

Driving Integration to Connect the World

Kennzahlen

in Mio. € (soweit nicht anders vermerkt)	2022	2021	+/- in %	+/- in % acc ¹
Konzernumsatz	958,2	833,8	15	8
Produktumsatz	795,6	684,0	16	10
davon Digital Business	549,7	469,5	17	11
davon Adabas & Natural (A&N)	245,9	214,5	15	8
davon Lizenzen	314,5	240,5	31	24
davon Wartung	405,3	399,4	1	-5
davon Software as a Service (SaaS)	75,8	44,1	72	62
Konzern-Bookings²	700,1	517,7	35	28
Digital Business Bookings ²	555,6	406,0	37	29
A&N Bookings ²	144,5	111,7	29	23
Konzern-ARR³ (31.12.)	700,2	585,4	20	16
Digital Business ARR ³	516,4	418,5	23	20
A&N ARR ³	183,8	166,9	10	7
Operatives Ergebnis (EBITA, non-IFRS)	178,5	163,8	9	
Operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) in %	18,6	19,6		
Segmentergebnis Digital Business	38,2	55,8	-32	
Segmentmarge in %	6,9	11,9		
Segmentergebnis A&N	169,2	145,9	16	
Segmentmarge in %	68,8	68,0		
EBIT	78,1	122,1	-36	
Operatives Nettoergebnis (non-IFRS)	48,9	114,2	-57	
Operatives Nettoergebnis je Aktie (non-IFRS)⁴ in €	0,66	1,54	-57	
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	18,4	116,2	-84	
CapEx ⁵	-7,5	-11,8	-36	
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-12,0	-13,0	-8	
Free Cashflow	-1,1	91,4		
Free Cashflow je Aktie in €	-0,01	1,24		
Bilanz	31.12.2022	31.12.2021		
Bilanzsumme	2.678,4	2.221,4	21	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	427,1	585,9	-27	
Netto-Cash-Position	-240,0	277,3		
Mitarbeiter (Full-Time Equivalents)	4.996	4.819	4	

¹ At constant currency (um Wechselkurseffekte bereinigt).

² Normalisierter Auftragseingang gemäß Definition im Abschnitt Unternehmensinternes Steuerungssystem.

³ Annual Recurring Revenue (jährlich wiederkehrender Umsatz).

⁴ Basierend auf durchschnittlich ausstehenden Aktien (unverwässert) GJ 2022: 74,0 Mio./GJ 2021: 74,0 Mio.

⁵ Cashflow aus Investitionstätigkeit bereinigt um Akquisitionen und Anlagen in Schuldtiteln.

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.

Inhalt

6	DRIVING INTEGRATION TO CONNECT THE WORLD
8	Vernetzen & vereinfachen
10	Interview mit Sanjay Brahmawar
14	Zahlen im Überblick
16	Morgen beginnt heute
18	Connected Racing
22	Das digitale Rückgrat
26	Der Weg zum intelligenten Krankenhaus
30	Sechs Thesen zur nachhaltigen Digitalisierung
34	Change is now!
38	AN UNSERE AKTIONÄRE
40	Brief des Chief Executive Officer
44	Die Aktie
48	Erklärung zur Unternehmensführung
58	Bericht des Aufsichtsrats
64	ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT
66	Grundlagen des Konzerns
86	Wirtschaftsbericht
106	Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung
138	Prognosebericht
142	Chancen- und Risikobericht
164	Übernahmerechtliche Angaben
167	Erklärung zur Unternehmensführung
168	KONZERNABSCHLUSS
170	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
171	Gesamtergebnisrechnung
172	Konzernbilanz
174	Kapitalflussrechnung
176	Entwicklung des Konzerneigenkapitals

178	KONZERNANHANG
180	Allgemeine Grundsätze
199	Erläuterungen zur Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung
202	Erläuterungen zur Konzernbilanz
218	Sonstige Erläuterungen
238	PRÜFUNGSVERMERKE
240	Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers
249	Prüfungsvermerk zur zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung
252	VERGÜTUNGSBERICHT (EINSCHLIESSLICH PRÜFUNGSVERMERK)
255	Vergütung des Vorstands
275	Vergütung des Aufsichtsrats
278	Prüfungsvermerk des Wirtschaftsprüfers
280	WEITERE INFORMATIONEN
282	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
283	Fünffjahresübersicht
284	Finanzkalender/Impressum

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Geschäftsbericht auf eine geschlechtsneutrale Differenzierung verzichtet. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung der jeweils anderen Geschlechter. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter.

Die prüfungsrelevanten Teile dieses Geschäftsberichts stimmen inhaltlich mit der beim Bundesanzeiger eingereichten digitalen Fassung überein. Maßgeblich für die Prüfung ist das im Bestätigungsvermerk genannte elektronische Dokument.

Bildnachweis – Software AG, S. 14 – 15: Getty Images/Shunli Zhao, S. 34 – 37: Illustrationen Paddy Mills



Driving Integration to Connect the World

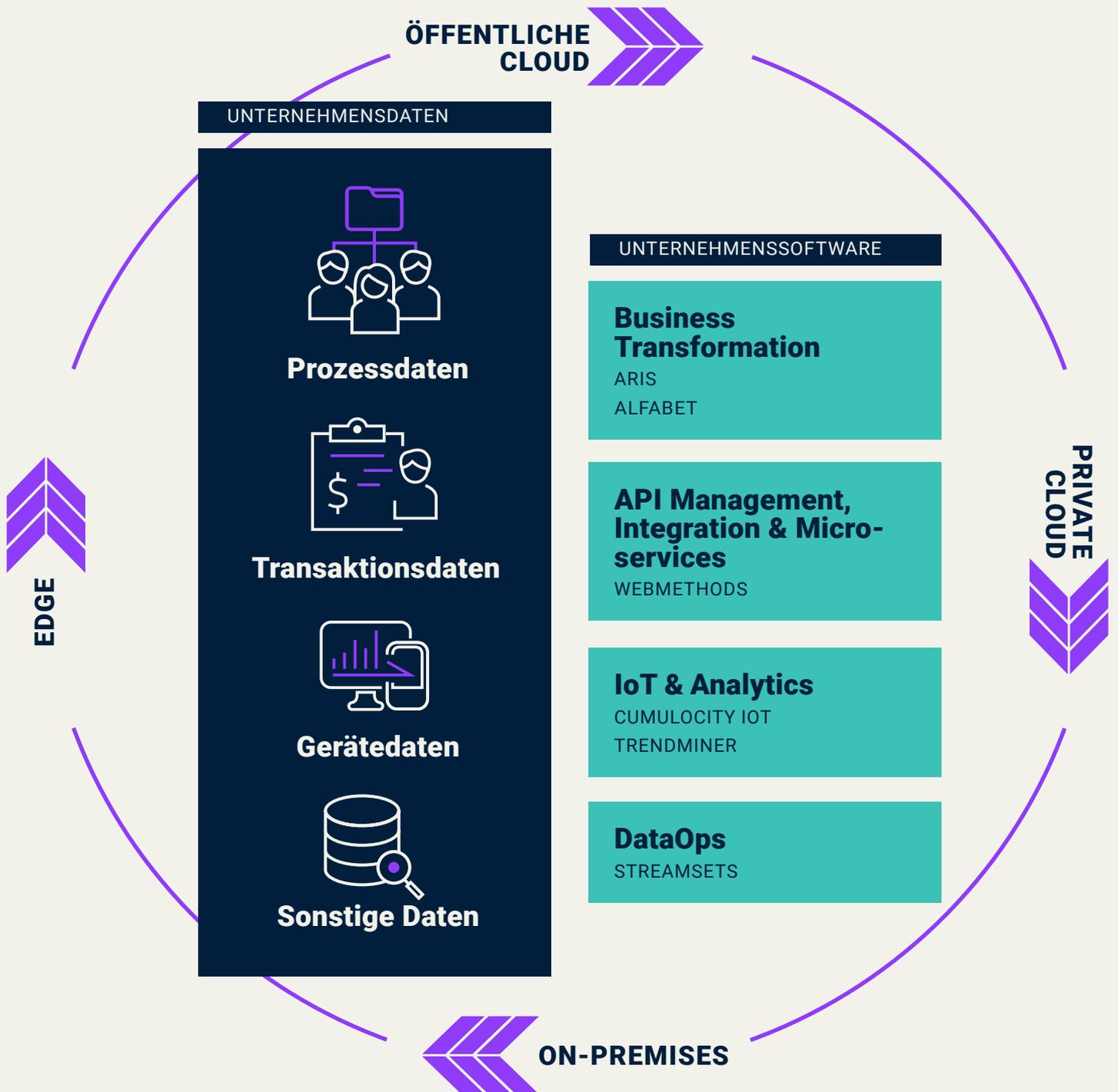
Die Software AG bietet Integrations-technologie für das ganzheitlich vernetzte Unternehmen.

Wie unsere Kunden wandeln auch wir uns: Wir entwickeln unsere Produkte und unsere Unternehmenskultur weiter und fördern Talente.

Unsere Produkte ermöglichen es unseren Kunden, eine IT-Infrastruktur zu schaffen, in der Systeme nahtlos integriert sind, Prozesse unkompliziert ablaufen und Daten ungehindert fließen. Wir liefern unseren Kunden cloudfähige Innovationen und streben nach operativer Exzellenz und Nachhaltigkeit.

