft Rechnung getragen. Des Weiteren wurde die Zusammenarbeit mit externen „digitalen Forensikern“ weiter ausgebaut.

Im Jahr 2020 wurde durch den Schadsoftware-Angriff auf die Software AG die Auslieferung neuer Software-Releases verzögert, wodurch die Position als ein Innovationsführer gefährdet wurde.

Bei neueren Entwicklungstrends wird das Produktangebot der Software AG zwecks Verkürzung der Time-to-Market auch durch Akquisitionen arrondiert.

Insbesondere durch den Ausbau des IoT-Geschäfts sowie durch die im Produktbereich Digital Business erreichte Technologieführerschaft, die von führenden Technologieanalysten wie Gartner und Forrester mehrfach bestätigt wurde, ergeben sich erhebliche Marktchancen für die Software AG. Angesichts der immer weiter fortschreitenden Digitalisierung der Unternehmen, sowohl in der Verwaltung als auch der Produktion (IoT) sowie den staatlichen Verwaltungen, auch durch die COVID-19-Pandemie weiter beschleunigt, kann die Software AG aus der Position eines Innovationsführers die Märkte mit entwickeln und ihr Wachstum beschleunigen.

Die hier dargestellten Produktportfolio- und Innovationsrisiken wurden zum Jahresende 2020 mit dem Risikosignal gelb (Vj. gelb) bewertet.

Marktrisiken und -chancen für die Digital Business Plattform

Im Vorjahr wurde die komplexe DBP in besser verständliche und stärker fokussierte Produktangebote nach den Produktlinien Integration & API, Business Transformation (ARIS & Alfabet) und IoT & Analytics aufgegliedert, ohne die technische Interoperabilität der DBP-Komponenten aufzugeben. Dadurch wurde sichergestellt, dass die Kunden- und Marktanforderungen an die Produktentwicklung in der richtigen Priorisierung in die Produkt-Roadmap eingehen. Damit wurde die Chance verbessert, die Wettbewerbsvorteile der Produkte der Software AG weiter auszubauen und die hervorragende Positionierung in den relevanten Technologiestudien zu erhalten. Auch die Kundenzufriedenheit kann mit einer stärker fokussierten F&E ausgebaut und damit der Geschäftserfolg gesteigert werden. Auch das Risiko, im Rahmen der Produktentwicklung die Kundenerfordernisse nicht ausreichend zu berücksichtigen, wird reduziert. Darüber hinaus werden von den General Managern der Produktlinien die Umsatzerlöse der einzelnen Produkte überwacht, um Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen und erforderliche Managementaktivitäten einzuleiten und durchzuführen. Eines der Hauptrisiken aus diesem Geschäftsfeld besteht darin, dass es sich hier um das größte Segment der Software AG handelt und daher ein Wachstum ohne eine Zunahme in diesem Bereich kaum möglich ist. Die weiteren Risiken beste-

hen in der geringen Sichtbarkeit der Software AG in ihrem größten Einzelmarkt, den USA. Um dieses Problem zu verringern, wurden erhebliche Marketinginvestitionen in Pipeline-Generierung sowie die Sichtbarkeit im Markt getätigt. Darüber hinaus werden die Produkte dieses Geschäftsfelds, auch aufgrund ausbaufähiger Verfügbarkeit, den Kunden noch zu wenig in der Cloud angeboten. Es ist geplant, die F&E-Aufwendungen stärker in Richtung Cloud-Verfügbarkeit der Produkte zu lenken, um dieses Thema zu adressieren. Auch die Abhängigkeit der Umsatzentwicklung von einzelnen großen Verträgen ist noch zu stark. Um diese Abhängigkeit zu reduzieren, wird auch in diesem Bereich das Subskriptions-Vertragsmodell stark ausgebaut, was auf mittlere Sicht zu einem stetigen Umsatzstrom führt.

Durch diese Aktivitäten soll auch die Vertriebskomplexität verringert und die Stärke der einzelnen Produkt-Angebote vermehrt in den Mittelpunkt gestellt werden. Darin sieht der Vorstand Chancen, die Sichtbarkeit der Produkte bei den Bestands- und Zielkunden zu steigern, die Identität der Software AG zu schärfen und die Kundenzufriedenheit und den Kundenerfolg signifikant zu verbessern. All dies wird nach Einschätzung des Vorstands dazu beitragen, den Anteil in den Wachstumsmärkten im Bereich Integration & API, Business Transformation und IoT & Analytics deutlich zu steigern. Der gesamte Bereich DBP bietet erhebliche Chancen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der Software AG, insbesondere aufgrund der Technologieführerschaft sowie der schnellen Entwicklung des IoT-Markts und des stark zunehmenden Trends zur Unternehmensdigitalisierung.

Wachstum des Integrations- und API-Geschäfts

Die Produktlinie Integration & API aus dem Segment DBP hat das größte Geschäftsvolumen aller Software AG-Produktlinien. Um das Wachstum der Software AG zu ermöglichen, muss diese Produktlinie wachsen. Im Geschäftsjahr 2020 verzeichnete diese Produktlinie im Rahmen der Umstellung vom Vertrieb zeitlich unbefristeter Lizenzen hin zum Subskriptions-Vertragsmodell einen Umsatzrückgang bei steigenden Auftragseingängen. Die Wettbewerbsintensität ist in diesem Geschäftsfeld sehr hoch. Aufgrund der notwendigen schnellen Innovationszyklen besteht ein hohes Risiko, die Entwicklungsgeschwindigkeit und die benötigte Produktqualität richtig auszubalancieren. Die dadurch möglicherweise entstehenden Qualitätsprobleme müssen jeweils schnell behoben werden. Da das Marketing der Gesellschaft sich im letzten Jahr stark auf die Produktlinie IoT & Analytics fokussierte, wurden die verfügbaren Marketingressourcen für diese Produktlinie im Jahr 2020 ausgebaut.

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

- Marktbeobachtung und Verfolgung der Markttrends auch in Zusammenarbeit mit den führenden Technologieanalysten Gartner und Forrester
- Marketing-Kampagnen, insbesondere in den wichtigen Märkten, um die Sichtbarkeit der Software AG zu steigern und Vertragsanbahnungen zu erleichtern
- Proaktive Aktionen, um die Pipeline für neue Kundenverträge zu verbessern
- Beschleunigte Umstellung des Vertriebsmodells auf Subskriptionsverträge
- Training und Weiterentwicklung der F&E sowie der Cloud-Operation-Teams, um die Softwareumgebung der Kunden weiter erfolgreich zu managen sowie die SLAs einzuhalten
- Steigerung der Verfügbarkeit von Source Codes und Softwareumgebungen in der Cloud
- Verstärkte Allokation der F&E-Ressourcen auf Cloud-Produkte
- Stärkung der Zusammenarbeit mit Kunden bei der Entwicklung neuer Produkte und Lösungen (Customer-Centric Innovation)
- Intensivierung der Zusammenarbeit mit Erstkunden neuer Produkte, um Qualitätsprobleme früher zu erkennen und zu lösen
- Weiterer Ausbau der Produktqualitätsüberwachung
- Cloudorientierte Vertriebsstrategie sowohl im Direkt- als auch im Partnervertrieb

Durch die COVID-19-Pandemie wird erwartet, dass die Digitalisierung der Unternehmensprozesse und der Verwaltungen auch im öffentlichen Bereich insbesondere die Entwicklung dieser Produktlinie Integration & API voranbringt. Die Produktlinie bietet erhebliche Chancen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der Software AG, insbesondere aufgrund der Technologieführerschaft und des bereits genannten stark zunehmenden Trends zur Unternehmensdigitalisierung.

Aufgrund der beschriebenen Maßnahmen, auch im Zusammenhang mit dem durch die COVID-19-Pandemie verstärkten Trend zur Digitalisierung, hat sich die Risikobewertung zum Jahresende 2020 mit gelb (Vj. rot) verbessert.

Entwicklung des Business-Transformation-Geschäfts

Die Produktlinie Business Transformation (BT) aus dem Segment DBP besteht im Wesentlichen aus den Produkten ARIS und Alfabet und unterliegt einem hohen Innovationswettbewerb. Um diesem Wettbewerb standzuhalten, hat die Software AG ihre neue ARIS-Process-Mining-Software im Jahr 2020 eingeführt. Um den Erfolg dieser neuen Software zu gewährleisten, ist ein Ausbau des Partnerökosystems notwendig. Die Produkte dieser Produktlinie sind für den Betrieb in einer Cloud geeignet. Wettbewerber haben jedoch im Bereich der Process-Mining-Software einen deutlich höheren Anteil an Cloud-Umsätzen als die Software AG. Um in diesem Produktbereich das Wachstum und den Übergang in das Cloud-Geschäft zu beschleunigen, sind sogenannte Einstiegs-Beratungsteams, insbesondere für die neue Cloud-Entry-Solution ARIS-Elements erforderlich, die noch aufgebaut werden müssen. Darüber hinaus müssen die Kunden auch während der Laufzeit der Cloud-Verträge fortlaufend von Customer-Success-Managern betreut werden, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und die Kündigungsrisiken zu minimieren. Die hierfür notwendige Customer-Success-Organisation befindet sich gegenwärtig im Aufbau. Insgesamt hat die Business-Transformation-Produktlinie nach der IoT-Produktlinie die zweithöchste Wachstumsrate bei den normalisierten Auftrags-eingängen (Bookings) innerhalb des Segments DBP der Software AG. Diese Produkte sind besonders als Einstiegsprodukte in die Software AG-Technologie geeignet. Da jedoch die durchschnittlichen Auftragsgrößen bei diesen Produkten das zweitgeringste Volumen aller Produktlinien haben, ist die Vertriebs-effizienz im direkten Vertrieb geringer. Daher sind für den Vertrieb dieser Produkte bei den Kunden andere Vertriebskanäle, wie Partner- oder Online-Vertrieb, stärker im Fokus. Für die Unterstützung der Kunden bei der Implementierung dieser Softwareprodukte sind mehr Implementierungspartner erforderlich. Diese waren und sind jedoch bei der Software AG noch nicht in erforderlichem Umfang verfügbar und werden zurzeit ausgebaut.

Diese Risiken wurden zum Jahresende 2020 mit dem Risikosignal grün (Vj. grün) bewertet.

Dynamisches Wachstum des IoT-Geschäfts

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

Der Schadsoftware-Angriff im Oktober 2020 führte zu erheblichen Zusatzbelastungen der F&E sowie verzögerten Auslieferungen der neuen Release-Stände. Auch die COVID-19-Pandemie erschwerte die Generierung neuer Kundenprojekte, da eine direkte Kommunikation vor Ort mit neuen Kunden nicht möglich war. In vielen kleineren Landesorganisationen sind nicht genügend Vertriebs- und Technologieberatungskapazitäten mit ausreichender Qualifikation verfügbar. Da bei diesen Produkten vermehrt Software-as-a-Service-Angebote vertrieben werden, steigt auch das Risiko, Service-Level-Agreements nicht immer zu erfüllen. Insgesamt ist auch die Markenstärke der Software AG im IoT-Markt noch ausbaufähig.

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

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

- Weiterer Aufbau der Innovationskapazitäten in F&E, Produktmanagement und -marketing, Co-Innovationen mit Kunden und Unternehmenszukaufe zur Vervollständigung der Produktpalette
- Ausbau der Investitionen zur Abwehr von Hackerangriffen in IT-Sicherheit und Prozesse
- Die COVID-19-Risiken werden durch Investitionen in Homeoffice-Equipment und Kollaborationsplattformen sowie engere Zusammenarbeit mit Partnern reduziert
- Verbesserung der Vertriebsaktivitäten, die zentral gesteuert, aber regional in die IoT-Geschäftsentwicklungseinheiten eingebunden sind
- Überwachung der Vertriebsaktivitäten zur Sicherstellung der Kundenerwartungen
- Ausbau der Investitionen in dezidierte IoT-Partnerteams zur Weiterentwicklung des IoT-Partnersystems
- Etablierung eines den Geschäftserfordernissen der Fokusländer (USA, Großbritannien, Frankreich und Deutschland) angepassten Geschäftsplans
- Ausbau des IoT-Partnergeschäfts für Länder, die nicht im Fokus des weiteren Aufbaus sind
- Weiterer Ausbau der Marketing-Aktivitäten zur Steigerung der Wahrnehmbarkeit des IoT-Angebots der Software AG im Markt zur Verbesserung der Absatzmöglichkeiten

Insgesamt hat sich das Kaufverhalten der Unternehmenskunden im Softwaremarkt verändert, wodurch die Nachfrage nach Subskriptions- und Software-as-a-Service(SaaS)-Angeboten ständig zunimmt. Deshalb hatte der Vorstand der Software AG im Rahmen der strategischen Neuausrichtung auch das „Subscription-first-Prinzip“ definiert, nach dem seit dem Jahr 2020 alle Produkte der Software AG vornehmlich als Subskription angeboten wurden und werden. Dieses Angebot wurde von den Kunden immer stärker nachgefragt und auch angenommen. Es erfüllt die immer weiter zunehmende Kundennachfrage nach „Pay per Use“- und Subskriptionsangeboten, die unabhängig vom Deployment-Modell die Vorteile dieser Konsumtionsmöglichkeit zur Verfügung stellen. Die Software AG wird ihre Produkte weiterhin hybrid anbieten, also sowohl zur Installation On-Premise als auch als Cloud-/SaaS-Angebot.

Im Cloud-Geschäft ist das Informationssicherheits- und Datenschutzrisiko signifikant höher als im früheren On-Premise-Geschäft, da die Software AG als Datenverarbeiter auftritt. Hierdurch wird dieses Risiko nunmehr auf den Cloud-Anbieter Software AG transferiert. Durch diese Transformation ergibt sich ein ansteigendes Rechtsrisiko aus Cloud-Verträgen. Um dieses erhöhte Risiko zu reduzieren, wurde ein Information-Security-Management-System (ISMS) nach ISO 27001 eingeführt und extern zertifiziert.