Erfahren Sie, wie wir **Integration vorantreiben, um die vernetzte Welt zu gestalten.**

Vernetzen & vereinfachen



Die Software AG macht die vernetzte Welt einfacher. Unsere Technologie bildet das digitale Rückgrat, das Anwendungen, Geräte, Daten und Clouds integriert, Prozesse optimiert und Sensoren, Geräte und Maschinen miteinander verbindet. Die Software AG unterstützt die vollständige Vernetzung von mehr als 10.000 Organisationen weltweit und schafft die Grundlage für schnelle, intelligente Entscheidungen.

UNSERE PRODUKTE

WEBMETHODS ist eine multifunktionale Integrations-Plattform as a Service (iPaaS). Sie integriert Systeme, Anwendungen und Geschäftsprozesse über Application Programming Interfaces (APIs) oder Direktverbindungen in einer hybriden Welt aus Cloud- und anderen Umgebungen.

STREAMSETS stellt Datenintegration für moderne Analysen bereit. Dadurch können Unternehmen Daten, die sich zwischen lokalen Anwendungen, Datenströmen, Software-as-a-Service-Anwendungen, Legacy-Datenspeichern und Cloud-Daten bewegen, besser erschließen und daraus einen Mehrwert ziehen.

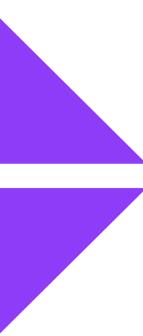
TRENDMINER ist ein Self-Service-Tool zur Analyse, Überwachung und Vorhersage der operativen Leistung von Batch-, Grade- und kontinuierlichen Fertigungsprozessen.

ADABAS ist ein leistungsstarkes Datenbank-Managementsystem für alle Plattformen. **NATURAL** ist die zugehörige Entwicklungsumgebung und bildet die Grundlage für geschäftskritische Softwareanwendungen in allen Branchen.

Mit **CUMULOCITY IOT** können Unternehmen Geräte und Sensoren verbinden und verwalten, IoT-Apps entwickeln und IoT-Daten nutzen und analysieren – am Edge, in der Cloud oder On-Premises. Die Plattform beinhaltet Echtzeit-Streaming-Analytics, Predictive Analytics, künstliche Intelligenz sowie Maschinelles Lernen.

Mit **ARIS** modellieren, dokumentieren und optimieren Unternehmen ihre Geschäftsprozesse – von der Strategiedefinition über Process Mining und Prozessanalyse bis zum Design und der Steuerung von Prozessen. Ergänzend ermöglicht es **ALFABET**, Unternehmensarchitekturen abzubilden und die besten Entscheidungen über IT-Investitionen zu treffen.





**„Wir werden
Produktivität,
Effizienz und
profitables
Wachstum
vorantreiben.“**



Sanjay Brahmawar ist seit vier Jahren Chief Executive Officer (CEO) der Software AG. Ein idealer Zeitpunkt, um anhand von vier Fragen das abgelaufene Geschäftsjahr Revue passieren zu lassen und seine Pläne für die Zukunft zu besprechen.

SANJAY, 2022 war das vierte Jahr der Helix-Transformation, durch die das Unternehmen kundenzentrierter, nachhaltiger und profitabler werden soll. Gab es in diesem Jahr ein Ereignis, das Sie besonders hervorheben möchten?

Wir haben in den vergangenen vier Jahren vieles erreicht, auf das wir stolz sein können – auf das ich stolz bin. Angesichts der Herausforderungen, die wir zu bewältigen hatten, fallen mir einige Meilensteine ein: Wir sind heute ein Unternehmen mit einem wachsenden jährlich wiederkehrenden Umsatz. Wir haben Cloud-Versionen aller Produkte bereitgestellt und den Servicegedanken gestärkt. Wir haben die Menschen ins Zentrum gerückt und unsere erste Nachhaltigkeitsstrategie auf den Weg gebracht. Meine Highlights waren die Akquisition und die Integration von StreamSets. StreamSets wächst schnell, und seine Technologie passt perfekt zu unserem bestehenden Angebot für Hybrid Integration. Das hat es uns ermöglicht, in den angrenzenden Markt für die Integration von Cloud-Daten vorzudringen – ein Markt, der wohl eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 21 % erreichen wird.

Die Transformation eines Unternehmens mit einer 50-jährigen Geschichte ist kein Spaziergang. Was waren die größten Herausforderungen im Jahr 2022, und wie ist die Software AG damit umgegangen?

Die Software AG hat ihre mehrjährige Transformation weiter vorangetrieben und ihr Geschäft auf ein Subskriptionsmodell umgestellt, das darauf basiert, Produkte beim Kunden zu platzieren, die Produkteinführung zu unterstützen und dann die Kundenbeziehung auszubauen. Daher mussten wir neue Anreize schaffen, unsere Kennzahlen und Ressourcen anpassen und unsere Mitarbeiter entsprechend fortbilden. Diese Reise ist noch nicht zu Ende. Parallel zu dieser Umstellung haben wir unser Cloud-Portfolio weiter modernisiert. Denn uns ist klar, die Konkurrenz schläft nicht, während wir unser Unternehmen transformieren. Kontinuier-

liche Innovationen standen und stehen daher ganz oben auf unserer Agenda. Angesichts der makroökonomischen Verwerfungen haben wir Durchhaltevermögen und Resilienz bewiesen und konnten unsere Dynamik aufrechterhalten. Wir werden uns auch in Zukunft weiterentwickeln und uns an das sich ständig wandelnde Geschäftsumfeld anpassen, weil auf unserem Weg in Richtung unserer langfristigen Ziele jeder Schritt zählt.

Im Jahr 2022 konnte die Software AG die Unterstützung des strategischen Investors Silver Lake gewinnen. Wie hat sich die Partnerschaft entwickelt?

Die Zusammenarbeit mit Silver Lake ist wirklich spannend. Das Branchen- und M&A-Know-how und die starken Netzwerke von Silver Lake helfen uns sehr. Christian Lucas und Jim Whitehurst kennen sich exzellent in der Softwarebranche aus und sind eine große Bereicherung für den Aufsichtsrat. Für mich als CEO waren ihr Rat und ihre Unterstützung von unschätzbarem Wert. Ich würde sagen, wir haben eine vertrauensvolle und verlässliche Partnerschaft entwickelt. Silver Lake ist da, wann immer wir sie brauchen, und das ist sehr hilfreich für die Gestaltung der nächsten Phase unserer Transformation.

Wie sieht diese nächste Phase aus, und was bedeutet sie für die Kunden?

Wir werden uns noch stärker auf die Anwendungs- und Datenintegration konzentrieren und die Geschäftsabläufe weiter vereinfachen, um Produktivität, Effizienz und profitables Wachstum voranzutreiben. Daneben werden wir sehr auf Finanz- und Ausgaben disziplin achten, um die andauernden Auswirkungen auf die Cashflows einzudämmen und eine Margensteigerung voranzutreiben. Wir werden unser Cloud-Geschäft ausbauen, die Umstellung auf Subskriptionen und Software as a Service forcieren und den Vertrieb stärker spezialisieren, um die Bedürfnisse der Kunden noch besser erfüllen zu können und ihnen ein leistungsfähigeres Produktangebot zu unterbreiten.

**„Wir glauben
an unsere
Ziele, und wir
wissen, dass
jeder Schritt
zählt.“**

SANJAY BRAHMAWAR
CHIEF EXECUTIVE OFFICER



Zahlen im Überblick



700,2
Mio. €

Konzern-ARR
(Vj. 585,4 Mio. €)



4.996

Mitarbeiter (Vj. 4.819)


**958,2
Mio. €**

Konzernumsatz
(Vj. 833,8 Mio. €)


333

Neukunden (Vj. 312)


17 %

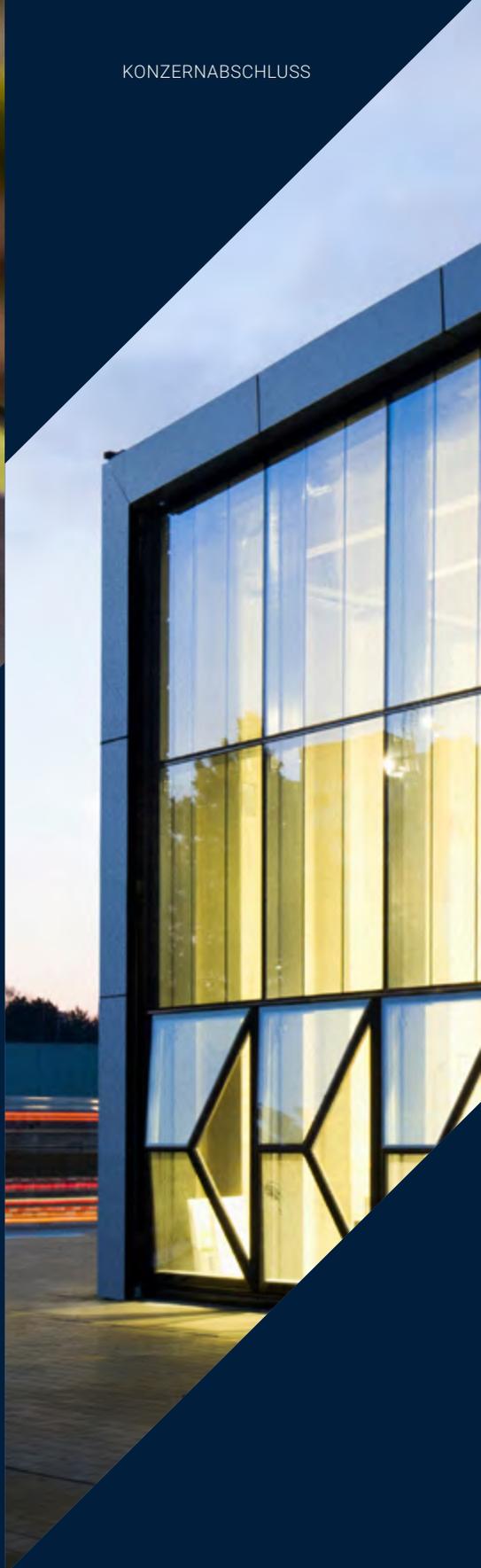
Verbesserung des
Net Promoter Score


21,2 %

organische Non-IFRS-EBITA-
Marge (Vj. 19,6 %)