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

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

Der traditionelle A&N-Produktbereich befindet sich in einer reifen Phase des Produktlebenszyklus. Auch die Altersstruktur der A&N-Mitarbeiter stellt sowohl die Software AG als auch die Kunden vor Herausforderungen. Der erforderliche Generationenwechsel bei allen kundenorientierten Unternehmensfunktionen muss gut organisiert werden. Ansonsten besteht das Risiko, Kundenkontakte zu verlieren, mit entsprechenden Know-how-Verlusten und entsprechend negativen Auswirkungen auf Vertriebsopportunitäten. Es gibt nahezu kein Neukundengeschäft in diesem Segment. Das Produktportfolio basiert auf Bestandskunden. Der steigende Kostendruck auf Kundenseite führt zu vermehrter Migration von Mainframe- nach Open-Systems-Plattformen. Es bestehen jedoch Ressourcenengpässe in der Unterstützung der Kunden bei dieser Migration. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass die Kunden zu neuen Produkten anderer Mitbewerber wechseln, was negative Auswirkungen auf den Umsatz und die Ergebnismarge hätte. Dies würde auch die Cross-Selling-Potenziale für andere Produkte der Software AG verringern. Ein Teil der Software AG-Strategie basiert darauf, bestehende A&N-Lizenzrechte der Kunden zu erweitern bzw. arrondierende Produkte zu verkaufen. Das Potenzial aus der Erweiterung von Lizenzrechten hat sich allerdings im Vergleich zu den Vorjahren verringert. Die Software AG hat jedoch weiterhin eine sehr hohe Kundenloyalität im Produktbereich A&N. Dies steht im Zusammenhang mit einer großen Wertschätzung für die A&N-Produkte aufgrund:

- Hoher Verfügbarkeit der Systeme
- Niedriger Betriebskosten

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

In diesem Zusammenhang besteht die Chance, Kunden mit positiver Software AG-Erfahrung für einen langfristigen Wartungsbetrieb und für eine Modernisierung ihrer IT-Infrastruktur unter Beibehaltung der A&N-Technologie zu gewinnen, für die die Software AG der beste Partner ist. Dies wird ermöglicht durch den Erhalt und zusätzlichen Aufbau von Produkt-Know-how. Die weitere Innovation und Fortsetzung der F&E-Aktivitäten führt zu deutlich besseren Zukunftsaussichten des A&N-Bereichs. Die Gesellschaft hat bereits im Jahr 2015 begonnen, ihr Programm Adabas & Natural 2050+ zu kommunizieren und ist grundsätzlich bereit, A&N über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und ihre A&N-Kunden zu unterstützen. Diese Initiative führte zu sehr positiven Kundenrückmeldungen und erhöht die Loyalität der Bestandskundenbasis. Durch die Einführung der Subskriptionsverträge auch im A&N-Segment wurden zusätzliche Umsatzpotenziale erschlossen.

Die Software AG wirkt den genannten Risiken durch folgende weitere Maßnahmen entgegen:

- Das Programm Adabas & Natural 2050+ kann den langfristig erwarteten Umsatzrückgang deutlich verzögern
- Weiterentwicklung der Hosting- und Private-Cloud-Verfügbarkeiten von A&N-Produkten führt zu neuem Geschäft
- Unterstützung der Kunden bei der Migration von Mainframe- zu Open-Systems-Plattformen auf A&N-Technologie (Rehosting) zur Kostenreduktion der Hardware auf Kundenseite und zur Verlängerung der Wartungsperioden
- Ausbau der Servicekapazitäten für A&N zur Unterstützung lokaler Partner bei Rehosting-Aktivitäten
- Generationswechselprogramme zur Ausbildung und Fortbildung junger A&N-Mitarbeiter in der Entwicklung und im Bereich Pre-Sales, sowohl bei der Software AG als auch bei den Kunden
- Erweiterter Applikations-Support zwecks Unterstützung der Kunden beim A&N-Personalbestand
- Ausbau von Offshore-Entwicklungs- und Support-Zentren

- Fokussierung auf die wesentlichen Betriebssystemplattformen, wie z/OS®, Linux® und Windows®
- A&N-Modernisierung zur kontinuierlichen Verlängerung des Produktlebenszyklus, zum Beispiel Weiterentwicklung und Vertrieb der zIIP™-Funktionalitäten für Online-Transaktionen und Adabas for zIIP
- Regelmäßige Durchführung von Kundenzufriedenheitsumfragen

Die getroffenen Maßnahmen können den rückläufigen Trend der A&N-Umsätze deutlich verlangsamen und bieten Chancen, zusätzliche Umsatzquellen zu generieren. Aus diesen Gründen reduzierte sich der A&N-Umsatz im Geschäftsjahr 2020 nur um 3 Prozent, wobei diese Reduktion ausschließlich an den im Vergleich zum Euro schwächeren Fremdwährungen lag. Währungsbereinigt stieg der Umsatz sogar um 1 Prozent. Die normalisierten Auftragseingänge (Bookings) erhöhten sich um 28 Prozent (währungsbereinigt um 33 Prozent), was die unterjährig erhöhte Guidance von +5 bis +15 Prozent deutlich übertraf.

Aufgrund der hohen Anzahl von Großaufträgen im Segment A&N im Jahr 2020, welche sich in dieser Größenordnung im Jahr 2021 nicht wiederholen werden, wird für das Geschäftsjahr 2021 ein Rückgang der normalisierten Auftragseingänge (Bookings) im A&N-Geschäftssegment um 30 bis 20 Prozent erwartet, was in etwa dem Geschäftsniveau des Jahres 2019 entspricht. In den Folgejahren geht die Software AG von einer Stabilisierung dieser normalisierten Auftragseingänge aus. Durchgeführte Kundenanalysen haben gezeigt, dass die überwiegende Mehrheit aller A&N-Installationen für die Kunden unternehmenskritisch ist. Das bedeutet, dass die wirtschaftliche Existenz vieler Kunden von der Funktionsfähigkeit und Verfügbarkeit der A&N-Installationen abhängt. Diese Kunden haben in den vergangenen Jahrzehnten sehr hohe Investitionen in diese Technologie getätigt, auf die sie nicht verzichten möchten und können. Demnach besteht die Chance, dass dieser Geschäftsbereich auch in Zukunft hohe Erträge erwirtschaftet.

Die Chancen von Produktinnovationen und 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. Auch die COVID-19-Pandemie hat nahezu keine negativen Auswirkungen auf die Geschäftsentwick-

lung dieses Segments. In Krisenzeiten verlassen sich die Kunden auf bewährte Technologie und starten keine Aktivitäten, um neue Technologien zu erproben.

Diese Risiken wurden zum Jahresende 2020 mit dem Risikosignal gelb (Vj. gelb) bewertet.

Akquisitionen

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

Die langanhaltende Niedrigzinsphase hat die Preise möglicher Zielunternehmen stark ansteigen lassen, wodurch sich die Rentabilität möglicher Akquisitionen ungünstig darstellt. Potenzielle Zielunternehmen sind daher selten, zu hochpreisig und haben oft nicht die richtige Größe. Unternehmen mit wegweisenden Technologien sind selten zum Verkauf gestellt und haben einen hohen Preis. Aufgrund dieser Marktsituation ist der Zukauf neuer Technologien deutlich erschwert und das anorganische Wachstum der Software AG limitiert. Es besteht daher auch das Risiko der Akquisition nicht erfolgreicher Geschäftsmodelle oder suboptimaler Produkte.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2021 wurde bei der Software AG dem Verantwortungsbereich des Finanzvorstands das „Corporate Development“ hinzugefügt, um die strategische Weiterentwicklung der Gesellschaft voranzutreiben, auch durch Akquisitionen. Dabei wurde in diesen neuen Bereich die bisherige Abteilung Mergers & Acquisitions (M&A) integriert, um die Wertschöpfung aus M&A zu maximieren. Darüber hinaus wurde innerhalb dieser Organisation ein neues Post-Merger-Integration(PMI)-Team geschaffen, das für die Integration vergangener und zukünftiger Akquisitionen zuständig ist.

Für die Zeit vor und nach der Akquisition wurden die folgenden risikominimierenden Prozesse definiert:

Pre-Akquisitionsphase

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

Die Risiken in der Pre-Akquisitionsphase wurden im Geschäftsjahr 2020 wie im Vorjahr mit dem Risikosignal grün bewertet.

Post-Akquisitionsphase

Darüber hinaus besteht das Risiko, die übernommenen Unternehmen nicht erfolgreich zu integrieren. Daher wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2021 ein neuer PMI-Manager ernannt, der als Teil des für die Weiterentwicklung der Software AG zuständigen Teams operiert. 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 wichtiger Know-how-Träger, sofern nicht zeitnah ausreichend attraktive Stellen geschaffen werden können. Dabei ergibt sich insbesondere bei kleineren Akquisitionen die Herausforderung, dass bisher als

Generalisten arbeitende Führungskräfte nach der Akquisition nunmehr in einer größeren Organisation als Spezialisten tätig sein sollen. Die wesentlichen Herausforderungen beziehen sich auf die Integration des Produktportfolios, der Prozesse, der Organisation, des Personals sowie der unterschiedlichen Unternehmenskulturen.

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

Die Chancen und Risiken der Post-Akquisitionsphase im Rahmen der Integration waren zum Jahresende 2020 aufgrund zweier kleinerer Akquisitionen im Geschäftsjahr 2016, einer kleineren Akquisition im Geschäftsjahr 2017, zweier kleinerer Akquisitionen im Geschäftsjahr 2018 sowie keiner Akquisition in den Geschäftsjahren 2019 und 2020 eher gering.

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

Risiken und Chancen aus der strategischen Neuausrichtung (Helix)

Während zu den Chancen der strategischen Neuausrichtung bereits in den einzelnen Abschnitten oben Stellung genommen wurde, ist dem Vorstand der Gesellschaft auch bewusst, dass die strategische Neuausrichtung der Software AG ein substantielles mehrjähriges Change-Projekt darstellt. Aus einem solchen Change-/Transformationsprozess können erhebliche Risiken erwachsen, wenn der Prozess nicht klar strukturiert, begleitet und gemanagt wird. Das größte Risiko besteht darin, dass die Organisation aufgrund zu vieler gleichzeitig gestarteter Initiativen strukturell überfordert wird und die bestehenden Governance-Strukturen dem Wandel im Wege stehen bzw. durch einen unpräzisen oder unkoordinierten Wandel unwirksam werden. Diesem erheblichen und jedem größeren Change-Projekt innewohnenden Risiko begegnet der Vorstand durch folgende Maßnahmen:

- Ein zentrales Transformation Office unter der Leitung eines erfahrenen Senior Vice President, Strategy and Transformation, wurde installiert und mit sieben Mitarbeitern ausgestattet. Vier Change-Manager strukturieren und begleiten konkrete Initiativen, die von den strategischen Prioritäten abgeleitet sind. Drei Programm-Manager steuern operative Projektanfragen, machen wechselseitige Abhängigkeiten transparent und stellen die Nutzung von Standard-Tools für Projektmanagement, Applikations- und Prozessdokumentation sicher. Das Transformation Office berichtet an den Personalvorstand.
- Es wurde ein detaillierter Ausführungsplan (Execution Plan) aller Change-Teilbereiche (Workstreams) aufgestellt, um die Initiativen und einzelnen Maßnahmen zeitlich aufeinander abzustimmen, die Fortschritte der Transformation zu verfolgen und eine vollständige Transparenz über das Change-/Transformations-Programm zu haben sowie Abhängigkeiten zu managen.

- Die Verantwortung für die größten Teile der Transformationsinitiativen ist in die Hände der zuständigen Unternehmensbereiche gelegt worden. Workstream-Leiter der jeweiligen betroffenen Unternehmensbereiche sorgen für die Ausführung des entsprechenden Teils des Gesamtausführungsplans. Eine strukturelle und inhaltliche Abstimmung zwischen den Workstreams erfolgt einerseits durch das Transformation Office, andererseits durch regelmäßige Result-to-Action(RTA)-Meetings, in denen alle Workstreams ihren Fortschritt, KPIs und Klärungsbedarfe präsentieren. Da eine intensive Kollaboration für den Change-Prozess unerlässlich ist, bietet dieses Forum die Möglichkeit, über Abteilungsgrenzen hinweg Change-Prozesse ganzheitlich zu managen.
- Um die regionale Adaption des Transformationsprozesses zu bewerten und voranzutreiben, wurden „Quarterly Business Reviews“ etabliert, in denen eine ganzheitliche Betrachtung der Regionen und Bereiche hinsichtlich der Business Performance und Transformation erfolgt. Resultierend daraus werden Maßnahmen definiert.
- In die bestehenden Governance-Strukturen sind Transformations- bzw. Change-Komponenten integriert worden, die sicherstellen, dass alle Abweichungen vom Ausführungsplan zeitnah identifiziert und, falls erforderlich, an die richtigen Stellen eskaliert werden können. So wird zum Beispiel regelmäßig eine Change-Impact-Analyse angefertigt, die die Hauptrisiken aufdeckt und Maßnahmen definiert, um diesen Risiken zu begegnen.
- Durch externe Beratung und Begleitung des Change- und Transformations-Prozesses, vor allem in den Bereichen People & Culture und Subskriptionen, soll sichergestellt werden, dass das Change-/Transformations-Management und die Ausführung der Pläne den hohen Qualitätsansprüchen der Software AG genügen.

Die Unternehmenskultur und deren Anpassung an die Neuausrichtung des Unternehmens ist Grundlage für den Erfolg der Transformation. Daher wird besonders viel Augenmerk auf folgende Maßnahmen gelegt:

Mitarbeiter werden aktiv in den Change-Prozess einbezogen und entsprechend ausgebildet, es wird zielgruppengerecht kommuniziert, es werden Talente gefördert und Feedback-Runden sowie Round Tables durchgeführt, Mitarbeiterbefragungen aufgesetzt und Verhaltensweisen identifiziert, die den Change-Prozess behindern können, um diese zu adressieren. Dies wird auch durch eine firmenweite Simplifizierungsinitiative unterstützt, in welcher die Prozesse angepasst werden, um die Transformation schnell und direkt für jeden Mitarbeiter greifbar zu machen.

In den ersten Jahren der Implementierung wurde das Risiko mit rot bewertet. Die Chancen der strategischen Neuausrichtung überwiegen dieses Risiko jedoch bei Weitem. Da diese Risiken in den anderen strategischen Risiken enthalten sind, wurde auf eine gesonderte Bewertung im Geschäftsjahr 2020 verzichtet.

Leistungswirtschaftliche Risiken und Chancen

Vertriebseffizienz sowie Vertriebsrisiken und -chancen

Die Komplexität der Software AG-Produkte einerseits sowie die Komplexität der Anforderungen der Kunden andererseits erfordern einen versierten, in hohem Maße spezialisierten Vertrieb und führen zu relativ langen Verkaufszyklen. Die produktbezogenen Vertriebs- und Marketingaufwendungen stiegen weiter an und lagen im Geschäftsjahr 2020 mit 116 Prozent des Lizenzumsatzes über dem Vorjahr mit 95 Prozent. Diese Kennziffer ist jedoch auch von der Umstellung des Vertriebs auf Subskriptionen beeinflusst, da sich dadurch die Lizenzerlöse tendenziell reduzierten. Eine aussagefähigere Kennziffer ergibt sich, wenn man diese produktbezogenen Vertriebs- und Marketingaufwendungen ins Verhältnis der normalisierten Auftragseingänge (Bookings) setzt. Diese lagen im Geschäftsjahr 2020 bei 51 (Vj. 57) Prozent. Insoweit ist die Vertriebseffizienz im Jahr 2020 im Vergleich zum Vorjahr angestiegen. Eine ineffektive Vertriebsorganisation kann eine Indikation für einen unzureichenden Vertriebsansatz oder nicht wettbewerbsfähige Produkte hinsichtlich Fähigkeiten, Preisen oder möglicher Verwendungen sein. Die Umstellung auf das Subskriptions-Vertragsmodell kann im Vergleich zum bisher dominierenden Vertriebsmodell der zeitlich unbegrenzten Lizenzen dazu führen, dass Kunden Verträge schneller kündigen, falls die Produkte die

Kundenwünsche nicht vollumfänglich erfüllen. Die Vertriebseffizienz kann durch Erhöhung des durchschnittlichen Vertragsvolumens und eine verbesserte Skalierbarkeit erreicht werden. Hierfür ist eine Fokussierung des Vertriebs auf große strategische Kunden entscheidend. Dies erhöht jedoch die Abhängigkeit des Lizenzumsatzes von einer geringeren Anzahl großer Kundenverträge. Das komplexe Produktportfolio mit langen Vertriebszyklen führt zu einer stärkeren Verlagerung des Jahreslizenzgeschäftes ins vierte Quartal. Bei zu geringen durchschnittlichen Vertragsvolumen der direkten Vertriebsorganisation mit voller Unterstützung der administrativen Bereiche Recht und Finanzen bei gleichzeitig zu geringem Einsatz von Standardverträgen und Prozessen reduzieren sich die Vertriebseffizienz und Rentabilität. In kleineren Landesorganisationen gibt es zum Teil zu wenige Technologieberater (Pre-Sales-Mitarbeiter) und Kompetenzen, um eine technologische Beratung der Kunden hinsichtlich der gesamten Plattform zu ermöglichen. Aufgrund des implementierten Customer-first-Prinzips werden selbst bei kleineren Vertragsvolumen noch zu wenig Standardverträge verwendet. Die COVID-19-Pandemie führt bei Kunden mit unzureichender digitaler Kollaborations-Infrastruktur zu verlangsamten Einkaufszyklen.

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

- Beschleunigte Weiterführung des Übergangs zu wiederkehrenden Lizenzierungsmodellen, wie Subskription, nutzungsbasierten Lizenzen und SaaS, in allen Produktlinien mit verbesserter Skalierbarkeit und Planungstreue
- Reduktion der Komplexität der Produktangebote und der Preisgestaltung durch Vereinfachung der Produkt-Bundles
- Einführung verbesserter Vertriebsmethoden und Ausbau des Erfolgsmanagements zur Erhöhung der Vertriebseffizienz
- Entwicklung eines globalen Go-to-Market-Modells (Blue Prints) wie Kundensegmentierung und Spezialisierung, insbesondere in der DACH- und Americas-Region

- Weltweite Einführung von Altify, einem Tool für das Management von Salesforce-Opportunitäten, zur Implementierung eines neuen konsistenten Vertriebsprozesses vom Angebot bis zur Zahlung der Kunden
- Aufbau von Vertriebs-, Entwicklungs- und Repräsentanten-Teams in allen Regionen und Einführung globaler Tools und verbindlicher Prozesse
- Einführung globaler Absatzplanungs-, Kalender- und Abstimmungsprozesse mit verbindlichen Meeting-Tagen in allen Regionen
- Aufbau nachfrageerzeugender Gremien, um die Vertriebsprozesse abzustimmen und die Genehmigungsdisziplin zu erhöhen
- Einführung eines neuen Forecast Dashboards
- Vereinfachung der administrativen Prozesse zur Steigerung der Vertriebseffizienz
- Aufbau einer Customer-Success-Manager-Organisation zur fortlaufenden Betreuung und Beratung der Kunden
- Verbesserung der Unternehmenskommunikation hinsichtlich der Unternehmensvisionen
- Weiterer Ausbau der Vertriebs- und Produktschulungen mit verbindlichen Abschlusstests

Aufgrund der im Geschäftsjahr 2020 im Vergleich zum Vorjahr erzielten Verbesserungen der Vertriebseffizienz hat sich die Risikobewertung gemessen in Risikosignalen mit grün im Vergleich zu rot im Vorjahr deutlich verbessert.

Risiken und Chancen aus dem Partnergeschäft

Die Wachstumsstrategie der Software AG beruht auf der Erweiterung des Partnerökosystems, um die vertikale und geografische Marktabdeckung zu steigern. Das Partnerökosystem muss weiter ausgebaut werden, um zusätzliches Lizenzwachstum in bisher nicht bearbeiteten Märkten zu generieren. Die Zusammenarbeit mit global agierenden Systemintegratoren wie Wipro, Tata Consulting Services, Capgemini usw. war zuletzt stark auf die Vertriebszusammenarbeit ausgerichtet und spielte bei Transformationsprojekten

nur eine untergeordnete Rolle. Seit Jahren hat die Software AG nur unzureichend zusätzliche Umsätze und Bookings durch neu akquirierte Partner generiert. Der Fokus war zu stark auf den gemeinsamen Vertrieb ausgerichtet. Das OEM-Geschäft hat Profitabilitäts- und Wachstumsschwächen. Einer der Gründe liegt darin, dass die Produkte nicht ausreichend für das OEM-Geschäft vorbereitet sind. Das Partnergeschäft mit den größten Cloud-Providern Microsoft und Amazon Web Services ist vor allem hinsichtlich der Kundenempfehlungen dieser Großorganisationen wichtig. Channel-Konflikte zwischen direkter Vertriebsorganisation und Partnervertrieb sowie verbesserungsfähige Vergütungsmodelle beeinträchtigen den Erfolg des Partnergeschäfts. Eine möglicherweise unzureichende Partner-Governance könnte zu möglichen Rechts- und Reputationsrisiken inklusive Schadensersatzforderungen gegenüber der Software AG führen sowie den Erfolg des Partnergeschäfts gefährden. Je länger die COVID-19-Pandemie anhält, umso mehr behindert sie aufgrund des hohen Abstimmungsbedarfs das Partnergeschäft.

Um den Erfolg des Partnergeschäfts auszubauen, wurden folgende Maßnahmen eingeleitet:

- Aufbau eines globalen Partnermanagement-Teams zur Weiterentwicklung der Partnerstrategie, zum Ausbau der Partnerbeziehungen und zur Vernetzung auf allen Ebenen
- Umstellung des Vertriebsvergütungsmodells zur Motivationssteigerung bei der Zusammenarbeit der direkten Vertriebsorganisation mit dem Vertriebs-, Cloud- und OEM-Partner
- Festlegung von Zielen auf regionaler und Länderebene hinsichtlich des durch Partner beeinflussten Umsatzes
- Stärkere Verpflichtung der Softwarevertriebsorganisation, die globalen Systemintegratoren in die strategischen Großkundenbeziehungen einzubinden
- Implementierung einer eindeutigen Abgrenzung des Neukundengeschäfts (White Space), welches über Partner abgewickelt werden soll
- Angebot attraktiver, vorhersehbarer Margen zur Gewinnung von Value-added Resellern
- Implementierung eines Partnerprogramms zur Steigerung der Partnergewinnung

- Vereinfachung des Preismodells der Software AG und Ermöglichung flexibler Preisgestaltungen im OEM-Partnergeschäft
- Verbesserungen im Partnergeschäft-Reporting
- Vereinfachung der partnerbezogenen Prozesse und Systeme auf allen Ebenen
- Implementierung von Marketingfonds für die Partner, um die Generierung von Partnerneugeschäft zu beschleunigen
- Herstellung der OEM-Fähigkeit der Produkte und Einführung von Standardprozessen, um OEM-Lösungen durch F&E zu zertifizieren
- Erhöhter Fokus auf die Gewinnung von Neukunden
- Einführung eines globalen Teams mit Fokussierung auf kommerzielle Cloud-Allianzen
- Konsequente Entwicklung und Erweiterung eines effektiven und skalierbaren Partnerschulungs- und Qualifizierungsprogramms zur Erhöhung der Dienstleistungskapazität und -qualität
- Kontinuierliche Verbesserung und Weiterentwicklung der spezifischen Partner-Channel-Compliance-Instrumente, der strikten Anwendung der Standard-Partner-Power-up-Verträge sowie Schulung der Partner zum Software AG-Geschäftsmodell
- Unterstützung der Partner bei den Herausforderungen durch die COVID-19-Pandemie

Auch beim Partnergeschäft hat die strategische Neuausrichtung des Konzerns zum Ziel, die als erheblich eingeschätzten Chancen aus einem konsistenten und ganzheitlichen Aufbau eines globalen Partnerökosystems bestmöglich zu realisieren. Durch die Etablierung der neuen Performance-Matrix und die Fokussierung auf die vielversprechendsten Partnerschaftsmodelle in den verschiedenen Produktgruppen darf davon ausgegangen werden, dass ein mittelfristiges Umsatzwachstum mit dem Partnerökosystem generiert werden kann.

Die Risiken aus dem Partnergeschäft wurden zum Jahresende 2020 mit dem Risikosignal gelb (Vj. gelb) bewertet.

Personalrisiken und -chancen

Arbeitgeberattraktivität

Das wichtigste Kapital der Software AG sind ihre Mitarbeiter. Daher ist eine der zentralen Herausforderungen, jederzeit über eine ausreichende Anzahl hoch qualifizierter, motivierter Mitarbeiter an allen relevanten Standorten zu verfügen. Die Attraktivität als Arbeitgeber, um qualifiziertes und motiviertes Personal zu gewinnen und vor allem zu halten, ist einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren. Die Software AG befindet sich in einer Transformationsphase und agiert, inmitten einer weltweiten COVID-19-Pandemie, im sehr wettbewerbsintensiven Cloud- & IoT-Markt. Die Unsicherheit im Hinblick auf den künftigen Erfolg der Gesellschaft in diesen neuen Märkten könnte die Attraktivität der Software AG als Arbeitgeber sowohl bei neu zu suchenden hoch qualifizierten Mitarbeitern als auch bei den schon vorhandenen Talenten negativ beeinflussen. Darüber hinaus könnte die demografische Entwicklung in einzelnen Volkswirtschaften oder einzelnen Märkten zu einer Reduktion des Wachstumspotenzials mangels geeigneter Nachwuchskräfte führen. Im Bereich A&N kann die fortgeschrittene Altersstruktur zu einem Verlust an Kompetenzen führen. Wie die Software AG mit den Herausforderungen durch die COVID-19-Pandemie im Vergleich zu anderen Unternehmen umgeht und dabei ihre Transformation weiterführt, ist sehr wichtig, um neue Talente zu gewinnen und vorhandene hochkarätige Mitarbeiter zu behalten.

Diesem Risiko wird durch folgende Maßnahmen begegnet:

- Weitere Verbesserung des Arbeitgeberimages und der Attraktivität der Software AG als Arbeitgeber insbesondere auch während der COVID-19-Pandemie
- Kontinuierliche Sicherstellung marktgerechter Vergütungssysteme und Zielgehälter durch weltweites Benchmarking
- Entwicklungsprogramme für hochtalentiertere Mitarbeiter und Führungskräfte von morgen
- Aufgrund der konsequenten Umsetzung der bei Mitarbeiterbefragungen festgestellten Verbesserungsmöglichkeiten hat die neue Mitarbeiterbefragung im Jahr 2020 zu einer erheblichen Verbesserung der Ergebnisse im Vergleich zum Vorjahr geführt; diese Mitarbeiterbefragungen werden konsequent weitergeführt
- Fortführung der Aktivitäten in den sozialen Medien, um hoch qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen

- Weiterführung der direkten Mitarbeitergewinnung und Weiterbildung der vorhandenen Mitarbeiter
- Implementierung der A&N-Akademie im Jahr 2020, um graduierte Studenten an die A&N-Technologie heranzuführen und sie als mögliche künftige Mitarbeiter im Segment A&N zu gewinnen
- Personalentwicklungsprogramme für alle Mitarbeiter weltweit
- Optimierung der Allokation der Mitarbeiter auf High- und Low-Cost-Standorte

Insgesamt geht die Software AG davon aus, dass die getroffenen Maßnahmen eine gute Basis für die Sicherstellung des langfristigen Erfolgs der Software AG darstellen.

Der „War for Talents“ im IT-Sektor wird sich weiter zuspitzen; die strategische Neuausrichtung der Software AG und die im Rahmen der Helix-Strategie entworfene Employee Value Proposition (b⁵) werden dazu beitragen, die Attraktivität der Software AG als wachsendes Softwareunternehmen weiter zu steigern.

Aufgrund der eingeleiteten Maßnahmen im Hinblick auf den intensiveren Wettbewerb der Unternehmen um die besten Mitarbeiter wurden die Personalthemen zum Jahresende 2020 mit dem Risikosignal grün (Vj. grün) bewertet.

Rechtliche Risiken

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

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

Schutz der IP Rights von Software AG-Partnern

Da die Software AG auch Drittprodukte an ihre Kunden lizenziert, besteht die Verpflichtung, auch die an die Kunden gewährten Rechte, beispielsweise Nutzungsrechte bestimmter Kapazitäten, zu verteidigen. Unberechtigte nicht festgestellte Nutzungen durch die Kunden können zu Haftungsrisiken bezüglich entgangener Lizenzgebühren gegenüber den Softwarelieferanten führen. Um dieses Risiko zu vermindern, wurden in allen Kundenverträgen Prüfungsrechte vorgesehen, die der Software AG die Möglichkeit einräumen, zu überwachen, inwieweit die Kunden die Produkte gemäß den vertraglichen Vereinbarungen nutzen. Alle Vertriebsverträge für Fremdsoftware werden von einer Zentralabteilung auf ungünstige Vertragskonditionen geprüft und gegebenenfalls angepasst. Darüber hinaus wurde der Einkaufsprozess weiterentwickelt und verbessert.