89

Nationalitäten, denen unsere
Mitarbeiter angehören
(Vj. 88)



Morgen beginnt heute



Vernetzung ist eins der großen Themen unserer Zeit. Immer stärker durchdringt und bereichert sie alle gesellschaftlichen Bereiche – von der Wirtschaft über den Sport bis zur Wissenschaft. Die folgenden drei Projekte der Software AG zeigen, wie IT und Digitalisierung unser Leben nachhaltiger, vielfältiger und faszinierender machen.



Connected Racing

Die ERA Championship ist die erste vollelektrische Junior-Rennserie der Welt. Eine neuartige IoT-Verknüpfung der Fahrzeuge liefert Echtzeitdaten über den Rennverlauf, den Zustand der Wagen und das Verhalten der Fahrer. Für Nachwuchsfahrer bricht eine neue Ära an.

Elektroautos sind längst alltäglich, und meist gleiten sie vergleichsweise geräuscharm über unsere Straßen. Elektrisch angetriebene Formel-4-Wagen dagegen kommen nicht auf leisen Sohlen daher – im Gegenteil. Wenn sie mit über 200 Kilometern pro Stunde an den Zuschauern vorbeirasen, rauscht, zischt und sirrt es so lautstark, dass man kaum sein eigenes Wort versteht. Es ist, als befände man sich in einem Science-Fiction-Film mit einem Schwarm Raumschiffe im Anflug.

Zolder in Belgien ist ein guter Ort, um das zu erleben. Hier, an der berühmten Rennstrecke, ist die Heimat der ERA, der Electric Racing Academy. Sie veranstaltet die erste vollelektrische Junior-Rennserie der Welt, die sich an Nachwuchsfahrerinnen und -fahrer richtet. Gegründet wurde sie 2020 von Beth Georgiou, Dieter Vanswijgenhoven und Rudi Penders. ERA ist angetreten, offener, nachhaltiger und vor allem vernetzter zu sein als die etablierten Verbrennerserien. Im Sommer 2022 startete die erste Saison, unterstützt von der Software AG. Die Autos sind die ersten ihrer Art und gut bestückt mit moderner Technologie. Jedes hat seinen eigenen 4G-Hotspot, in Zukunft ist auch 5G vorgesehen.

IOT-DATEN: EIN SCHATZ FÜR TECHNIKER UND FAHRER

Die ERA geht nicht nur auf dem Asphalt neue Wege. Auch das Backoffice setzt mit der umfassenden IoT-Verknüpfung der Fahrzeuge auf die neueste Technologie.



„Dank Cumulocity IoT können wir viele technische Daten des Autos in Echtzeit sehen, zum Beispiel die Temperatur des Motors oder die Spannung der Batterie.“

LUCAS STRACKERJAN
TECHNISCHER LEITER
ERA



„Dank Cumulocity IoT können wir viele technische Daten des Autos in Echtzeit sehen, zum Beispiel die Temperatur des Motors oder die Spannung der Batterie“, sagt Lucas Strackerjan, technischer Leiter der ERA. Zusätzlich werden Daten über den Fahrer erhoben, seine Herzfrequenz etwa, und diese Daten lassen sich wiederum mit anderen Informationen wie der Streckenführung oder der Außentemperatur in Beziehung setzen.

Die Möglichkeiten, das Renngeschehen auf diese Weise immer besser zu analysieren und dieses Wissen zum eigenen Vorteil zu nutzen, sind immens. Rennteams können ihre Strategie permanent mit den aktuellen IoT-Daten abgleichen, sie situativ anpassen und sich damit einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Lucas Strackerjan erklärt: „Wir befinden uns auf der ersten Stufe eines Prozesses, der mindestens zehn Stufen umfasst, um mehr Konnektivität und Echtzeitinformationen zu erhalten, sie zu analysieren, zu nutzen und mit anderen zu teilen.“

„Die Art und Weise, wie die Energie beim Bremsen und Gaswegnehmen zurückgewonnen wird, beeinflusst meine Fahrweise, und das macht es vielschichtig.“

RICHARD MORRIS
BRITISCHER RENNFAHRER

Nicht nur für die Techniker und Strategen in der Boxengasse sind Daten ein Schatz. „Konnektivität ermöglicht den Zugriff auf detaillierte Informationen darüber, was genau im Auto vor sich geht, über den Input, den ich als Fahrer gebe, aber auch, wie das Auto auf mich reagiert“, sagt der britische Rennfahrer Richard Morris, der eine Reihe von Rennen für die ERA bestritten hat. Bei einem Elektroauto sei das extrem hilfreich. „Energierückgewinnung ist ein großes Thema“, so Richard Morris, der auch Mitbegründer der Initiative Racing Pride ist, die die Integration von LGBTQ+ im Motorsport fördert. „Die Art und Weise, wie die Energie beim Bremsen und Gaswegnehmen zurückgewonnen wird, beeinflusst meine Fahrweise, und das macht es vielschichtig.“

BESSERE INFORMATIONEN FÜR MEHR KONTROLLE

Je mehr Informationen ein Fahrer erhalte, desto besser könne er sein Fahrgefühl einschätzen und entscheiden, was er in welcher Situation oder im nächsten Rennen tun muss, ist sich Richard Morris sicher. „Außerdem kann ich auf Basis der Daten im Nachgang ein detailliertes Gespräch mit meinem Mechaniker führen, und wir beide verstehen besser, was passiert und was getan werden muss, um in Zukunft noch schneller zu sein.“

Konnektivität ist auch im Rennsport ein Innovationstreiber. „Und die Reise hat gerade erst begonnen“, sagt Geschäftsführerin Beth Georgiou. „Ich bin davon überzeugt, dass wir wirklich positive Veränderungen im Motorsport anstoßen können, wenn es um IoT-Innovationen, Nachhaltigkeit und Diversität geht“, sagt die Britin, die unweit der englischen Rennstrecke Silverstone aufgewachsen ist und Autorennen liebt, seit sie denken kann. Der Anfang ist gemacht. Nun geht es für die ERA darum, das Konzept in Europa groß zu machen und danach die Serie auf anderen Kontinenten zu etablieren.

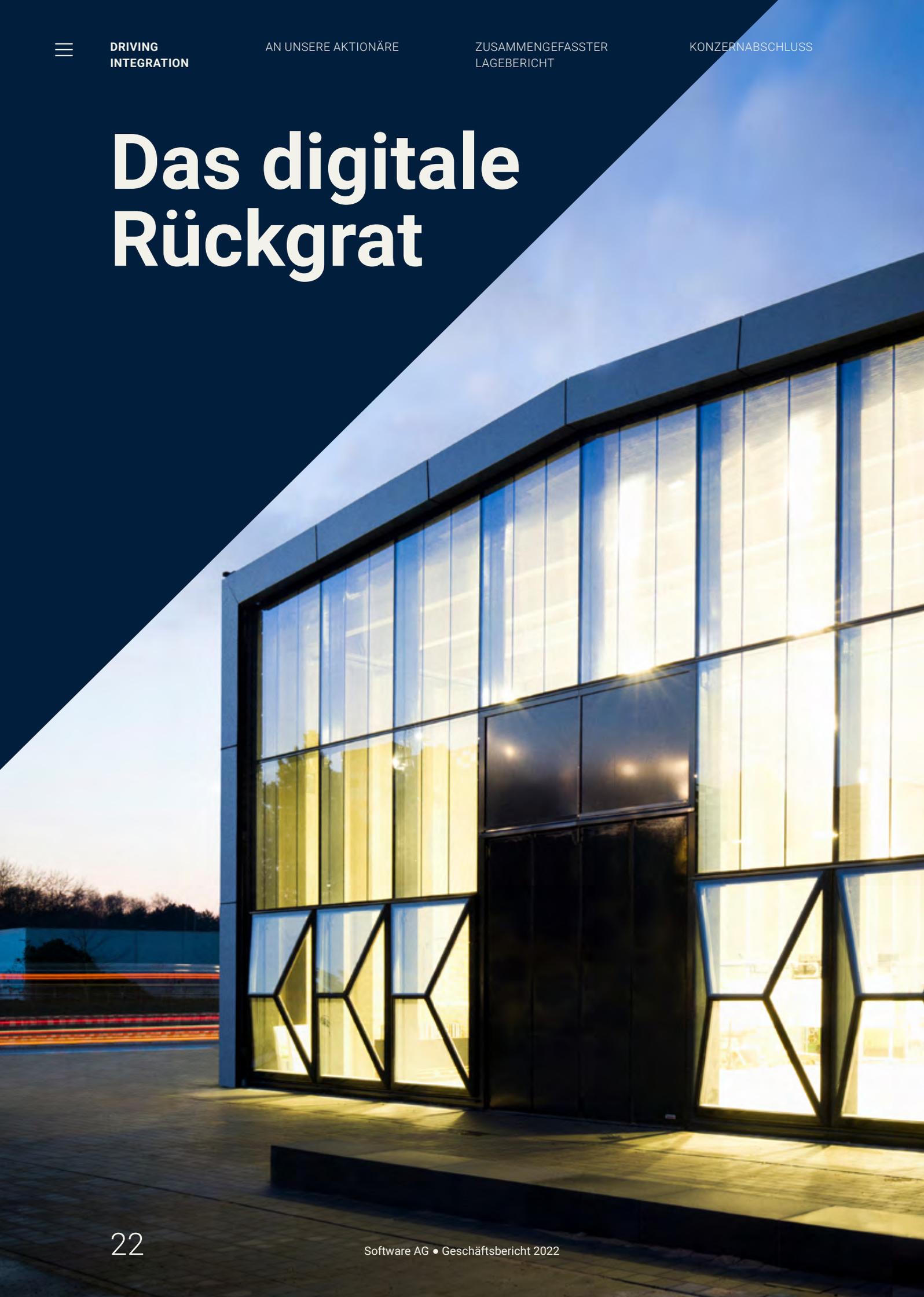


**„Ich bin davon
überzeugt, dass wir
wirklich positive
Veränderungen im
Motorsport anstoßen
können, wenn es um
IoT-Innovationen,
Nachhaltigkeit und
Diversität geht.“**

BETH GEORGIOU
MITGRÜNDERIN UND
GESCHÄFTSFÜHRERIN
ERA



Das digitale Rückgrat



Industrieunternehmen stehen unter Druck, ihre CO₂-Emissionen und den Energieverbrauch zu senken. Wie gut die Digitalisierung dabei helfen kann, zeigt sich in der ETA-Fabrik der Technischen Universität Darmstadt, die von der Software AG unterstützt wird.



„Wir haben eine Prozesskette mit unterschiedlichen Maschinen installiert und alles darauf ausgerichtet, die Abläufe akribisch unter die Lupe zu nehmen, um die Fabrik neu zu denken.“

MATTHIAS WEIGOLD

LEITER DES INSTITUTS FÜR PRODUKTIONS-
MANAGEMENT, TECHNOLOGIE
UND WERKZEUGMASCHINEN

Die Herausforderungen für Unternehmen waren selten so groß wie heute. Kriege, Krisen, hohe Energiepreise und anspruchsvolle CO₂-Grenzwerte machen es vor allem auch der Industrie schwer. Alle Ressourcen in der Produktion so gezielt, flexibel und sparsam wie möglich einzusetzen, steht für viele Vorstände, Geschäftsführer und Abteilungsleiter ganz oben auf ihrer Agenda. Die große Frage ist nur, wie sich diese hehren Ziele und Absichten in einer Maschinenhalle verwirklichen lassen – dort, wo tagtäglich produziert und Energie verbraucht wird, im laufenden Betrieb.

Das erforschen Matthias Weigold und sein Team aus 20 Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern vom Institut für Produktionsmanagement, Technologie und Werkzeugmaschinen an der Technischen Universität (TU) Darmstadt. In der eigens konzipierten ETA-Fabrik auf dem Campus – ETA steht für „Energietechnologien und Anwendungen in der Produktion“ – ermitteln sie unter möglichst realistischen Bedingungen, was konkret nötig und sinnvoll ist, um die industrielle Produktion Schritt für Schritt effizienter und CO₂-neutral zu machen. Ein besonderes Augenmerk richten sie dabei auf die Digitalisierung und welche Möglichkeiten sie in der Praxis bietet, die Effizienz zu steigern, Energieflüsse optimal zu steuern und Produktionsanlagen effizienter zu planen. Die Software AG ist Forschungspartner.



„Unser digitales Rückgrat ermöglicht ein lückenloses Monitoring und eine kontinuierliche Verbesserung der Fertigung.“

DR. STEFAN SIGG
CHIEF PRODUCT OFFICER
SOFTWARE AG

„Wir haben eine Prozesskette mit unterschiedlichen Maschinen installiert und alles darauf ausgerichtet, die Abläufe akribisch unter die Lupe zu nehmen, um die Fabrik neu zu denken“, sagt Matthias Weigold, Leiter des Instituts für Produktionsmanagement, Technologie und Werkzeugmaschinen an der TU. Vieles hier ist neu, zum Beispiel die Gebäudehülle: Wände und Dach werden von einem feinschichtigen Netz aus Wasserleitungen durchzogen. Überschüssige Wärmeenergie aus den Produktionsprozessen wird so zur Klimatisierung des Gebäudes genutzt.

3.000 DATENPUNKTE SORGEN FÜR TRANSPARENZ

In der ETA-Fabrik wird eine Steuerplatte gefertigt, wie sie im Maschinen- oder Automobilbau verwendet wird und die alle dafür nötigen Arbeitsschritte auf verschiedenen Maschinen regelt: Drehen, Bohren, Reinigen, Wärmebehandlung, Schleifen und wiederum Reinigen. Am Ende laufen handtellergroße silberne Stahlscheiben vom Band. Alle Schritte werden überwacht und optimiert – digital, in Echtzeit und stets mit Blick auf die Energie- und Ressourceneffizienz. Laufend werden Daten von rund 3.000 Datenpunkten erhoben, gespeichert und analysiert. Die Basis dafür liefert die Software AG.

„Verbessern lässt sich etwas nur, wenn man es kontinuierlich misst, und messen bedeutet, Daten zu erheben“, sagt Dr. Stefan Sigg, Chief Product Officer der Software AG. „In der ETA-Fabrik sind unsere Produkte installiert und via IoT mit Maschinen und Komponenten vernetzt. Sie bilden das digitale Rückgrat, um ein lückenloses Monitoring und, darauf aufbauend, eine kontinuierliche Verbesserung der Steuerplattenfertigung zu ermöglichen.“

Die Bandbreite der erhobenen Informationen reicht vom Stromverbrauch über die Leistung und Drehzahl der Maschinen bis

zum Wasserverbrauch, dem Schleifdruck und den Kennzahlen des Kühlsystems oder der Hydraulik. „Sobald die Daten vorliegen, kommt der spannende Teil“, sagt Stefan Sigg. „Wir wenden Process Mining auf die Realität der Produktion in der Fabrik an und könnten dies sogar bis auf die Lieferkette und damit auf wirklich strategische Bereiche eines industriellen Unternehmens ausweiten.“

PROCESS MINING SCHAFFT VERBESSERUNGEN

Ein Ergebnis im Projekt: Die Prozessanalyse liefert eine Antwort auf die Frage, ob es einen Unterschied macht, wann das Schleifen erfolgt – vor oder nach der Wärmebehandlung? Bei dem ursprünglichen Verfahren wurde das Schleifen nach der Wärmebehandlung durchgeführt. Aber eigentlich ist es effizienter, es andersherum

zu machen. Mittels Process Mining lässt sich das zeigen und exakt belegen, und es lässt sich ohne großen Aufwand ein alternativer, besserer Ablauf modellieren. Setzt man dieses digitale Modell in die Praxis um, werden dauerhaft die Weichen gestellt, um den Stromverbrauch zu senken und einen höheren Anteil der Abwärme zu nutzen.

„Aus Sicht der Anwender finde ich es wichtig, festzuhalten, dass sie sich bei einem solchen System nicht einseitig zwischen build oder buy entscheiden müssen“, sagt Stefan Sigg. Auf den verschiedenen IT-Architekturebenen gibt es unterschiedliche Anwendungen, die ein Unternehmen individuell, je nach Bedarf und Ziel, einsetzen kann. „Mein Rat lautet: Build AND buy! Kaufen Sie das Grundgerüst, das digitale Rückgrat, und bauen Sie auf das auf, was für Ihr Unternehmen zielführend ist.“





Der Weg zum intelligenten Krankenhaus

Stuart MacLellan und sein Team gestalten die digitale Transformation des South London and Maudsley NHS Trust, des ältesten Psychiatrie-Trusts des britischen Gesundheitssystems NHS, mit. Für den Chief Technology Officer (CTO) zählen dabei neben der Technologie vor allem die Menschen und die Schaffung des richtigen Umfelds. Die Software AG unterstützt ihn dabei.