Patentrechtsverfahren

Die Patentrechtspraxis, mit einer vor allem in den USA großzügigen Gewährung von Softwarepatenten in Verbindung mit den Besonderheiten des US-amerikanischen Verfahrensrechts, begünstigt patentrechtliche Auseinandersetzungen. Neben möglichen Klagen durch andere Softwaregesellschaften als Patentinhaber wird diese Situation auch von Patentverwertungsgesellschaften ohne eigenen Geschäftsbetrieb (Patent-Trolle) genutzt, welche oft von Hedgefonds finanziert werden, um gegen Softwareunternehmen Patentrechtsverfahren anzustrengen. Davon ist auch die Software AG betroffen. Patentrechtliche Streitigkeiten in den USA bergen das Risiko hoher Aufwendungen für Verfahrenskosten zur Verteidigung gegen behauptete Ansprüche, deren Erstattung das amerikanische Prozessrecht nicht vorsieht. Dieses Risiko hat sich hinsichtlich der Patent-Trolle durch eine geänderte Rechtsprechung der US-Gerichte in den letzten Jahren entschärft. Demnach verlangen US-Gerichte inzwischen, dass diese Patentverwertungsgesellschaften über ein relevantes eigenes Geschäft verfügen müssen, um überhaupt die Verletzung eigener Patente anklagen zu können. Darüber hinaus haben sich große US-Softwaregesellschaften in einem License-on-Transfer (LOT)-Netzwerk organisiert. Das LOT-Netzwerk ist eine gemeinnützige Organisation, die gegründet wurde, um die gegenseitige Lizenzierung von Patenten zu fördern und gemeinsam gegen Patent-Trolle vorzugehen. Zur Stärkung der eigenen Position ist die Software AG seit dem Jahr 2020 Mitglied in diesem Netzwerk. Die Mitglieder dieses LOT-Netzwerkes haben sich verpflichtet, sich nicht gegenseitig auf Patentrechtsverletzungen zu verklagen. Das letzte Verfahren eines Patent-Trolls wurde im Geschäftsjahr 2019 durch Vergleich abgeschlossen. Seit diesem langjährigen Verfahren hat es in den letzten Jahren keine weiteren Angriffe durch Patent-Trolle mehr gegeben. Darüber hinaus besteht auch das Risiko, von konkurrierenden Softwareunternehmen hinsichtlich Patentverletzungen verklagt zu werden, sofern diese nicht ebenfalls Mitglied in dem genannten LOT-Netzwerk sind. Um solchen Patentrechtsstreitigkeiten entgegenzutreten, unterhält die Gesellschaft ein IP-Rights-Team. Dieses Team betreut neben anderen Aufgaben des Patentrechtsschutzes die eigenen Patentanmeldungen und koordiniert die Abwehr von Patentrechtsklagen. Ein eigenes Patentportfolio schützt am besten vor der Inanspruchnahme durch andere Marktteilnehmer, da es Möglichkeiten von Cross-Lizenzierungsabkommen bietet. Aus diesen Gründen wird die Software AG die Erweiterung ihres Patentbestands in Zukunft forcieren. Im Geschäftsjahr 2020 hat die Software AG eine Initiative gestartet, die im Rahmen von Workshops an allen relevanten F&E-Standorten die Möglichkeit neuer Patentierungen

untersucht hat. Das Produktmanagement prüft regelmäßig die Technologie der engsten Mitbewerber der Software AG, um überlappende Technologien zu identifizieren und Patentideen zu entwickeln.

Der Eintritt in Patentierungsverfahren führt jedoch auch zu Risiken. So können in einem solchen Verfahren auch IPs durch Auflagen der patentgewährenden Organisationen verloren gehen. Darüber hinaus können solche Rechte durch Einbau in Open-Source-Software verloren gehen. Die Software AG ist Inhaberin einer großen Anzahl von Patenten, die zum Schutz des Geschäfts der Gesellschaft und zur Abwehr von Patentrechtsklagen eingesetzt werden können. Außerdem können diese Patente in Zukunft auch zur Generierung zusätzlicher Lizenzerlöse beitragen.

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

Das Risiko aus dem Schutz der IP Rights wurde zum 31. Dezember 2020, wie auch im Vorjahr, mit dem Risikosignal grün bewertet.

Informationssicherheit und Datenschutz

Als Dienstleister für Wartungsleistungen, Cloud-Services und Beratung arbeitet die Software AG mit sensiblen Kundendaten und handelt somit als Auftragsverarbeiter. Darüber hinaus administriert die Software AG auch sensible Informationen über ihr eigenes Geschäft, ihre Mitarbeiter und Kunden, potenzielle Kunden, Partner und Lieferanten in der Rolle als Verantwortlicher für diese Daten. Die Gesellschaft ist rechtlich dazu verpflichtet, diese Daten zu schützen, während die Anzahl externer Hackerangriffe ständig zunimmt. Im Jahr 2020 erhöhten sich die Schadsoftware-Angriffe im Vergleich zum Jahr 2019 weltweit insgesamt um 715 Prozent. Gleichzeitig erhöht die vermehrte Nutzung von Cloud-Computing die Angriffsflächen für Datenangriffe. In den Auftragsverarbeitungsverträgen (AVV)

bzw. englisch Data Processing Agreements (DPAs) mit den Kunden garantiert die Software AG, die Datenschutzgesetze – insbesondere die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) bzw. englisch General Data Protection Regulation (GDPR) der EU – einzuhalten. Um den geforderten Datenschutz sicherzustellen, sind erhebliche Investitionen nötig. Im Falle von Verstößen gegen diese gesetzlichen Regelungen können bis zu vier Prozent des Jahreskonzernumsatzes als Strafe verhängt werden. Um alle diese Sicherheitsmaßnahmen und Vorgaben zu erfüllen, sind ständig erhebliche Investitionen erforderlich. Durch das Schrems-II-Urteil des Europäischen Gerichtshofes (Urteil des Europäischen Gerichtshofs zur Übermittlung personenbezogener Daten in Drittländer, Schrems II) ist das Privacy Shield bezüglich des Datentransfers in die USA nicht mehr länger anwendbar. Diese Situation führt zu Compliance-Problemen, die gelöst werden müssen.

Die Software AG begegnet diesen Risiken durch die Implementierung eines Datenschutz-Management-Systems (DPMS), das insbesondere seit dem Schadsoftware-Angriff im Oktober 2020 weiter ausgebaut und gestärkt wurde. In diesem DPMS sind definierte Prozesse festgelegt, anhand derer die Informationssicherheit und der Datenschutz sichergestellt werden können. Dabei wurden interne Datensicherheitsrichtlinien und Standardprozesse, ein Datensicherheitskomitee und eine IT-Sicherheitsorganisation etabliert, welche die IT-Datensicherheit ständig überwacht und die Datensicherheitsmaßnahmen sowie die Datensicherheitsrichtlinien stetig weiterentwickelt.

Die zur Risikoreduktion erforderlichen Sicherheitsmaßnahmen werden wie folgt stetig ausgebaut:

- Nach den Erfahrungen mit dem Schadsoftware-Angriff im Oktober 2020 verbessert die Software AG ihre interne Netzwerksicherheit durch Netzwerksegmentierung sowie Datenfluss in Echtzeit und Irregularitäts-Monitoring
- Kontinuierliche Überwachung und Verbesserung des Datenschutzsystems, um das State-of-the-Art-Niveau mithilfe einer systematischen Datensicherheitsstrategie/eines Information-Security-Management-Systems (ISMS) zu erreichen
- Implementation von Früherkennungssystemen, um Hackerangriffe möglichst früh erkennen zu können

- Konsequente Umsetzung der Maßnahmen eines festgelegten Notfallplans im Falle eines Hackerangriffs oder einer Systempanne
- Für das Cloud-Kundengeschäft wurde ein nach ISO 27001 zertifiziertes Information-Security-Management-System (ISMS) eingeführt
- Weiterführung und Wartung des Sicherheits-Operation-Centers, das seit dem Schadsoftware-Angriff im Oktober 2020 von der Deutschen Telekom betrieben wird, um die Netzwerksicherheit zu erhöhen
- In den mit den Kunden abgeschlossenen AVVs werden die von der Software AG zu übernehmenden Risiken, soweit rechtlich zulässig, minimiert

Das Schrems-II-Urteil (Urteil des Europäischen Gerichtshofs zur Übermittlung personenbezogener Daten in Drittländer, „Schrems II“) stärkt den Datenschutz für EU-Bürger und sieht unter anderem vor, dass der notwendige Datentransfer ins Ausland durch die Nutzung von EU-Standard-Vertragsklauseln (Standard Contractual Clauses, SCCs) rechtlich abgesichert werden kann. Dabei kann mithilfe dieser SCCs auch im Ausland unter bestimmten Bedingungen die nötige Rechtssicherheit bei der Datensicherheit erzeugt werden, die dem Datenschutzniveau der EU in etwa entspricht. Die wesentlichen Bedingungen dieser SCCs sind, dass die ausländische Jurisdiktion es erlaubt, dass die Daten verschlüsselt, anonymisiert und pseudonymisiert werden können und dann auch werden.

Durch den Schadsoftware-Angriff im Oktober 2020 hatte die Software AG Gelegenheit, viele mittelfristig vorgesehene Aktivitäten sofort einzuleiten und durchzuführen und den Datenschutz im Unternehmen signifikant fortzuentwickeln. Durch diese Aktivitäten ist die Gesellschaft jetzt besser gegen Hackerangriffe geschützt als jemals zuvor.

Das Risiko aus Informationssicherheit und Datenschutz wurde insbesondere durch den Schadsoftware-Angriff im Oktober 2020 mit einem Risikosignal von gelb im Vorjahr auf rot zum 31. Dezember 2020 hochgestuft.

Sonstige Rechtsrisiken

Regulatorische Risiken, Compliance-Risiken und Risiken aus Rechtsstreitigkeiten

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

Der Software AG-Konzern ist als global agierendes Unternehmen weltweit Risiken aus Rechtsstreitigkeiten oder staatlichen und behördlichen Verfahren ausgesetzt. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Rechtsstreitigkeiten und Verfahren im Ergebnis negative Auswirkungen auf die Ertragslage des Konzerns haben werden; in der Regel gilt, dass die Ertragslage des Konzerns durch Rechtsstreitigkeiten selbst dann negativ beeinflusst werden kann, wenn die Rechtsstreitigkeiten in der Hauptsache gewonnen werden, da zum Zwecke der Verteidigung gegen Anschuldigungen zum Beispiel in den USA wesentliche Rechtsanwalts- und sonstige Rechtsverteidigungskosten

getragen werden müssen. Trotz sorgfältiger Risikobewertungen und vorausschauender bilanzieller Risikovorsorge besteht das Risiko, dass der tatsächliche Mittelabfluss aus einer Rechtsstreitigkeit höher ist als in der Risikobewertung angenommen.

Für Informationen in Bezug auf konkrete Rechtsstreitigkeiten siehe [Textziffer 36](#) im Konzernanhang und Kapitel Sonstige Rückstellungen im Anhang des Jahresabschlusses der Software AG (Einzelabschluss).

Finanzwirtschaftliche operative Risiken

Wechselkursrisiken

Aufgrund seiner weltweiten Geschäftstätigkeit ist der Software AG-Konzern Wechselkursrisiken ausgesetzt. Die Vertriebsorganisationen der Software AG operieren in den Landeswährungen der Länder, in denen auch die Umsätze getätigt werden. Aus diesem Grund ergeben sich Währungsrisiken und -chancen für die Konzernumsatzerlöse. Siehe dazu auch die Grafik [Währungssplit 2020](#) im Kapitel Ertragslage des Konzerns des Wirtschaftsberichts.

Auswirkungen der Wechselkursänderungen auf den Konzernumsatz im Jahr 2020:

Währungsveränderung 2020	Änderung des Fremdwährungskurses volumengewichtet 2020 vs. 2019	Auswirkungen auf den Umsatz 2020 in Mio. EUR
US-Dollar, 30,5% vom Umsatz	-2,1%	-5,5
Britisches Pfund, 5,6% vom Umsatz	-2,3%	-1,1
Israelischer Schekel, 5,3% vom Umsatz	+1,1%	+0,5
Australischer Dollar, 3,4% vom Umsatz	-2,7%	-0,8
Südafrikanischer Rand, 3,1% vom Umsatz	-12,4%	-3,6
Brasilianischer Real, 2,4% vom Umsatz	-24,4%	-6,6
Kanadischer Dollar, 2,4% vom Umsatz	-3,1%	-0,6
Sonstige Fremdwährungen, 13,2% vom Umsatz	-3,9%	-4,5
Währungseffekt aus dem Gesamtumsatz	-2,6%	-22,2

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

Risiken aus Finanzinstrumenten

Liquiditäts- und Zahlungsstromrisiken hinsichtlich derivativer Finanzinstrumente werden dadurch ausgeschlossen, dass das Unternehmen nur bestehende Bilanzpositionen oder mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretende Cashflows absichert. Auf Basis der am Bilanzstichtag offenen Finanzinstrumente hätte eine Erhöhung des Marktzinsniveaus um 100 Basispunkte den Konzernüberschuss 2020 um 2,1 (Vj. 2,0) Millionen Euro erhöht. Bei unveränderten Rahmenbedingungen, wie etwa gleicher Umsatzstruktur, gleichen Bilanzrelationen und ohne weitere Absicherungsgeschäfte, würde dieses Verhältnis in etwa auch für künftige Geschäftsjahre gelten. Unter den gleichen Voraussetzungen hätte eine Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar um zehn Prozent zum 31. Dezember 2020 zur Folge gehabt, dass der Konzernüberschuss 2020 um 2,1 (Vj. 1,9) Millionen Euro höher gewesen wäre. Das Risiko des Ausfalls von Geschäftspartnern, mit denen die Software AG derivative Finanzinstrumente abschließt, wird durch eine laufende Bonitätsüberwachung der betreffenden Banken reduziert.

Sonstige finanzielle Risiken

Die sonstigen finanziellen Risiken beziehen sich überwiegend auf das Risiko von Forderungsausfällen. Aufgrund der diversifizierten Märkte und Kundenstruktur der Software AG bestehen keine Klumpenrisiken. Durch die überwiegend hohe Bonität der Kunden sind im langjährigen Durchschnitt die Forderungsausfallrisiken eher gering. Im Jahr 2020 wurde für das aufgrund der COVID-19-Pandemie erhöhte Forderungsausfallrisiko bilanzielle Vorsorge getroffen. Zur Reduzierung der Auswirkungen dieses Risikos verwendet die Software AG das automatisierte Genehmigungsverfahren für Kundenverträge, den Global Deal Desk (GDD), der auf der eigenen Technologie basiert. Zur Sicherung der Zahlungsmittelbestände überwacht das Unternehmen die Bonität seiner Partnerbanken laufend und passt die Anlageentscheidungen dementsprechend an.

Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns

Die konsolidierte Gesamtsicht der Risikosituation des Software AG-Konzerns stellt sich im Vergleich zum Vorjahr etwas günstiger dar. Im Geschäftsjahr 2020 waren 41,7 (Vj. 30,8) Prozent der strategischen Risiken mit dem Risikosignal grün, 50,0 (Vj. 46,1) Prozent mit dem Risikosignal gelb und 8,3 (Vj. 23,1) Prozent mit dem Risikosignal rot eingestuft.

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

Risikoübersicht

	EBIT-Auswirkung für die nächsten 3 Jahre	Eintrittswahr- scheinlichkeiten	Risikosignale	Zukünftige Entwicklung
Unternehmensstrategische Risiken und Chancen				
Produktinnovation und Produktportfolio	mittel	wahrscheinlich	gelb	gleichbleibend
Wachstum des Integrations- und API-Geschäfts	mittel	wahrscheinlich	gelb	abnehmend
Entwicklung des Business-Transformation-Geschäfts	gering	wahrscheinlich	grün	gleichbleibend
Dynamisches Wachstum des IoT- & Analytics-Geschäfts	mittel	wahrscheinlich	gelb	ansteigend
Marktrisiken und Chancen für den Produktbereich A&N	mittel	wahrscheinlich	gelb	gleichbleibend
Akquisitionen Pre-Akquisitionsphase (Auswahl)	mittel	nicht wahrscheinlich	grün	gleichbleibend
Akquisitionen Post-Akquisitionsphase (Integration)	mittel	wahrscheinlich	gelb	gleichbleibend
Leistungswirtschaftliche Risiken und Chancen				
Vertriebseffizienz sowie Vertriebsrisiken und -chancen	mittel	nicht wahrscheinlich	grün	abnehmend
Risiken und Chancen aus dem Partnergeschäft	mittel	wahrscheinlich	gelb	ansteigend
Personalrisiken und Chancen				
Arbeitgeberattraktivität	gering	nicht wahrscheinlich	grün	gleichbleibend
Rechtliche Risiken				
Schutz der Intellectual Property Rights (IP Protection)	gering	nicht wahrscheinlich	grün	gleichbleibend
Informationssicherheit und Datenschutz	mittel	sehr wahrscheinlich	rot	gleichbleibend

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 2019 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 2020 im höheren Bereich des Investment Grades.

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht ist nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 7. Februar 2017 (im folgenden DCGK) sowie nach den Regelungen des deutschen Rechnungslegungsstandards in der 2017 geänderten Fassung Nr. 17 (DRS 17) aufgestellt. Er beinhaltet demgemäß die Angaben, die nach dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB), nach dem DCGK sowie nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erforderlich bzw. empfohlen sind. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts und enthält sowohl

die Grundzüge der Vergütungssysteme für Vorstand und Aufsichtsrat als auch einen Ausweis über Höhe und Struktur der Vergütung. Die Vergütung der Organmitglieder wird, wie im DCGK empfohlen, als Gesamtvergütung der einzelnen Organmitglieder aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen Komponenten, einjährigen und mehrjährigen erfolgsbezogenen Komponenten mit langfristiger, aktienbasierter Anreizwirkung dargestellt. Darüber hinaus wird, wie im DCGK empfohlen, der Zufluss aus den einzelnen Vergütungskomponenten dargestellt.

Zufluss (1)

		Sanjay Brahmawar Vorstandsvorsitzender Eintritt 01.08.2018		
in EUR		2019	2020	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	999.999,96	999.999,96	
	Nebenleistungen ¹	59.086,27	9.675,13	
	Summe	1.059.086,23	1.009.675,09	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung	1.003.333,33	1.178.956,67	
	Mehrjährige variable Vergütung			
	Performance Phantom Shares – PPS ²	11.544,60	25.155,24	
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Management Incentive Plan 2019 – (MIP 2019)	0,00	0,00
	Management Incentive Plan 2020 – (MIP 2020)	0,00	0,00	
	Summe Zufluss	2.073.964,16	2.213.787,00	
Versorgungsaufwand		555.192,12	707.037,37	
Gesamtvergütung Zufluss (DCGK)		2.629.156,28	2.920.824,37	

¹ Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, Familienheimfahrten, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Familienheimfahrten in Höhe von 3 Tausend Euro enthalten.

² Bei den Zuflüssen aus dem PPS-Programm handelt es sich um Zahlungen auf die PPS-Bestände der Vorstandsmitglieder zum Zeitpunkt der Hauptversammlung in Höhe der beschlossenen Dividende je Aktie analog für jede PPS und teilweise Ausübungen bestehender PPS-Bestände. Die Auszahlungen an Herrn Dr. Sigg betreffen mit 18 Tausend Euro die oben dargestellten Dividenden auf seine Bestände sowie mit 282 Tausend Euro die planmäßige Auszahlung aus diesem Programm. Die Auszahlungen an Herrn Zinnhardt resultieren mit 46 Tausend Euro aus den oben dargestellten Dividenden auf seine Bestände und einer Auszahlung des Gegenwertes von 38.313 PPS mit einem Wert von 1.275 Tausend Euro.

Herr Dr. Wolfram Jost war bis zum 8. Januar 2019 Vorstand der Software AG. Da er im alle ausstehenden Vergütungen aus seinem Vorstandsvertrag im Jahr 2018 ausbezahlt bekommen hat, waren die Zuflüsse und die gewährten Zuwendungen im Jahr 2019 null. Daher wird auf eine Darstellung in den Tabellen Zuflüsse und gewährte Zuwendungen verzichtet.

Zufluss

Die folgenden Tabellen beinhalten den Zufluss im bzw. für das Geschäftsjahr 2020 aus der Festvergütung, den Nebenleistungen und der einjährigen variablen Vergütung für das Berichtsjahr 2020 sowie die, zum Teil prolongierten, Beträge aus den mehrjährigen variablen Vergütungen mit langfristiger, aktienbasierter Anreizwirkung, die während des Geschäftsjahres 2020 ausgezahlt wurden.

		Dr. Elke Frank Personalvorständin Eintritt 01.08.2019	Dr. Matthias Heiden Finanzvorstand Eintritt 01.07.2020
	2019	2020	2020
	208.333,35	500.000,04	300.000,00
	504.704,33	16.706,19	12.226,40
	713.037,68	516.706,23	312.226,40
	167.222,24	471.582,67	235.791,33
	0,00	1.070,08	0,00
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
	880.259,92	989.358,98	548.017,73
	211.996,67	301.810,53	233.421,00
	1.092.256,59	1.291.169,51	781.438,73

Zufluss (2)

		John Schweitzer Vertriebsvorstand Eintritt 01.11.2018		
in EUR		2019	2020	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	625.324,64	614.293,79	
	Nebenleistungen ¹	88.596,13	53.738,55	
	Summe	713.920,77	668.032,34	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung	839.422,49	1.687.995,68	
	Mehrfährige variable Vergütung			
		Performance Phantom Shares – PPS ²	5.261,37	20.525,17
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Management Incentive Plan 2016 – (MIP 2016)	0,00	0,00
		Management Incentive Plan 2019 – (MIP 2019)	0,00	0,00
		Management Incentive Plan 2020 – (MIP 2020)	0,00	0,00
Summe Zufluss		1.558.604,63	2.376.553,19	
Versorgungsaufwand		0,00	0,00	
Gesamtvergütung Zufluss (DCGK)		1.558.604,63	2.376.553,19	

¹ Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, Familienheimfahrten, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Familienheimfahrten in Höhe von 3 Tausend Euro enthalten.

² Bei den Zuflüssen aus dem PPS-Programm handelt es sich um Zahlungen auf die PPS-Bestände der Vorstandsmitglieder zum Zeitpunkt der Hauptversammlung in Höhe der beschlossenen Dividende je Aktie analog für jede PPS und teilweise Ausübungen bestehender PPS-Bestände. Die Auszahlungen an Herrn Dr. Sigg betreffen mit 18 Tausend Euro die oben dargestellten Dividenden auf seine Bestände sowie mit 282 Tausend Euro die planmäßige Auszahlung aus diesem Programm. Die Auszahlungen an Herrn Zinnhardt resultieren mit 46 Tausend Euro aus den oben dargestellten Dividenden auf seine Bestände und einer Auszahlung des Gegenwertes von 38.313 PPS mit einem Wert von 1.275 Tausend Euro.

Dr. Stefan Sigg
 Entwicklungsvorstand
 Eintritt 01.04.2017

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

	2019	2020	2019	2020
	558.333,35	699.999,96	441.715,32	110.428,83
	33.449,71	29.194,79	37.905,67	12.679,04
	591.783,06	729.194,75	479.620,99	123.107,87
	309.361,09	412.634,83	1.351.251,61	808.968,83
	103.355,12	300.297,08	1.277.947,37	1.321.321,55
	0,00	0,00	1.161.303,78	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00
	1.004.499,27	1.442.126,66	4.270.123,75	2.253.398,25
	474.290,82	591.862,02	214.541,70	275.633,04
	1.478.790,09	2.033.988,68	4.484.665,45	2.529.031,29

Gewährte Zuwendungen (1)

		Sanjay Brahmawar Vorstandsvorsitzender Eintritt 01.08.2018				
in EUR		2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	999.999,96	999.999,96	999.999,96	999.999,96	
	Nebenleistungen ¹	59.086,27	9.675,13	9.675,13	9.675,13	
	Summe	1.059.086,23	1.009.675,09	1.009.675,09	1.009.675,09	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung ²	1.003.333,33	1.178.956,67	0,00	1.666.666,67	
	Mehrjährige variable Vergütung					
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares – PPS ³	571.729,79	829.261,72	25.155,24	2.993.730,46
		Management Incentive Plan 2019 – (MIP 2019) ⁴	1.216.744,78	0,00	0,00	3.600.000,00
		Management Incentive Plan 2020 – (MIP 2020) ⁵	0,00	1.668.522,54	0,00	3.600.000,00
Gesamtvergütung DRS 17		3.850.894,13	4.686.416,02	1.034.830,33	12.870.072,22	
Versorgungsaufwand		555.192,12	707.037,37	707.037,37	707.037,37	
Gesamtvergütung (DCGK)		4.406.086,25	5.393.453,39	1.741.867,70	13.577.109,59	

¹ Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, Familienheimfahrten, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Familienheimfahrten in Höhe von 3 Tausend Euro enthalten.

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

³ Die Mitglieder des Vorstands legen Teile ihrer variablen Vergütung in PPS an, die eine Wartezeit für je ein Drittel der PPS von einem, zwei und drei Jahren haben. Der anzulegende Betrag hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen basiert er auf der Erreichung der individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, qualitativen oder quantitativen Ziele. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Der Umrechnungsbetrag erhöht sich bei einer Übererfüllung größer 100 Prozent um ein Drittel des Übererfüllungsbetrags aus der einjährigen variablen Vergütung, der bei Übererfüllung nicht ausbezahlt, sondern in PPS angelegt wird. Die Umrechnung in PPS erfolgt auf Grundlage des Durchschnittskurses der Software AG-Aktie im Februar des jeweiligen Folgejahres abzüglich 10 Prozent. Anstelle der Auszahlung der fälligen Beträge nach Ablauf der Wartezeit können die Mitglieder des Vorstands wählen, die fälligen Beträge weiterhin ganz oder teilweise als PPS anzulegen. Die Laufzeit dieser Wiederanlage ist begrenzt auf maximal sechs Jahre und vier Monate nach Beendigung der Laufzeit des Vorstandsvertrags. Die Mitglieder des Vorstands können in definierten Zeitfenstern jederzeit die Rückzahlung verlangen.

	2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)
	208.333,35	500.000,04	500.000,04	500.000,04
	504.704,33	16.706,19	16.706,19	16.706,19
	713.037,68	516.706,23	516.706,23	516.706,23
	167.222,24	471.582,67	0,00	666.666,67
	46.836,44	181.775,45	1.070,08	749.839,08
	253.481,63	0,00	0,00	750.000,00
	0,00	834.277,19	0,00	1.800.000,00
	1.180.577,99	2.004.341,54	517.776,31	4.483.211,98
	211.996,67	301.810,53	301.810,53	301.810,53
	1.392.574,66	2.306.152,07	819.586,84	4.785.022,51

⁴ Der MIP 2019 wurde im März 2019 aufgelegt. Im Juni 2019 wurden erstmalig Rechte aus diesem MIP an die Vorstandsmitglieder zugeteilt. Der Plan unterscheidet zwischen zwei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights, SARs), zum einen Retention Shares (RSARs) und zum anderen Performance Shares (PSARs). Beide Formen gewähren in Abhängigkeit von bestimmten Bedingungen ein Anrecht auf Zahlung eines Geldbetrages, der dem volumengewichteten Aktienkurs der 20 Handelstage vor dem und inklusive des 24. März 2023 entspricht. Die Anzahl der zugeteilten RSARs wurde im Rahmen der Zuteilung festgelegt. Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal einem Faktor, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der Nasdaq 100 Stock Index festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen. Die Outperformance wird berechnet als $[(\text{Differenz des volumengewichteten Durchschnitts-Abrechnungskurses und des Basispreises von 31,14 Euro}) / \text{dividiert durch den Basispreis}]$ abzüglich $[(\text{des endgültigen Referenzindexpreises abzüglich des anfänglichen Referenzindexpreises}) / \text{dividiert durch den anfänglichen Referenzindexpreis von 7.539,286 US-Dollar}]$. Sowohl der anfängliche als auch der finale Referenzindexpreis wurden und werden als arithmetisches Mittel der Tagesschlusskurse der Zeitperioden jeweils 20 Handelstage vom 27. Februar 2019 und dem 24. März 2019 sowie den 20 Handelstagen vor und inklusive des 24. März 2023 ermittelt. Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performance-Faktors nicht berücksichtigt. Die Bewertung zum Zusagezeitpunkt wurde von einem externen Gutachter mittels einer Monte-Carlo-Simulation durchgeführt.

⁵ Im Juni 2020 wurden erstmalig Rechte unter dem neuen MIP 2020 an Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen zugeteilt. Der Plan unterscheidet zwischen drei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights, SARs), zum einen zwei Arten von Performance Shares, PSARs (1) und PSARs (2), und zum anderen Retention Shares (RSARs). Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs (1) basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal einem Faktor, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der MDAX-Kursindex festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen. Die Outperformance wird wie folgt berechnet: $[(\text{Durchschnittlicher Abrechnungskurs für PSARs (1) abzüglich Basispreis}) / \text{dividiert durch den Basispreis}]$ abzüglich $[(\text{endgültiger Referenzindexpreis abzüglich anfänglicher Referenzindexpreis}) / \text{dividiert durch den anfänglichen Referenzindexpreis}]$. Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performance-Faktors nicht berücksichtigt. Die Bewertung zum Zusagezeitpunkt wurde von einem externen Gutachter mittels einer Monte-Carlo-Simulation durchgeführt.