Als Stuart MacLellan vor einigen Jahren sein Haus im Süden Londons kaufte, übernahm er auch den Teich mit weiß-rot gemusterten Kois, den der Vorbesitzer angelegt hatte. Heute sind die Kois sein liebstes Hobby. „Ich schaue jeden Tag nach ihnen und Sorge dafür, dass sie unter besten Bedingungen leben und gesund bleiben“, sagt er. „Pflege bedeutet Verantwortung.“

Diese Einstellung prägt auch die Arbeit des 48-Jährigen. Als CTO des South London and Maudsley NHS Foundation Trust ist er für rund 100 Experten verantwortlich, die im Haus die Themen Konnektivität und Digitalisierung vorantreiben. Die Parallelen zu seinem Hobby liegen für ihn auf der Hand: „Ich bin fest davon überzeugt, dass es bei der digitalen Transformation vor allem auf die Menschen, das richtige Umfeld und darauf ankommt, die richtigen Bedingungen zu schaffen. Daraus kann Gutes entstehen.“

SEELISCHE GESUNDHEIT WIRD IMMER WICHTIGER

South London and Maudsley ist ein wichtiger Bestandteil des nationalen Gesundheitssystems im Vereinigten Königreich. Der Trust bietet mit mehr als 5.000 Mitarbeitern ein breites Spektrum an Hilfs- und Therapieangeboten in den Bereichen psychische Gesundheit sowie Drogen- und Alkoholsucht. Die Krankenhäuser und Einrichtungen des Trusts sind Anlaufstelle für 1,3 Millionen Menschen, hauptsächlich in vier Bezirken in im Süden Londons. South



„Digitale Transformation ist nichts Abstraktes. Unsere digitalen Services beeinflussen das Leben vieler Menschen und Patienten positiv.“

STUART MACLELLAN
CHIEF TECHNOLOGY OFFICER
SOUTH LONDON AND MAUDSLEY
NHS FOUNDATION TRUST



„Ich bin fest davon überzeugt, dass es bei der digitalen Transformation vor allem auf die Menschen ankommt.“

STUART MACLELLAN
CHIEF TECHNOLOGY OFFICER
SOUTH LONDON AND MAUDSLEY
NHS FOUNDATION TRUST

London and Maudsley ist Teil des akademischen Wissenschaftszentrums King's Health Partners und managt zusammen mit dem King's College London das einzige biomedizinische Forschungszentrum für psychische Gesundheit des britischen National Institute for Health and Care Research.

„Die Arbeit und Forschung, die bei South London and Maudsley geleistet wird, war natürlich schon immer relevant, aber durch die Pandemie ist sie wichtiger denn je geworden“, umreißt Stuart MacLellan die aktuellen Herausforderungen. „Psychische Probleme, Störungen und Krankheiten haben zugenommen. Die Nachfrage nach Beratung und Therapie steigt kontinuierlich.“

Das britische Gesundheitssystem steht vor großen Herausforderungen und unter einem erheblichen Kostendruck. Der CTO sieht digitale Technologien ganz klar als den Weg, um effizienter zu werden und es dem Klinikpersonal zu ermöglichen, sich auf eine gute Pflege und Behandlung der Patienten zu konzentrieren.

Dazu nutzen Stuart MacLellan und sein Team auch Produkte der Software AG. Die Cloud des Bethlem Royal Hospital, die erste private 5G-gestützte Cloud eines Krankenhauses im Vereinigten Königreich, schöpft seit Kurzem das volle Potenzial des Software AG-Produkts Cumulocity IoT aus.

Die Anwendungsmöglichkeiten sind vielfältig: In einer Studie wird zum Beispiel untersucht, wie Virtual-Reality-Darstellungen die Therapien von Patienten mit Essstörungen bereichern können, um positive Verhaltensänderungen zu unterstützen oder die Angst vor bestimmten Situationen zu mindern. IoT-Technologie ist zudem nützlich, um Kühlschränke kontinuierlich aus der Ferne zu überwachen und sicherzustellen, dass Medikamente bei optimaler Temperatur gelagert werden und mög-



DIE DIGITALISIERUNG ERLEICHTERT DIE ARBEIT IM LABOR DES BETHLEM ROYAL HOSPITALS IN LONDON.

lichst lange verwendbar bleiben. Außerdem unterstützt IoT-Technologie das Klinikpersonal auf seinen Visiten: Mithilfe einer neuen App für Tablets können Patientenakten sofort vor Ort digital aktualisiert werden. Dies spart wertvolle Zeit und ermöglicht außerdem eine genauere Dokumentation jeder einzelnen Patientengeschichte.

KLARHEIT, TRANSPARENZ UND FAIRNESS

In einem anderen Digitalprojekt führte South London and Maudsley einen neuen Bluttest für Antipsychotika ein, der die durchschnittliche Wartezeit auf die Ergebnisse von rund zehn Tagen auf nur sechs Minuten verkürzt. Antipsychotika sind Medikamente, die insbesondere zur Behandlung von Schizophrenien, Manien oder Wahnzuständen eingesetzt werden. Dank des neuen Tests kann das medizinische Fachpersonal direkt schnelle und zugleich klinisch fundierte Entscheidungen über den Behandlungspfad eines Patienten treffen und ihn sofort aktiv mit einbeziehen. „Schätz-

zungen zufolge hat das neue Verfahren das Potenzial, die Verweildauer im Krankenhaus von drei Monaten auf nur drei Wochen zu verkürzen“, sagt Stuart McLellan.

Technologie ist aber nicht alles für den CTO. Mindestens ebenso relevant ist für ihn die Unternehmens- und Führungskultur: Die übergeordneten Ziele, die South London and Maudsley in puncto Digitalisierung verfolgt, müssen klar und transparent kommuniziert werden, und allen Mitarbeitern müsse es möglich sein, ihre Teilziele selbstständig zu erreichen, sagt Stuart MacLellan. Das heiße vor allem auch, gut zuzuhören und ein faires, produktives Umfeld für das Team zu schaffen.

„Natürlich haben wir nicht nur Erfolge, und es liegt noch viel Arbeit vor uns, aber die Fortschritte können sich sehen lassen“, sagt er. „Digitale Transformation ist nichts Abstraktes. Unsere digitalen Services beeinflussen das Leben vieler Menschen und Patienten positiv.“



Sechs Thesen zur nachhaltigen Digitalisierung

Im Jahr 2022 ist die Software AG dem United Nations Global Compact (UNGC) beigetreten, der weltweit größten Initiative für verantwortungsvolle Unternehmensführung. Damit bekennen wir uns zu ökologisch, sozial und ökonomisch nachhaltigen Geschäftspraktiken und fördern sie aktiv. Warum die Bedeutung von Nachhaltigkeit für Unternehmen zunimmt, und inwiefern die Digitalisierung dabei eine zentrale Rolle spielt, erläutert Thomas Beschorner. Der 52-Jährige ist Professor für Wirtschaftsethik und Direktor des Instituts für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen.

1

Nachhaltigkeit und Digitalisierung gehören zusammen

Bei Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility (CSR) gerät die Digitalisierung oft aus dem Blick, und das ist kurz-sichtig. Bei CSR geht es traditionell um die Auswirkungen und die Verantwortung, die unternehmerisches Handeln auf Ökologie, Ökonomie und Soziales hat. Insbesondere Klimawandel und Menschenrechte sind dabei Themen von großer Tragweite. Entscheidend ist, dass dabei neue Technologien und die Digitalisierung immer wichtigere Rollen spielen. Unternehmen sind angehalten, über diese Aspekte in stärkerem Maße zu reflektieren und sie in ihr unternehmerisches Handeln zu integrieren. Das gilt insbesondere für Unternehmen aus dem Technologiesektor.

2

Corporate Digital Responsibility ist relevanter denn je

Bei Corporate Digital Responsibility (CDR) geht es im Kern darum, schlechte Praktiken im Bereich der Digitalisierung zu vermeiden und gute, der Gesellschaft dienende Produkte und Dienstleistungen zu realisieren, und zwar dauerhaft und langfristig. Zweitens müssen die Praktiken im Kerngeschäft des jeweiligen Unternehmens liegen und positiven Einfluss auf gesellschaftliche Entwicklungen haben. Wohlverstandene CSR und CDR sind integrale Bestandteile der Geschäftstätigkeit, die alle denkbaren Abteilungen eines Unternehmens betreffen: Human Resources ebenso wie Forschung und Entwicklung, den Einkauf wie das Marketing.

„CSR und CDR sind fortlaufende Prozesse. Es gibt keinen Grund, zu denken, der Umgang mit ihnen müsse von heute auf morgen perfekt sein.“

THOMAS BESCHORNER

PROFESSOR FÜR WIRTSCHAFTSETHIK UND
DIREKTOR DES INSTITUTS FÜR WIRTSCHAFTSETHIK
DER UNIVERSITÄT ST. GALLEN

3

Folgen abschätzen und Fragen stellen

Wie unterscheidet man schlechte von guten Praktiken? Systematisch, indem man eine professionelle Folgenabschätzung durchführt. Auf der individuellen oder Teamebene, indem man sich beispielsweise als Entwickler, Abteilung oder Führungskraft fragt, welche Wirkung die Produkte, die man anbietet, für die Gesellschaft haben. Indem man sich in diejenigen hineinversetzt, die die Software nutzen: Kunden und Mitarbeiter. Würde ich selbst zum Beispiel Objekt eines Überwachungssystems sein wollen? Oder auch: Welche Effekte wird eine App bei Kindern und jungen Menschen haben?