Gewährte Zuwendungen (2)

Dr. Matthias Heiden
Finanzvorstand
Eintritt 01.07.2020

in EUR		2020	2020 (min.)	2020 (max.)	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	300.000,00	300.000,00	300.000,00	
	Nebenleistungen ¹	12.226,40	12.226,40	12.226,40	
	Summe	312.226,40	312.226,40	312.226,40	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung ²	235.791,33	0,00	333.333,33	
	Mehrjährige variable Vergütung				
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares – PPS ³	196.055,61	0,00	714.679,64
		Management Incentive Plan 2019 – (MIP 2019) ⁴	0,00	0,00	0,00
		Management Incentive Plan 2020 – (MIP 2020) ⁵	417.140,69	0,00	900.000,00
Gesamtvergütung DRS 17		1.161.214,03	312.226,40	2.260.239,37	
Versorgungsaufwand		233.421,00	233.421,00	233.421,00	
Gesamtvergütung (DCGK)		1.394.635,03	545.647,40	2.493.660,37	

¹ Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, Familienheimfahrten, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Familienheimfahrten in Höhe von 3 Tausend Euro enthalten.

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

³ Die Mitglieder des Vorstands legen Teile ihrer variablen Vergütung in PPS an, die eine Wartezeit für je ein Drittel der PPS von einem, zwei und drei Jahren haben. Der anzulegende Betrag hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen basiert er auf der Erreichung der individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, qualitativen oder quantitativen Ziele. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Der Umrechnungsbetrag erhöht sich bei einer Übererfüllung größer 100 Prozent um ein Drittel des Übererfüllungsbetrags aus der einjährigen variablen Vergütung, der bei Übererfüllung nicht ausbezahlt, sondern in PPS angelegt wird. Die Umrechnung in PPS erfolgt auf Grundlage des Durchschnittskurses der Software AG-Aktie im Februar des jeweiligen Folgejahres abzüglich 10 Prozent. Anstelle der Auszahlung der fälligen Beträge nach Ablauf der Wartezeit können die Mitglieder des Vorstands wählen, die fälligen Beträge weiterhin ganz oder teilweise als PPS anzulegen. Die Laufzeit dieser Wiederanlage ist begrenzt auf maximal sechs Jahre und vier Monate nach Beendigung der Laufzeit des Vorstandsvertrags. Die Mitglieder des Vorstands können in definierten Zeitfenstern jederzeit die Rückzahlung verlangen.

	2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)
	625.324,64	614.293,79	614.293,79	614.293,79
	88.596,13	53.738,55	53.738,55	53.738,55
	713.920,77	668.032,34	668.032,34	668.032,34
	839.422,49	1.687.995,68	0,00	2.701.491,32
	659.812,82	20.525,17	20.525,17	20.525,17
	540.162,32	0,00	0,00	1.466.873,12
	0,00	834.277,19	0,00	1.800.000,00
	2.753.318,40	3.210.830,38	688.557,51	6.656.921,95
	0,00	0,00	0,00	0,00
	2.753.318,40	3.210.830,38	688.557,51	6.656.921,95

⁴ Der MIP 2019 wurde im März 2019 aufgelegt. Im Juni 2019 wurden erstmalig Rechte aus diesem MIP an die Vorstandsmitglieder zugeteilt. Der Plan unterscheidet zwischen zwei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights, SARs), zum einen Retention Shares (RSARs) und zum anderen Performance Shares (PSARs). Beide Formen gewähren in Abhängigkeit von bestimmten Bedingungen ein Anrecht auf Zahlung eines Geldbetrages, der dem volumengewichteten Aktienkurs der 20 Handelstage vor dem und inklusive des 24. März 2023 entspricht. Die Anzahl der zugeteilten RSARs wurde im Rahmen der Zuteilung festgelegt. Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal einem Faktor, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der Nasdaq 100 Stock Index festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen. Die Outperformance wird berechnet als [(Differenz des volumengewichteten Durchschnitts-Abrechnungskurses und des Basispreises von 31,14 Euro) dividiert durch den Basispreis] abzüglich [(des endgültigen Referenzindexpreises abzüglich des anfänglichen Referenzindexpreises) dividiert durch den anfänglichen Referenzindexpreis von 7.539,286 US-Dollar]. Sowohl der anfängliche als auch der finale Referenzindexpreis wurden und werden als arithmetisches Mittel der Tagesschlusskurse der Zeitperioden jeweils 20 Handelstage vom 27. Februar 2019 und dem 24. März 2019 sowie den 20 Handelstagen vor und inklusive des 24. März 2023 ermittelt. Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performance-Faktors nicht berücksichtigt. Die Bewertung zum Zusagezeitpunkt wurde von einem externen Gutachter mittels einer Monte-Carlo-Simulation durchgeführt.

⁵ Im Juni 2020 wurden erstmalig Rechte unter dem neuen MIP 2020 an Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen zugeteilt. Der Plan unterscheidet zwischen drei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights, SARs), zum einen zwei Arten von Performance Shares, PSARs (1) und PSARs (2), und zum anderen Retention Shares (RSARs). Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs (1) basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal einem Faktor, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der MDAX-Kursindex festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen. Die Outperformance wird wie folgt berechnet: [(Durchschnittlicher Abrechnungskurs für PSARs (1) abzüglich Basispreis) dividiert durch den Basispreis] abzüglich [(endgültiger Referenzindexpreis abzüglich anfänglicher Referenzindexpreis) dividiert durch den anfänglichen Referenzindexpreis]. Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performance-Faktors nicht berücksichtigt. Die Bewertung zum Zusagezeitpunkt wurde von einem externen Gutachter mittels einer Monte-Carlo-Simulation durchgeführt.

Gewährte Zuwendungen (3)

Dr. Stefan Sigg
Entwicklungsvorstand
Eintritt 01.04.2017

in EUR		2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	558.335,35	699.999,96	699.999,96	699.999,96	
	Nebenleistungen ¹	33.449,71	29.194,79	29.194,79	29.194,79	
	Summe	591.783,06	729.194,75	729.194,75	729.194,75	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung ²	309.361,09	412.634,83	0,00	583.333,33	
	Mehrjährige variable Vergütung					
	Performance Phantom Shares – PPS ³	360.994,94	546.777,21	18.699,80	1.836.463,70	
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Management Incentive Plan 2019 – (MIP 2019) ⁴	608.384,16	0,00	0,00	1.800.000,00
	Management Incentive Plan 2020 – (MIP 2020) ⁵	0,00	834.277,19	0,00	1.800.000,00	
Gesamtvergütung DRS 17		1.870.523,25	2.522.883,98	747.894,55	6.748.991,78	
Versorgungsaufwand		474.290,82	591.862,02	591.862,02	591.862,02	
Gesamtvergütung (DCGK)		2.344.814,07	3.114.746,00	1.339.756,57	7.340.853,80	

¹ Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, Familienheimfahrten, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Familienheimfahrten in Höhe von 3 Tausend Euro enthalten.

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

³ Die Mitglieder des Vorstands legen Teile ihrer variablen Vergütung in PPS an, die eine Wartezeit für je ein Drittel der PPS von einem, zwei und drei Jahren haben. Der anzulegende Betrag hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen basiert er auf der Erreichung der individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, qualitativen oder quantitativen Ziele. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Der Umrechnungsbetrag erhöht sich bei einer Übererfüllung größer 100 Prozent um ein Drittel des Übererfüllungsbetrags aus der einjährigen variablen Vergütung, der bei Übererfüllung nicht ausbezahlt, sondern in PPS angelegt wird. Die Umrechnung in PPS erfolgt auf Grundlage des Durchschnittskurses der Software AG-Aktie im Februar des jeweiligen Folgejahres abzüglich 10 Prozent. Anstelle der Auszahlung der fälligen Beträge nach Ablauf der Wartezeit können die Mitglieder des Vorstands wählen, die fälligen Beträge weiterhin ganz oder teilweise als PPS anzulegen. Die Laufzeit dieser Wiederanlage ist begrenzt auf maximal sechs Jahre und vier Monate nach Beendigung der Laufzeit des Vorstandsvertrags. Die Mitglieder des Vorstands können in definierten Zeitfenstern jederzeit die Rückzahlung verlangen.

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

	2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)
	441.715,32	110.428,83	110.428,83	110.428,83
	2.582.647,83	12.679,04	12.679,04	12.679,04
	3.024.363,15	123.107,87	123.107,87	123.107,87
	1.351.251,61	808.968,83	0,00	963.631,73
	707.613,17	46.648,04	46.648,04	46.648,04
	608.384,16	0,00	0,00	900.000,00
	0,00	0,00	0,00	0,00
	5.691.612,09	978.724,74	169.755,91	2.033.387,64
	214.541,70	275.633,04	275.633,04	275.633,04
	5.906.153,79	1.254.357,78	445.388,95	2.309.020,68

⁴ Der MIP 2019 wurde im März 2019 aufgelegt. Im Juni 2019 wurden erstmalig Rechte aus diesem MIP an die Vorstandsmitglieder zugeteilt. Der Plan unterscheidet zwischen zwei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights, SARs), zum einen Retention Shares (RSARs) und zum anderen Performance Shares (PSARs). Beide Formen gewähren in Abhängigkeit von bestimmten Bedingungen ein Anrecht auf Zahlung eines Geldbetrages, der dem volumengewichteten Aktienkurs der 20 Handelstage vor dem und inklusive des 24. März 2023 entspricht. Die Anzahl der zugeteilten RSARs wurde im Rahmen der Zuteilung festgelegt. Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal einem Faktor, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der Nasdaq 100 Stock Index festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen. Die Outperformance wird berechnet als [(Differenz des volumengewichteten Durchschnitts-Abrechnungskurses und des Basispreises von 31,14 Euro) dividiert durch den Basispreis] abzüglich [(des endgültigen Referenzindexpreises abzüglich des anfänglichen Referenzindexpreises) dividiert durch den anfänglichen Referenzindexpreis von 7.539,286 US-Dollar]. Sowohl der anfängliche als auch der finale Referenzindexpreis wurden und werden als arithmetisches Mittel der Tagesschlusskurse der Zeitperioden jeweils 20 Handelstage vom 27. Februar 2019 und dem 24. März 2019 sowie den 20 Handelstagen vor und inklusive des 24. März 2023 ermittelt. Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performance-Faktors nicht berücksichtigt. Die Bewertung zum Zusagezeitpunkt wurde von einem externen Gutachter mittels einer Monte-Carlo-Simulation durchgeführt.

⁵ Im Juni 2020 wurden erstmalig Rechte unter dem neuen MIP 2020 an Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen zugeteilt. Der Plan unterscheidet zwischen drei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights, SARs), zum einen zwei Arten von Performance Shares, PSARs (1) und PSARs (2), und zum anderen Retention Shares (RSARs). Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs (1) basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal einem Faktor, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der MDAX-Kursindex festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen. Die Outperformance wird wie folgt berechnet: [(Durchschnittlicher Abrechnungskurs für PSARs (1) abzüglich Basispreis) dividiert durch den Basispreis] abzüglich [(endgültiger Referenzindexpreis abzüglich anfänglicher Referenzindexpreis) dividiert durch den anfänglichen Referenzindexpreis]. Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performance-Faktors nicht berücksichtigt. Die Bewertung zum Zusagezeitpunkt wurde von einem externen Gutachter mittels einer Monte-Carlo-Simulation durchgeführt.

Gewährte Zuwendungen

Festvergütung

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

Nebenleistungen

Die Nebenleistungen bestehen aus der Gewährung eines angemessenen Dienstwagens, freiwilligen Sozialversicherungsleistungen, Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen, Familienheimfahrten sowie Abfindungen.

Einjährige variable Vergütung

Die einjährige variable Vergütung hängt zu 80 Prozent von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns ab. Darüber hinaus sind mit jedem Vorstandsmitglied unterschiedliche quantitative oder qualitative Ziele aus dem jeweiligen Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds vereinbart, die der mittel- bis langfristigen strategischen Unternehmensentwicklung dienen. Die Bemessung der Tantieme erfolgt in Abhängigkeit vom Zielerreichungsgrad. Bei einem Zielerreichungsgrad von null wird keine einjährige variable Vergütung bezahlt, nach oben ist die maximal erreichbare Zielerreichung auf 200 Prozent begrenzt. Ein Drittel der Übererfüllung über 100 Prozent wird nicht in bar ausbezahlt, sondern in PPS angelegt und erst zu einem späteren Zeitpunkt unter Berücksichtigung der zukünftigen Aktienkursentwicklung ausbezahlt. Der maximal erreichbare Betrag einjährig variabler Vergütung reduziert sich entsprechend.

Mehrjährige variable Vergütung

Erfolgsbezogene Komponenten mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung

Performance-Phantom-Share(PPS)-Programm

Ein Teil der variablen Managementvergütung wird als mittelfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem PPS-Programm ausbezahlt. Wie im letzten Jahr wird der das Geschäftsjahr 2020 betreffende Anteil mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie des Februars 2021 abzüglich 10 Prozent (Referenzkurs) in virtuelle Aktien (PPS) umgerechnet. Die daraus resultierende Aktienstückzahl wird in drei gleichen Tranchen mit Laufzeiten von einem, zwei und drei Jahren fällig gestellt. Zum Fälligkeitszeitpunkt im März der Jahre 2022 bis 2024 wird die Anzahl der PPS mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Aktie des Monats Februar multipliziert. Im Jahr 2014 wurde die vom damaligen DCGK erstmals empfohlene Vergütungsbegrenzung eingeführt. Gemäß dieser Begrenzungsregelung partizipieren sowohl die PPS-Altbestände als auch die neu zu vergebenden PPS nicht mehr vollständig an zukünftigen Aktienkurssteigerungen, sondern nur noch bis zum Zweifachen des Referenzkurses bei Vergabe der jeweiligen Tranchen der PPS. Diese Obergrenze für die Auszahlung wird jährlich für den Bestand, der den Vorstandsmitgliedern zugeteilten PPS auf Basis des Durchschnitts der Zuteilungskurse ermittelt.

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

Die nach der beschriebenen Wartezeit erstmals fälligen PPS kann ein Berechtigter bis zu maximal sechs Jahren und vier Monaten nach Beendigung der Laufzeit des jeweiligen Vorstandsvertrages der Gesellschaft weiter zur Verfügung stellen und somit weiter am Unternehmenserfolg partizipieren.

Zum Auszahlungszeitpunkt wird der jeweilige Auszahlungsbetrag ermittelt aus dem Auszahlungskurs je Aktie, multipliziert mit der Anzahl der zur Auszahlung anstehenden PPS. Der Auszahlungskurs entspricht bei Tranchen, die nicht verlängert werden, dem Durchschnitt der Xetra-Schlusskurse für die Software AG-Aktie, die im Monat Februar vor der Auszahlung der PPS an der Börse in Frankfurt am Main börsentäglich erreicht wurden. Bei Tranchen, die innerhalb der Verlängerung ausgezahlt werden, entspricht der Auszahlungskurs dem Durchschnitt der Xetra-Schlusskurse für die Software AG-Aktie des sechsten bis zehnten Handelstages nach der Entscheidung zur Ausübung der entsprechenden PPS. Die Entscheidung zur Ausübung ist im Zeitraum zwischen dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Finanzergebnisse und dem folgenden fünften Handelstag möglich. Aus diesem Programm entstanden im Geschäftsjahr 2020 bezüglich der Vorstände Aufwendungen für die Software AG in Höhe von 1.827 (Vj. 2.358) Tausend Euro. Die für das Geschäftsjahr 2020 auf Basis des Aktiendurchschnittskurses im Februar 2021 auszugebenden PPS und die Effekte auf die Gewinn- und Verlustrechnung der Software AG aus diesem Vergütungsprogramm sind in nachfolgender Tabelle dargestellt:

Darstellung PPS

	Für das Jahr 2020 gewährte PPS Anzahl	Aufwand für die im Jahr 2020 gewährten PPS ¹ in EUR
Sanjay Brahmawar (Vorstandsvorsitzender)	22.004	830.902,10
Dr. Elke Frank	4.945	181.839,96
Dr. Matthias Heiden (seit 01.07.2020)	5.365	196.055,61
John Schweitzer (bis 13.01.2021)	0	21.817,71
Dr. Stefan Sigg	14.450	548.140,55
Arnd Zinnhardt (bis 30.09.2020)	0	47.896,01

¹ Dieser Aufwand resultiert aus der Zuteilung für das Geschäftsjahr 2020 bei einem Kurs zum Zusagezeitpunkt in Höhe von 36,54 (Vj. 33,27) Euro je PPS, der Auszahlung von Dividenden auf Bestands-PPS in Höhe von 112 Tausend Euro sowie Zinsaufwand für die Kursabsicherung der PPS-Bestände in Höhe von 6 Tausend Euro.

Aktienoptionsprogramme

1. Management Incentive Plan 2018 (MIP 2018)

Der aktienorientierte MIP 2018 wurde im Dezember 2017 aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von im Durchschnitt 3,3 Jahren bis zum 27. August 2021 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultierte aus dem volumengewichteten Durchschnittspreis (Volume-Weighted Average Price, VWAP) der Software AG-Aktien an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2017 und beträgt 45,27 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2020, im Februar 2021, im Mai 2021 und im August 2021 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2019 bis zum 30. November 2020 den Basispreis von 45,27 Euro um 20 Prozent übertreffen. Dieses Performance-Ziel wurde mit Ablauf des 30. November 2020 nicht erreicht. Daher verfielen die betreffenden MIP-2018-Aktienoptionen und die bisher dargestellten Aufwendungen aus diesem Programm wurden storniert. Aus diesem Grunde sind in der nachfolgenden Tabelle negative Aufwandspositionen dargestellt. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm wurde für den Vorstandsvorsitzenden Herrn Brahmawar aufgrund seines späteren Eintritts in die Gesellschaft am 1. August 2018 auf 1.313 Tausend Euro und für die übrigen berechtigten Vorstände auf 2.095 Tausend Euro festgelegt.

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

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

Darstellung MIP 2018

	Im Jahr 2019 zugesagte MIP-2018- Aktien- äquivalente Anzahl	Bestand 31.12.2020 MIP-2018- Aktien- äquivalente Anzahl	Aufwand ¹ aus MIP-2018- Aktien- äquivalenten in EUR
Sanjay Brahmawar (Vorstands- vorsitzender)	70.228	0	-20.023,01
Dr. Elke Frank	0	0	0,00
Dr. Matthias Heiden (seit 01.07.2020)	0	0	0,00
John Schweitzer (bis 13.01.2021)	0	0	0,00
Dr. Stefan Sigg	100.988	0	-33.621,33
Arnd Zinnhardt (bis 30.09.2020)	100.988	0	-50.885,51

¹ Die negativen Aufwendungen resultieren aus dem Verfall dieses Aktienoptionsprogramms durch Nichterreichen des Performance-Ziels wie oben beschrieben.

2. Management Incentive Plan 2019 (MIP 2019)

Der MIP 2019 wurde im März 2019 aufgelegt. Im Juni 2019 wurden die Rechte aus diesem MIP 2019 an die Vorstandsmitglieder zugeteilt. Der Plan unterscheidet zwischen zwei Arten von Wertsteigerungsrechten

(Stock Appreciation Rights, SARs), zum einen Retention Shares (RSARs) und zum anderen Performance Shares (PSARs). Beide Formen gewähren in Abhängigkeit von bestimmten Bedingungen ein Anrecht auf Zahlung eines Geldbetrages, der dem VWAP der 20 Handelstage vor und inklusive des 24. März 2023 entspricht. Die Anzahl der zugeteilten RSARs wurde im Rahmen der Zuteilung festgelegt. Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal einem Faktor, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der NASDAQ-100 Stock Index festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen. Die Outperformance wird berechnet als [(Differenz des VWAP und des Basispreises von 31,14 Euro) dividiert durch den Basispreis] abzüglich [(des endgültigen Referenzindexpreises abzüglich des anfänglichen Referenzindexpreises) dividiert durch den anfänglichen Referenzindexpreis von 7.539,286 US-Dollar]. Der anfängliche Referenzindexpreis und der finale Referenzindexpreis wurden und werden als arithmetisches Mittel der Tagesschlusskurse der 20 Handelstage zwischen dem 27. Februar 2019 und dem 24. März 2019 sowie der 20 Handelstage vor und inklusive des 24. März 2023 ermittelt. Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performance-Faktors nicht berücksichtigt.

Darstellung MIP 2019

	Zuteilung gleich Bestand 31.12.2020 MIP-2019-RSARs Anzahl	Zuteilung gleich Bestand 31.12.2020 MIP-2019-PSARs Anzahl	Zuteilung gleich Gesamtbestand 31.12.2020 MIP-2019 Anzahl	Gesamtaufwand aus MIP-2019- Aktienäquivalenten in EUR
Sanjay Brahmawar (Vorstandsvorsitzender)	19.512	29.267	48.779	153.630,31
Dr. Elke Frank	4.065	6.097	10.162	31.059,68
Dr. Matthias Heiden (seit 01.07.2020)	0	0	0	0,00
John Schweitzer (bis 13.01.2021)	8.662	12.993	21.655	68.201,34
Dr. Stefan Sigg	9.756	14.634	24.390	76.815,09
Arnd Zinnhardt ¹ (bis 30.09.2020)	4.878	7.317	12.195	33.392,20

¹ Durch das Ausscheiden von Herrn Zinnhardt aus dem Vorstand der Software AG mit Wirkung zum 31. März 2020 verringerte sich gemäß den Austrittsregeln dieses Programms die Anzahl der ihm ursprünglich zugesagten MIP-2019-Aktienoptionen auf 50 Prozent. Der Aufwand aus diesem Programm wurde für Herrn Zinnhardt auf die Zeit bis zum Ablauf seines Vorstandsvertrages verteilt.

3. Management Incentive Plan 2020 (MIP 2020)

Im Juni 2020 wurden erstmalig Rechte unter dem neuen MIP 2020 an Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen zugeteilt. Der Plan unterscheidet zwischen drei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights, SARs), zu einer zwei Arten von Performance Shares, PSARs (1) und PSARs (2), und zum anderen Retention Shares (RSARs). Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs (1) basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal einem Faktor, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der MDAX-Kursindex festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen. Die Outperformance wird wie folgt berechnet: $[(\text{Durchschnittlicher Abrechnungskurs für PSARs (1)} - \text{Basispreis von 33,96 Euro}) / (\text{endgültiger Referenzindexpreis} - \text{anfänglicher Referenzindexpreis})]$ dividiert durch den anfänglichen Referenzindexpreis. Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performance-Faktors nicht berücksichtigt. Der Abrechnungskurs entspricht dem durchschnittlichen VWAP der Software AG-Aktien in den 20 Handelstagen vor und inklusive des 8. Juni 2023.

Der Basispreis entspricht dem VWAP der Software AG-Aktien in den 20 Handelstagen vor dem und inklusive des 8. Juni 2020 in Höhe von 33,96 Euro.

Die PSARs (2) beinhalten das Recht auf Zahlung des Abrechnungskurses abzüglich des Basispreises multipliziert mit der Anzahl der PSARs. Als Performance-Ziel ist bei diesen PSARs (2) ein Knock-in-Kriterium zu erfüllen, nach dem an zehn aufeinanderfolgenden Handelstagen zwischen dem 10. Mai 2022 und dem 10. Mai 2023 ein Kurs der Software AG-Aktie von 32,72 Euro überschritten werden muss, damit für die Shares eine Auszahlung erfolgt.

Die Retention Shares (RSARs) werden zum Abrechnungskurs multipliziert mit der Anzahl der RSARs im Juni 2023 ausbezahlt. Bei diesem Teil des MIP 2020 wurden neben dem Verbleiben bei der Software AG keine weiteren Ausübungshürden definiert.

Insgesamt ist der maximale Ausübungsbetrag begrenzt auf den jeweils dreifachen Wert der Instrumente zum Zeitpunkt der Zusage.

Darstellung MIP 2020

	Zuteilung gleich Bestand 31.12.2020 MIP-2020-RSARs Anzahl	Zuteilung gleich Bestand 31.12.2020 MIP-2020-PSARs (1) Anzahl	Zuteilung gleich Bestand 31.12.2020 MIP-2020-PSARs (2) Anzahl	Zuteilung gleich Gesamtbestand 31.12.2020 MIP-2020 Anzahl	Gesamtaufwand aus MIP-2020-Aktienäquivalenten in EUR
Sanjay Brahmawar (Vorstandsvorsitzender)	42.403	53.004	14.134	109.541	328.207,66
Dr. Elke Frank	21.202	26.502	7.067	54.771	164.106,94
Dr. Matthias Heiden (seit 01.07.2020)	10.601	13.251	3.534	27.386	75.046,46
John Schweitzer (bis 13.01.2021)	21.202	26.502	7.067	54.771	164.106,94
Dr. Stefan Sigg	21.202	26.502	7.067	54.771	164.106,94
Arnd Zinnhardt ¹ (bis 30.09.2020)	0	0	0	0	0

¹ Aufgrund des Ausscheidens von Herrn Zinnhardt aus dem Vorstand der Software AG mit Wirkung zum 31. März 2020 wurden ihm keine MIP-2020-Aktienoptionen zugeteilt.

Weder im Geschäftsjahr 2020 noch im Vorjahr hat die Software AG den Vorständen Vorschüsse oder Kredite gewährt. Sie ist für diese Personen auch keine Haftungsverhältnisse eingegangen. Die Gesamtbezüge des Vorstands sowie die Angaben über die Bezüge ehemaliger Mitglieder des Vorstands und die Pensionsrückstellungen für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder sind im Konzernanhang sowie im Anhang der Software AG (Einzelabschluss) enthalten.

Sonstige Vergütungskomponenten

Scheidet ein Vorstandsmitglied innerhalb von zwölf Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle ohne wichtigen Grund aus, so erhält das Vorstandsmitglied eine Abfindungszahlung in Höhe von eineinhalb Jahresgehältern auf der Grundlage der zuletzt vereinbarten Jahreszielvergütung, (in vier Vorstandsdiensverträgen) begrenzt auf den Betrag der Zielvergütung für die Restlaufzeit des Vertrages.

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 Vorstandsdienstvertrages ist auf die Zielvergütung für ein Jahr, maximal jedoch auf die Restlaufzeit des Vertrages begrenzt.

In einem Vorstandsdienstvertrag ist ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot für die Dauer von zwölf Monaten nach Beendigung des Dienstvertrags geregelt. Für die Dauer dieses nachvertraglichen Wettbewerbsverbots erhält das begünstigte Vorstandsmitglied monatlich eine Karenzentschädigung in Höhe der monatlichen Ziel-Gesamtvergütung (ohne Nebenleistungen). Somit überschreitet die Summe aus der oben genannten Abfindungszahlung der Software AG, bestehend aus einer Ziel-Gesamtvergütung (ohne langfristige Incentive-Pläne, betriebliche Altersversorgung und Nebenleistungen) und Kranzentschädigung, nicht das gemäß DCGK empfohlene Abfindungs-Cap in Höhe von zwei Jahresvergütungen.

Im Krankheitsfall werden den Mitgliedern des Vorstands die Bezüge auf der Grundlage der Jahreszielvergütung in voller Höhe für die Dauer von sechs (in vier Vorstandsdienstverträgen) bzw. zwölf Monaten (in einem Vorstandsdienstvertrag) weitergezahlt. Danach wird das variable Gehalt für jeden folgenden Monat um ein Zwölftel gekürzt. Die Gehaltsfortzahlung endet in jedem Fall mit Ende der Laufzeit des Vertrages. Leistungen der Krankenversicherung sind anzurechnen.

Im Falle dauernder Arbeitsunfähigkeit endet der Anstellungsvertrag des Vorstandsmitglieds mit Ablauf des dritten Monats, in dem die dauernde Arbeitsunfähigkeit festgestellt wurde. Die dauernde Arbeitsunfähigkeit wird im Zweifelsfall durch ein Gutachten festgestellt und gilt in vier Vorstandsdienstverträgen als festgestellt, wenn das Vorstandsmitglied zwölf Monate ununterbrochen arbeitsunfähig war. Ab dem Zeitpunkt des Ausscheidens bis zur Vollendung des 62. Lebensjahres erhalten zwei Vorstandsmitglieder eine Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von monatlich 13,2 (Vj. 13,0 bzw. ein Vorstand 0) Tausend Euro, ein Vorstandsmitglied erhält 13,6 (Vj. 13,4) Tausend Euro, ein Vorstandsmitglied erhält 15,0 (Vj. 14,7) Tausend Euro und der Vorstandsvorsitzende erhält monatlich 20,1 (Vj. 19,8) Tausend Euro. Die Berufsunfähigkeitsrente wird jährlich in dem Umfang erhöht, in dem sich im vorangegangenen Kalenderjahr der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Verbraucherpreisindex für Deutschland im Vergleich zum Vorjahr erhöht hat.

Die Gesellschaft unterhält für die Vorstandsmitglieder eine Unfallversicherung mit einer Versicherungssumme von 1.500 Tausend Euro für den Todesfall und 3.000 Tausend Euro für den Invaliditätsfall. Darüber hinaus unterhält die Gesellschaft eine Director- & Officer(D&O)-Versicherung, in deren Schutz auch die Vorstandsmitglieder einbezogen sind; der Selbstbehalt liegt bei 10 Prozent des Schadens bis zum Einhalbfachen der festen jährlichen Vergütung des Vorstandsmitglieds.