4

Verantwortungsbewusste Unternehmen haben Vorteile

Nur Unternehmen, die sich den Forderungen der Gesellschaft stellen und verantwortungsbewusst handeln, sind langfristig überlebensfähig. Gleichzeitig hält in Firmen zunehmend ein neues Denken Einzug, nicht kurzfristig auf Gewinne zu schießen, sondern über den gesellschaftlichen Zweck des Unternehmens nachzudenken. Wer sind wir als Unternehmen, was sind unsere Werte und wie können wir einen positiven Beitrag in der Gesellschaft als wahrhaft verantwortlicher Teil eben dieser Gesellschaft leisten? Diese Fragen sind wesentlich, denn sie zeigen, dass Unternehmen ihre Verantwortung ernst nehmen.

5

Diskutieren, analysieren, Stellung beziehen

CSR und CDR dürfen keine abstrakten Konzepte bleiben, sie müssen praktisch umgesetzt werden. Dazu gibt es drei zentrale Empfehlungen für Unternehmen: Erstens sollten sie ernsthaft über die eigenen Werte nachdenken – wer sind wir und wo wollen wir hin? – und Antworten auf diese Fragen in einem Leitbild niederschreiben. Der zweite Schritt besteht darin, die jeweils wichtigen Themen zu identifizieren und zu priorisieren, und das sollte in einem offenen Dialog mit den Interessengruppen geschehen, zum Beispiel im Rahmen eines Stakeholder-Tags, zu dem bewusst auch kritische Stakeholder eingeladen werden. Drittens sollten konkrete Strategien, Strukturen und Praktiken entwickelt und operationalisiert werden. Und genau das kann alle denkbaren Abteilungen, Hierarchieebenen und Prozesse eines Unternehmens betreffen.

6

Der Weg ist das Ziel

CSR und CDR sind fortlaufende Prozesse. Es gibt deshalb auch keinen Grund, zu denken, der Umgang mit ihnen müsse von heute auf morgen perfekt sein. Fakt ist: Jedes Unternehmen wird permanent nach guten Lösungen suchen müssen, Dinge ausprobieren, sie wieder verwerfen, mit neuen Ansätzen experimentieren. Es ist eine Reise, allerdings mit einer klaren Richtung: Die eigene Verantwortung als Unternehmen ernst nehmen und die Themen ökologische, ökonomische und gesellschaftliche Nachhaltigkeit strategisch und strukturell in den Geschäftsprozessen verankern.

Nachhaltigkeit bei der Software AG

Die Softwarelösungen, -werkzeuge und -anwendungen der Software AG sind so konzipiert, dass sie nahtlos zusammenarbeiten. Gemeinsam bilden sie das digitale Rückgrat eines Unternehmens. So können wir unseren Kunden helfen, ihre Ressourcen möglichst effizient und nachhaltig zu nutzen und ihre Energie- und CO₂-Bilanz zu verbessern. Unsere Produkte unterstützen die digitale Transformation, die es Unternehmen ermöglicht, ökonomisch, ökologisch

und sozial nachhaltig zu wirtschaften. In unserer Nachhaltigkeitsstrategie und unserem Nachhaltigkeitsfahrplan 2025 sind fünf Handlungsfelder mit acht Themen festgelegt, die gemeinsam mit unseren Stakeholdern analysiert worden sind und eine ganzheitliche Sicht auf unser Geschäft und seine Auswirkungen bieten. Mehr dazu finden Sie unter **Nachhaltigkeitsleitbild**. Außerdem haben wir einen **Leitfaden** für Unternehmen entwickelt, die gezielt Nachhaltigkeit und Vernetzung miteinander kombinieren und stärker integrieren möchten.

Change

JOAN VAN DE WETERING
MANAGING DIRECTOR
TRENDMINER, HASSELT, BELGIEN

... erklärt seine Arbeit im Projektteam Culture Framework.

Als die Software AG Mitte 2018 die Analyseplattform TrendMiner übernahm, für die ich seit dem Jahr 2016 tätig war, erkannte ich schnell, wie reichhaltig der Mix der Kulturen und Fähigkeiten im Unternehmen ist. Zum einen kommen die Menschen aus verschiedenen Regionen der Erde. Zum anderen waren sie in vielen Fällen – wie ich ja auch – in Firmen tätig, die von der Software AG übernommen wurden. Ich verstand: Diese traditionsreiche Firma hat sich in den 50 Jahren ihres Bestehens immer wieder durch frische Ideen, Perspektiven und Kulturen selbst erneuert. Diese Dynamik hat mich überrascht. Und zwar im positiven Sinne.

Aber wie kann es gelingen, einen Rahmen zu gestalten, in dem ein solcher Mix aus Stilen und Kulturen funktioniert? Das Projektteam Culture Framework, an dem ich zusammen mit Kollegen aus verschiedenen Ländern, Geschäftsbereichen und Funktionen beteiligt gewesen bin, hat sich diesen Fragen gewidmet. Unsere Vision lautete, Klarheit über das, was uns antreibt, sowie über unsere Werte und Führungsprinzipien zu erlangen. Mit dem Ziel, dass diese

Klarheit unseren Kollegen bei ihrer Arbeit miteinander und mit unseren Kunden hilft. Während wir damit einerseits eine Richtung vorgeben wollten, war es uns andererseits wichtig, ausreichend viel Flexibilität zu bieten, um den verschiedenen Kulturen, Persönlichkeiten und Arbeitsweisen im Unternehmen gerecht zu werden. Ich denke, die Schlüsselbotschaft des Culture Framework ist: Lasst euch von ihm leiten und macht es euch gleichzeitig zu eigen. Füllt es mit Leben, auf der Grundlage eurer Erfahrungen, eures Wissens, eures Handelns.

Als Basis für unser Unternehmen haben wir drei Ps definiert: People, Passion und



Die Kultur eines Unternehmens wird von seinen Mitarbeitern geprägt. Sie sind es, die Veränderungen möglich machen, indem sie leidenschaftlich Innovationen vorantreiben, Wissen vermitteln und Werte vorleben. Drei Menschen berichten, wie sie die Transformation der Software AG erleben und mitgestalten.

is now!



SHIKHA AGARWAL
SOLUTIONS ARCHITECT
SYDNEY, AUSTRALIA

Products. Hinzu kommen drei Is, die für unsere Kernwerte stehen: Inclusion, Integrity und Innovation. Niemand muss die Bedeutung, die wir diesen Begriffen gegeben haben, auswendig lernen. Es geht vielmehr darum, über sie nachzudenken, verbunden mit der Frage: Was bedeuten sie für mich, für meinen Bereich, für mein Team? Die Software AG ist und bleibt eine Company der vielen Kulturen. Und das ist fantastisch. Das neue Culture Framework lädt unsere Mitarbeiter dazu ein, ihren Beitrag zur Unternehmenskultur zu leisten, mit ihrer persönlichen Note, basierend auf dem Purpose und den Werten der Software AG.

... teilt Eindrücke von ihrer Employee Journey und der High-Potential Community.

Es gibt drei Dinge, die ich von Kindesbeinen an verinnerlicht habe: Gib immer dein Bestes, sei ehrlich – und vor allem: sei neugierig. Ich bin in Indien geboren und aufgewachsen und habe meine globale IT-Karriere im Bereich Integrationstechnologien direkt nach meinem Hochschulabschluss gestartet. Geschäftsreisen und regelmäßige Umzüge waren Teil meines Arbeitslebens. Die Dinge änderten sich jedoch als ich Mutter wurde und daher meine Lebensgewohnheiten ändern musste.

Als mich mein vorheriger Chef fragte, ob ich zur Software AG wechseln wolle, hatte ich zunächst großen Respekt vor der Aufgabe, die vor mir lag. Mit einem Kleinkind zu Hause und ohne Großfamilie

in der Nähe, die mich unterstützen konnte, schien der Job eine große Herausforderung zu sein: Ein neues Produkt zu lernen, mich in einem neuen Unternehmen zurechtzufinden und mir Know-how im Vertrieb anzueignen – das alles fühlte sich zunächst überwältigend an. Gleichzeitig empfand ich es aber auch als aufregend, viele neue Dinge zu lernen und mich dieser Herausforderung zu stellen. Der Start gelang mit der Unterstützung eines großartigen Netzwerks, das ich schon in den ersten Monaten knüpfen konnte. Früh fand ich die richtigen Mentoren. Was mir in dieser Phase geholfen hat, war meine Neugier. Und bald realisierte ich, dass es sich bei der Software AG um ein besonderes Unternehmen handelt, das mir ein optimales Umfeld bietet, um zu wachsen und gleichzeitig die Balance zu halten.

Fünf Jahre später hat mich meine Reise im Unternehmen weiter nach Australien geführt. Bei der Software AG bin ich darüber hinaus Teil einer vielfältigen und internationalen High-Potential Community, zusammen mit anderen Menschen voller Leidenschaft und Energie. Gemeinsam haben wir das Wissen und die Fähigkeiten, uns selbst weiterzuentwickeln, mit unseren innovativen Ideen aber auch zum Wachstum der gesamten Organisation beizutragen. Wer im Unternehmen die Bereitschaft zum Lernen mitbringt und sich nicht scheut, seine Komfortzone zu verlassen, der findet bei der Software AG das richtige Ökosystem, um sich zu entwickeln. Möglichkeiten gibt es genug. Worauf es ankommt, um sie zu nutzen: Sei aufmerksam – und sei neugierig.



**Bei der
Software AG
sind wir stolz
auf unsere
starke Unternehmenskultur,
die den Wandel
gestaltet.**



RICK BENNETT
PARTNER ACCOUNT MANAGER
RESTON, VIRGINIA, USA

... erzählt von seiner Arbeit als Ambassador für Diversity, Equity und Inclusion.

Der absolute Fokus auf Customer Success ist ein Mantra bei meiner Arbeit: Unsere Produkte sollen die Kunden nicht nur zufrieden, sondern auch erfolgreicher machen. Ist dies der Fall, stehen die Chancen gut, dass sie Kunden bleiben und unsere Produkte weiterempfehlen. Bei der Software AG hat Customer Success in den vergangenen Jahren enorm an Bedeutung gewonnen. Damit die Idee funktioniert, müssen im Unternehmen Menschen aus verschiedenen Bereichen zusammenwachsen – zu einem Projekt-

team, in dem sie vertrauensvoll miteinander agieren und leidenschaftlich ihre beste Leistung abrufen. Ich bin der festen Überzeugung, dass dies besonders gut dann gelingt, wenn die Aspekte von Diversity, Equity und Inclusion – kurz DE&I – im Unternehmen gelebt werden.

Vielfalt, Gerechtigkeit und Inklusion sind mein zweites Mantra. Wichtig sind diese Aspekte der Software AG schon immer gewesen. Seit zwei Jahren jedoch entfaltet das Thema eine besondere Dynamik. Es vergeht keine Woche, in der ich als DE&I Ambassador nicht mehrmals darüber rede, sei es im Kollegenkreis, mit Partnern oder Kunden.

Warum das wichtig ist? Weil durch eine offene Kommunikation über DE&I Wertschätzung entsteht. Mit unserem DE&I-Team organisieren wir Panels und Trainingsprogramme, um Erfahrungen zu teilen und Wissen zu vermitteln. Etwa darüber, dass vielfältig zusammengesetzte Teams nachweislich erfolgreicher agieren. Darüber, welche Formen von Beeinträchtigungen es bei Menschen geben kann, darunter auch solche, die man äußerlich nicht erkennt. Oder darüber, welche globalen Feier- oder Thementage für bestimmte Menschen eine wichtige Rolle spielen. Über all das wird nun offener geredet. Wir teilen uns mit, teilen dadurch unsere Identität mit den Teams und wachsen zusammen.

Diese Offenheit führt zu einer Kultur, in der ich zu jeder Zeit mein authentisches Selbst zeigen darf: meine Fähigkeiten, meine Eigenschaften, meine Identität. Ich zeige, wer ich bin. Und ich bin überzeugt, dass aus dieser Offenheit Vertrauen entsteht – in den Teams, aber auch im Verhältnis zu unseren Kunden und unseren Partnern. So wird DE&I zu einem zentralen Baustein für Customer Success. Somit verbinden sich meine beiden Mantras auf wunderbare Weise!



An unsere Aktionäre

40	Brief des Chief Executive Officer
44	Die Aktie
48	Erklärung zur Unternehmensführung
58	Bericht des Aufsichtsrats

Brief des Chief Executive Officer

Die Software AG steigerte im vierten Quartal 2022 den Produktumsatz im Digital Business das siebte Quartal in Folge und erfüllte die Prognose für das Geschäftsjahr. Das seit vier Jahren erfolgreich laufende Transformationsprogramm Helix hat die Grundlage für die zukünftige Weiterentwicklung der Strategie geschaffen.

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

Ich freue mich, Ihnen im Namen des Vorstands den Geschäftsbericht für das Jahr 2022 vorzulegen. Wir haben im vierten Quartal ein starkes Ergebnis erzielt und konnten trotz der anhaltenden makroökonomischen Herausforderungen die Prognosen für das Geschäftsjahr 2022 erfüllen, im Geschäftsbereich Adabas & Natural (A&N) sogar übererfüllen. Unsere Erfolge – die Ergebnisse einer tiefgreifenden Transformation – sind die Basis, auf der wir unsere zukünftige Strategie entwickeln.

Dafür haben wir zunächst fünf strategische Prioritäten für das Jahr 2023 festgelegt: Wir werden unser Cloud-Geschäft ausbauen, uns verstärkt auf den Markt für Anwendungs- und Datenintegration konzentrieren, um die steigenden Marktchancen zu nutzen und unseren Wettbewerbserfolg zu steigern. Wir werden auch unseren Vertrieb spezialisieren und verstärkt auf Partnerschaften setzen. Auch werden wir die operationale Effizienz steigern, sodass wir ein schlankeres Unternehmen werden. Angesichts der steigenden Nachfrage nach Software as a Service (SaaS) und der zunehmenden Bedeutung unseres Angebots für Cloud-Integration werden dies zentrale Themen sein. Zudem werden wir unser Geschäft effizient skalieren, den Vertrieb optimieren und in Anbetracht der unsicheren makroökonomischen Situation ein gründliches Kostenmanagement betreiben. Diese Maßnahmen werden es uns ermöglichen, das Geschäft effizienter, produktiver und profitabler zu skalieren.

ERGEBNISSE IM JAHR 2022: 10 % ORGANISCHES ARR-WACHSTUM – KONTINUIERLICHER FORTSCHRITT DES TRANSFORMATIONSPROZESSES WIRKT ALS WACHSTUMSTREIBER

Trotz der anhaltenden Herausforderungen im gesamtwirtschaftlichen Umfeld haben wir im Jahr 2022 ein starkes Ergebnis erzielt. Bei den organischen Bookings im Segment Digital Business sahen wir ein konsistentes Wachstum von 15 % im vierten Quartal auf 197,6 Mio. €, wodurch wir im Gesamtjahr die Bookings auf 478,9 Mio. € steigern konnten. Im Vergleich zum Vorjahr erzielten wir eine Steigerung von 12 % und erreichten damit die ausgegebene Prognosespanne.

Unter Einbeziehung von StreamSets, unserer Akquisition im Bereich Datenintegration, die wir Mitte April 2022 abgeschlossen haben, beliefen sich die Konzern-Bookings im Digital Business auf 555,6 Mio. € im Gesamtjahr, ein Plus von 29 %. Der organische Gesamtumsatz erreichte 292,0 Mio. € im vierten Quartal und 930,8 Mio. € im Gesamtjahr. Das entspricht einem Anstieg von 19 bzw. 6 %. StreamSets eingerechnet, verbuchte die Software AG im vierten Quartal einen Konzernumsatz von 303,8 Mio. € und von 958,2 Mio. € im Gesamtjahr, ein Anstieg von 24 bzw. 8 %. Der organische Produktumsatz wuchs im vierten Quartal um 24 % und erreichte 251,4 Mio. €, im Gesamtjahr stieg er um 7 % auf 773,4 Mio. € und lag damit innerhalb der Prognosespanne. Unter Berücksichtigung des StreamSets-IFRS-Umsatzes erhöhte sich der Konzernproduktumsatz im vierten Quartal um 28 % auf 261,0 Mio. € und im Gesamtjahr um 10 % auf 795,6 Mio. €.

Der jährlich wiederkehrende Umsatz (Annual Recurring Revenue, ARR), unsere Kennzahl für den zukünftigen Umsatz und Cashflow und ab dem Geschäftsjahr 2023 unsere führende Prognosekennzahl, lag am Ende des vierten Quartals auf organischer Basis bei 660,0 Mio. €. Dies entspricht einem Wachstum von 10 % im Vergleich zum Vorjahr. Der organische ARR im Digital Business erhöhte sich im Jahr 2022 im Vergleich zum Vorjahr um 11 % auf 476,2 Mio. €, wobei die SaaS-Bookings dreimal schneller als die Subskriptionen wuchsen. Der organische wiederkehrende Umsatz erreichte im Gesamtjahr einen Anteil von 93 % am organischen Gesamtproduktumsatz und lag damit über dem ursprünglichen Helix-Ziel von 85 bis 90 %. StreamSets eingerechnet, wuchs der Konzern-ARR im Digital Business um 20 % – angetrieben vom kontinuierlichen zweistelligen StreamSets-Wachstum.

Im Segment A&N stiegen die Bookings aus Subskriptionen im vierten Quartal um 144 % auf 76,3 Mio. €, daraus resultierten im Gesamtjahr A&N-Bookings von 144,5 Mio. €, ein Wachstum von 23 %, was über der Prognosespanne lag.

Wir verzeichneten weiterhin ein robustes organisches Ergebnis im Rahmen der Erwartungen für das Jahr 2022: Die organische Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) erreichte 23,1 % im vierten Quartal und 21,2 % im Gesamtjahr und lag damit innerhalb der Prognosespanne.

WICHTIGE WACHSTUMSBEREICHE ENTWICKELN SICH WEITER STARK

Dieses starke Ergebnis spiegelt die kontinuierlichen Fortschritte wider, die wir dank unserer Transformation im Jahr 2022 erreicht haben. Eines der wichtigsten Ziele des Helix-Programms war die signifikante Verbesserung unseres Cloud-Produktangebots, sodass dieses unser zukünftiges Wachstum vorantreiben kann.