Für die in Deutschland ansässigen Vorstandsmitglieder 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 13,2 (Vj. 13,0 bzw. bei einem Vorstand 0) Tausend Euro, ein Vorstandsmitglied erhält 13,6 (Vj. 13,4) Tausend Euro, ein Vorstandsmitglied erhält 15,0 (Vj. 14,7) Tausend Euro und der Vorstandsvorsitzende erhält monatlich 20,1 (Vj. 19,8) Tausend Euro. Die Ansprüche auf Alters- und Berufsunfähigkeitsrente des amerikanischen Vorstandsmitglieds werden aus dem für die US-amerikanischen Mitarbeiter gültigen Sozialversicherungssystem bedient, welches Zahlungen an einen externen Rentenversicherungsträger vorsieht. Daher sind für dieses Vorstandsmitglied keine Pensionsrückstellungen zu bilden.

Die Altersrente wird jährlich in dem Umfang erhöht, in dem sich im vorangegangenen Kalenderjahr der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Verbraucherpreisindex für Deutschland im Vergleich zum Vorjahr erhöht hat. Die Pensionszusage umfasst auch eine Hinterbliebenenrente in Höhe von 60 Prozent der Altersrente des Vorstandsmitglieds. Scheidet das Vorstandsmitglied vor Erreichen des 62. Lebensjahres und vor Erreichen des 15. Dienstjahres als Vorstandsmitglied der Gesellschaft aus den Diensten der Gesellschaft aus, bleibt der Anspruch bestehen, wird jedoch bei zwei Vorstandsmitgliedern zeitanteilig gekürzt. Scheidet das Vorstandsmitglied vor Erreichen des 62. Lebensjahres und nach Erreichen des 15. Dienstjahres als Vorstandsmitglied der Gesellschaft aus den Diensten der Gesellschaft aus, bleibt der Anspruch in voller Höhe bestehen. Im Rahmen der Flexibilisierung der Altersversorgung wurde den damaligen Vorständen im Geschäftsjahr 2015 die Möglichkeit eingeräumt, statt der Rentenzahlungen die Altersversorgung in Form einer einmaligen Kapitalleistung zu erhalten. Der Wert dieser einmaligen Kapitalleistung richtet sich nach dem Rückkaufswert der zur Rückdeckung der Pensionsansprüche durch die Gesellschaft abgeschlossenen, an die Vorstände verpfändeten Lebensversicherungen. Diese Optionsausübung zur

einmaligen Kapitaleistung muss vom Berechtigten bis zu drei Monate und einer Woche vor dem regulären Rentenbeginn gegenüber der Gesellschaft erklärt werden.

Die Veränderung des Barwertes aus Pensionszusagen (IFRS) im Jahr 2020 und der Barwert der Pensionszusagen (Defined Benefit Obligation, DBO) zum 31. Dezember 2020 stellen sich wie folgt dar:

Darstellung Pensionszusagen

in EUR	Veränderung Barwert (DBO) aus Pensionszusagen 2020	Barwert der Pensionszusagen 31.12.2020
Sanjay Brahmawar (Vorstandsvorsitzender)	558.204,00	1.615.745,00
Dr. Elke Frank	368.579,00	624.259,00
Dr. Matthias Heiden (seit 01.07.2020)	234.426,00	234.426,00
John Schweitzer (bis 13.01.2021)	0,00	0,00
Dr. Stefan Sigg	524.672,00	2.212.211,00
Arnd Zinnhardt (bis 30.09.2020)	680.686,00	5.600.757,00

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

Darüber hinaus haben alle Vorstandsmitglieder Anspruch auf Stellung eines angemessenen Dienstwagens bzw. einer entsprechenden Kfz-Pauschale.

Weitere als die oben dargestellten Zusagen auf Abfindungen für den Fall der Nichtverlängerung des 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 2019

Die einzelnen Komponenten der Vorstandsvergütung des Vorjahres 2019 sind in den Gesamtübersichten gemäß DCGK enthalten. Daher wird hier auf eine erneute Darstellung dieser Komponenten verzichtet. Demzufolge werden an dieser Stelle des Vergütungsberichts nur die Entwicklungen bei den Vergütungen aus Aktienoptionen und Pensionszusagen im Vorjahr 2019 gesondert dargestellt:

Darstellung PPS

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

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

Aus dem MIP 2016 ergaben sich im Geschäftsjahr 2019 keine weiteren Aufwendungen mehr.

Aus dem MIP 2017 resultieren im Geschäftsjahr 2019 die folgenden Aufwände:

Darstellung MIP 2017

	Bestand 31.12.2019 MIP-2017-Aktien-äquivalente Anzahl	Erträge aus MIP-2017-Aktien-äquivalenten in EUR
Sanjay Brahmawar (Vorstandsvorsitzender)	0	0,00
Dr. Elke Frank (seit 01.08.2019)	0	0,00
John Schweitzer	0	0,00
Dr. Stefan Sigg	0	-148.800,10
Arnd Zinnhardt	0	-208.023,45

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

Darstellung MIP 2018

	Im Jahr 2017 und 2018 zugesagte MIP-2018- Aktienäquivalente Anzahl	Bestand 31.12.2019 MIP-2018-Aktienäquivalente Anzahl	Aufwand aus MIP-2018- Aktienäquivalenten in EUR
Sanjay Brahmawar (Vorstandsvorsitzender)	70.228	70.228	3.231,97
Dr. Elke Frank (seit 01.08.2019)	0	0	0,00
John Schweitzer	0	0	0,00
Dr. Stefan Sigg ¹	100.988	100.988	-11.731,16
Arnd Zinnhardt ²	100.988	100.988	5.533,02

¹ Der negative Aufwand für Herrn Dr. Sigg resultiert aus den gesunkenen Marktwerten der Aktienäquivalente basierend auf den reduzierten Aktienkursen.

² Der Aufwand aus diesem Programm wurde für Herrn Zinnhardt auf die Zeit bis zum Ablauf seines Vorstandsvertrages verteilt.

Darstellung MIP 2019

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

¹ Der Aufwand aus diesem Programm wurde für Herrn Zinnhardt auf die Zeit bis zum Ablauf seines Vorstandsvertrages verteilt.

Die Veränderung des Barwertes aus Pensionszusagen (IFRS) im Jahr 2019 und der Barwert der Pensionszusagen zum 31. Dezember 2019 stellen sich wie folgt dar:

Darstellung Barwert aus Pensionszusagen

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

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats umfasst eine feste kurzfristige Vergütung. Die Arbeit in den Ausschüssen (Personalausschuss, Prüfungsausschuss, Strategieausschuss, Vermittlungsausschuss sowie im Nominierungsausschuss) wird gesondert vergütet.

Die feste kurzfristige jährliche Vergütung je Aufsichtsratsmitglied beträgt 66.000 (Vj. 66.000) Euro.

Für ihre Arbeit in den Ausschüssen erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für jede persönliche Teilnahme an einer Präsenzsitzung seiner Ausschüsse ein Sitzungsgeld von 2.000 Euro. Für mehrere Sitzungen eines Ausschusses, die an einem Tag stattfinden, oder für eine Sitzung, die an aufeinander folgenden Tagen stattfindet, wird Sitzungsgeld nur einmal gezahlt. Für Ausschussvorsitzende beträgt das Sitzungsgeld 4.000 Euro. Diese Regelung trat am 1. Januar 2017 in Kraft.

Erfolgsabhängige oder in Aktien basierte Vergütungskomponenten werden nicht gewährt. Weder im Geschäftsjahr 2020 noch im Vorjahr hat die Software AG den Aufsichtsräten Vorschüsse oder Kredite gewährt. Sie ist für diese Personen auch keine Haftungsverhältnisse eingegangen.

Die Gesamtvergütung der Aufsichtsratsmitglieder für das Geschäftsjahr 2020 betrug 606 (Vj. 618) Tausend Euro. Die Aufsichtsratsvergütung steht in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben des Aufsichtsrates und zur Lage der Gesellschaft.

Vergütung Vorsitzender/ Stellvertreter

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das 2,2-Fache und jeder Stellvertreter das 1,5-Fache der Vergütung.

Sonstige Regelungen

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 2020 setzt sich wie folgt zusammen:

Darstellung Vergütung des Aufsichtsrats

in EUR	Fixe Vergütung	Vergütung für Ausschusstätigkeit	Summe
Dr. Andreas Bereczky (Vorsitzender) (bis 26.06.2020)	70.423,98	20.000,00	90.423,98
Karl-Heinz Streibich (Vorsitzender) (seit 26.06.2020)	74.776,02	8.000,00	82.776,02
Guido Falkenberg (stellv. Vorsitzender)	99.000,00	12.000,00	111.000,00
Ralf Dieter (seit 26.06.2020)	33.989,10	16.000,00	49.989,10
Eun-Kyung Park (bis 26.06.2020)	32.010,90	4.000,00	36.010,90
Ursula Soritsch-Renier (seit 26.06.2020)	33.989,10	8.000,00	41.989,10
Alf Henryk Wulf (bis 26.06.2020)	32.010,90	10.000,00	42.010,90
Markus Ziener	66.000,00	10.000,00	76.000,00
Christian Zimmermann	66.000,00	10.000,00	76.000,00

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

Die Vorjahresvergütung 2019 des Aufsichtsrats stellt sich wie folgt dar:

Darstellung Vorjahresvergütung des Aufsichtsrats

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

Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind in den Schutz der von der Gesellschaft unterhaltenen Director- & Officer(D&O)-Versicherung einbezogen. Der Selbstbehalt beträgt 10 Prozent des Schadens bis zum Einhalbfachen der jährlichen Vergütung.

Übernahmerechtliche Angaben

Gezeichnetes Kapital und Stimmrechte

Das Grundkapital der Software AG beträgt 74.000.000 Euro vor Abzug eigener Anteile und ist in 74.000.000 auf den Namen lautende Stückaktien eingeteilt. Auf jede Stückaktie entfällt ein Anteil von 1,00 Euro am Grundkapital. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die Aktionäre nehmen nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr und üben dort ihr Stimmrecht aus.

Bedingtes Kapital

Es besteht kein bedingtes Kapital.

Genehmigtes Kapital

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 31. Mai 2016 besteht ein genehmigtes Kapital. Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 30. Mai 2021 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmal oder mehrfach um bis zu insgesamt 39.500.000 Euro durch Ausgabe von bis zu 39.500.000 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Aktienrückkauf

Darüber hinaus ist die Gesellschaft ermächtigt, bis zum 30. Mai 2021 eigene Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben, um die mit dem Erwerb eigener Aktien verbundenen Vorteile im Interesse der Gesellschaft und ihrer Aktionäre zu realisieren. Der Erwerb erfolgt über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots.

Detaillierte Informationen zum bedingten Kapital, zum genehmigten Kapital und zum Erwerb eigener Aktien sind im Konzernanhang unter [Ziffer \[29\]](#) sowie im Anhang des Jahresabschlusses in den Erläuterungen zur Bilanz im Abschnitt Eigenkapital enthalten.

Bedeutende Aktionäre

Die Software AG – Stiftung, Darmstadt, hält 32,67 Prozent der ausstehenden Aktien der Software AG. Die Stiftung ist eine eigene gemeinnützige Rechtspersönlichkeit und widmet sich weltweit den Themen Heilpädagogik, Sozialtherapie, Pädagogik, Jugendarbeit, Altenhilfe, Umwelt und Forschung. Daneben gibt es keine weiteren Aktionäre mit einem Anteil am Grundkapital der Software AG von über 10 Prozent.

Ernennung/Abberufung von Vorstandsmitgliedern und Satzungsänderungen

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

Wechsel der Unternehmenskontrolle

Bezogen auf die syndizierte Kreditlinie in Höhe von bis zu 300 Millionen Euro können die einzelnen Kreditgeber, sofern sie nicht ersetzt werden, wenn eine Person oder gemeinsam handelnde Personen (außer der Software AG – Stiftung, deren Mitglieder und von diesen beherrschte Unternehmen) mehr als 50 Prozent der Stimmrechte oder Dividendenbezugsrechte oder das Recht, mehr als die Hälfte der Aufsichtsratsmitglieder zu benennen, erhalten, Neuziehungen ablehnen. Bereits laufende Ziehungen, zuzüglich aufgelaufener Zinsen und sonstiger fälliger Beträge, des entsprechenden Kreditgebers können fällig gestellt und die entsprechende Kreditlinie kann gekündigt werden.

Bei den Kreditverträgen mit der Europäischen Investitionsbank in Höhe von ursprünglich 330 Millionen Euro, zum 31. Dezember 2020 in Anspruch genommen mit 225 Millionen Euro, ist die Bank berechtigt, den noch nicht ausgezahlten Darlehensbetrag zu stornieren, wenn eine Person oder gemeinsam handelnde Personen mehr als 50 Prozent der Stimm-

rechte oder Dividendenbezugsrechte, das Recht, mehr als die Hälfte der Aufsichtsratsmitglieder zu benennen, oder sonstigen vergleichbaren beherrschenden Einfluss erhalten. Bereits laufende Ziehungen, zuzüglich aufgelaufener Zinsen und sonstiger fälliger Beträge, können ebenfalls vorzeitig fällig gestellt und die entsprechende Kreditlinie kann gekündigt werden.

Scheidet ein Vorstandsmitglied innerhalb von zwölf Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle ohne wichtigen Grund aus, so erhält das Vorstandsmitglied eine Abfindungszahlung in Höhe von eineinhalb Jahresgehältern auf der Grundlage der zuletzt vereinbarten Jahreszielvergütung, (in vier Vorstandsmitgliederverträgen) begrenzt auf den Betrag der

Zielvergütung für die Restlaufzeit des Vertrages. Im Falle der Kündigung durch das Vorstandsmitglied gilt vorstehende Regelung nicht, wenn die Stellung des Vorstandsmitglieds durch den Wechsel der Unternehmenskontrolle nur unwesentlich berührt wird.

Die Stock Appreciation Rights, welche die Gesellschaft unter den Management-Incentive-Plänen 2018 und 2019 zugesagt hat, verpflichten die Gesellschaft im Falle eines Kontrollwechsels innerhalb der Laufzeit der Rechte zur Zahlung des Zeitwerts an die entsprechenden Teilnehmer.

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

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung/Konzernerklärung zur Unternehmensführung am 26. Februar 2021 abgegeben und auf der Homepage unter investors.softwareag.com/de/corporate-governance/governance-statement der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.

Diese Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG, die am 26. Januar 2021 gesondert abgegeben und auf der Homepage unter softwareag.com/erklaerung veröffentlicht wurde.

Kontakt

Software AG

Unternehmenszentrale

Uhlandstraße 12

64297 Darmstadt

Deutschland

Tel. +49 6151 92-0

Fax +49 6151 92-1191

www.SoftwareAG.com