Die erneute Beschleunigung wird getragen von der hohen Qualität unseres Cloud-Angebots und unseren Wachstumsprodukten – webMethods.io, ARIS Cloud, Cumulocity IoT und StreamSets – die zusammen zum starken zweistelligen Anstieg des ARR beigetragen haben. Dieses Produktangebot ist die Basis für den Erfolg des Neukundengeschäfts. So konnten wir im Berichtsjahr 333 neue Kunden gewinnen und im zweiten Jahr in Folge ein Rekordergebnis erzielen. Im vierten Quartal wurden alle Software AG-Produkte für API-Management und Industrial IoT im Magic Quadrant von Gartner als „Leader“ eingestuft, und unser Net Promoter Score (NPS) stieg im Jahr 2022 von +52 im Vorjahr auf +61.

Besonders stark zeigte sich der Bereich Integration & API-Management, da Kunden weiterhin ein großes Interesse an innovativen Lösungen haben, mit denen sie einen Nutzen aus den Daten ziehen können, die in unterschiedlichen Cloud-, On-Premises- und Anwendungssystemen liegen und eigentlich nicht darauf ausgelegt sind, zusammenzuarbeiten. Unsere wichtigsten Produkte in diesem Bereich sind webMethods.io, unsere Plattform für Cloud-Integration und modernes API-Management, und unsere jüngste Akquisition, StreamSets. StreamSets ist weiter stark gewachsen und hat zusätzliche Synergieerfolge ermöglicht, beispielsweise im vierten Quartal den Vertragsabschluss mit Dubai Airports, der auf dem Synergieerfolg mit G42 aufbaut, den wir im dritten Quartal gewinnen konnten.

UNSERE PRIORITÄTEN FÜR DAS JAHR 2023 – NÄCHSTE PHASE DER TRANSFORMATION

Wir befinden uns im letzten Jahr unseres Helix-Transformationsprogramms und haben intensiv an der Planung der nächsten Wachstumsphase gearbeitet. Die Nachfrage nach unseren Produkten bleibt robust, aber wir sind uns bewusst, dass sich aufgrund des makroökonomischen Umfelds die Verkaufszyklen verlängern werden, und haben dies bei der Budgetplanung berücksichtigt. Die folgenden fünf Grundprinzipien liegen sowohl unserem Plan für 2023 als auch der mittelfristigen Planung zugrunde, die wir auf unserem Kapitalmarkttag im späteren Jahresverlauf im Detail vorstellen werden. Diese Schwerpunkte sind das Ergebnis eines ehrlichen und selbstkritischen Prozesses, in dem wir unsere Stärken und Verbesserungspotenziale identifiziert haben. Sie wurden mit voller Unterstützung unseres neuen Aufsichtsrats und unter Mitwirkung unseres erneuerten Vorstands entwickelt und untermauern unseren Ausblick für das angelaufene Jahr und liefern einen guten Eindruck davon, wie wir uns die langfristige Zukunft des Unternehmens vorstellen.

- 1. Beschleunigte Umstellung auf Cloud-first:** Aufgrund der hohen Qualität unserer Cloud-Produkte stieg die Cloud-Nachfrage stärker als erwartet, und die organischen SaaS-Bookings im Digital Business erhöhten sich im Jahr 2022 um 30 %. Wir werden spezielle SaaS-Vertriebsprogramme für Wachstumsprodukte wie webMethods.io und StreamSets priorisieren, um von diesen Marktchancen zu profitieren.
- 2. Schwerpunkt auf Innovationen im Bereich Integration:** Die Märkte für die Integration von Cloud-Daten und die Anwendungsintegration weisen ein Wachstum von 21 % auf und werden bis zum Jahr 2026 ein Volumen von 11 Mrd. € erreichen. Wir werden Ressourcen in diesen Bereich leiten, in dem wir führende Produkte anbieten, aktuell wachsen und Potenzial für weiteres Wachstum vorhanden ist. Des Weiteren werden wir Innovationen für die wichtigsten Produkte, webMethods.io und StreamSets, beschleunigt vorantreiben.
- 3. Stärkere Spezialisierung des Vertriebs zur Steigerung von Effektivität und Effizienz:** Wir werden, beginnend in Nordamerika, den Vertrieb spezialisieren, um mit unseren Wachstumsprodukten eine größere Wirkung zu erzielen. Dies wird die Effektivität des Go-to-Market-Ansatzes verbessern und zu einer höheren Vertriebseffizienz führen.
- 4. Ausschöpfung der Möglichkeiten von A&N:** Wir werden die andauernde Umstellung auf Subskriptionen fortführen, die den Weg bereitet für das Rehosting in der Cloud und die Interaktion zwischen den A&N-Kunden und dem breiteren Digital Business des Konzerns.

5. Optimierung der operativen Schlagkraft: Wir werden unsere Effizienz und Produktivität mithilfe eines Programms steigern, das die operative Schlagkraft verbessert und im Jahr 2023 zu einer Margenverbesserung in Höhe von rund 30 Mio. bis 35 Mio. € beitragen und danach weiteren Nutzen liefern wird. Davon werden rund 200 Mitarbeiter oder 4 % der Belegschaft (Full-Time Equivalents, FTEs) betroffen sein. Gleichzeitig bleibt unternehmensweit die finanzielle Disziplin ein wichtiger Schwerpunkt, insbesondere Cash und Cash-Management. Wir arbeiten daran, die anhaltenden Cashflow-Auswirkungen einzudämmen, die daraus resultieren, dass unsere Kunden die Produkte vermehrt über Subskriptionen und SaaS beziehen. Wir fördern die richtigen Vertriebspraktiken, etwa in Verhandlungen über Zahlungsfristen, und streben insgesamt eine größtmögliche Kosteneffizienz an. Unsere volle Konzentration liegt darauf, profitables Wachstum zu gewährleisten.

Ich bin stolz auf das, was wir im Jahr 2022 geleistet haben. Unser Ergebnis zeigt, dass wir, insbesondere im Segment Digital Business, mit einer starken Dynamik ins Jahr 2023 starten, die durch die steigende Nachfrage nach unseren Cloud-Produkten untermauert wird.

Der Vorstand und ich freuen uns darauf, die Software AG im Jahr 2023 weiter in Richtung unserer Ziele voranzubringen und das Unternehmen kontinuierlich auf nachhaltiges, profitables, langfristiges Wachstum auszurichten.

Mit freundlichen Grüßen



Sanjay Brahmawar
Chief Executive Officer

Weitere Informationen zu den Mitgliedern des Vorstands finden sich im Konzernanhang unter [Ziffer \[34\]](#).



Die Aktie

DAS BÖRSENJAHR

ZEITENWENDE AN DEN KAPITALMÄRKTEN

Der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine, der am 24. Februar 2022 begann, führte zu wirtschaftlichen Verwerfungen, die auch die Aktienmärkte im Jahr 2022 maßgeblich beeinträchtigten. Auf die Sanktionen westlicher Länder reagierte Russland mit einer Verknappung der Lieferungen von Erdöl und Erdgas, was zusammen mit den steigenden Getreidepreisen die Inflation anheizte. Um dem Preisauftrieb zu begegnen, kehrten die Notenbanken, allen voran die US-amerikanische Federal Reserve Bank, von ihrer jahrelangen Niedrigzinspolitik ab und erhöhten die Leitzinsen in mehreren Schritten teilweise kräftig, mit den entsprechenden Auswirkungen auf die Kapitalmärkte.

Der deutsche Leitindex DAX® verlor im Berichtszeitraum 12,3 % und schnitt damit noch besser ab als der Mittelwerte-Index MDAX® und der Technologie-Index TecDAX®, in denen die Software AG-Aktie im Berichtsjahr notiert war.¹¹ Der DAX startete zum Jahresauftakt mit 15.885 Punkten in den Handel und schloss am 30. Dezember 2022 mit 13.924 Punkten. Im Vorjahr hatte der deutsche Leitindex auf Jahressicht einen kräftigen Anstieg von knapp 16 % verbucht.

¹¹ Die Deutsche Börse hat am 3. März 2023 im Rahmen der quartalsweisen Überprüfung der Index-Zusammensetzung bekannt gegeben, dass die Software AG-Aktie mit Wirkung zum 20. März 2023 nicht mehr im MDAX, sondern im SDAX® notiert sein wird.

Aktienindizes im Vergleich 30.12.2021 – 30.12.2022 (indiziert)

in %



Den höchsten Schlusskurs erzielte der DAX am 5. Januar 2022 mit 16.272 Punkten. Das Jahrestief erreichte er am 29. September 2022 mit 11.976 Punkten.

Der MDAX verzeichnete auf Jahressicht ein Minus von 28,5 %, wobei zum Jahresstart 35.123 Punkte auf der Kurstafel standen. Das Jahreshoch wurde ebenfalls am 5. Januar 2022 mit einem Schlusskurs von 35.631 Punkten notiert. Der Jahrestiefstand betrug am 29. September 21.791 Punkte. Zum Jahresende lag der Index bei 25.118 Punkten.

Der TecDAX verbuchte im Jahr 2022 ein Minus von 25,5 %. Er startete bei 3.920 Punkten und erreichte schon am ersten Handelstag, dem 3. Januar 2022, mit einem Schlusskurs von 3.927 Punkten sein Jahreshoch. Den tiefsten Schlusskurs des Jahres mit 2.607 Punkten verzeichnete auch der TecDAX am 29. September 2022. Zum Jahresende lag der Technologie-Index bei 2.921 Punkten.

Indizes (Auswahl)

MDAX
TecDAX
Prime All Share
Technology All Share
HDAX
CDAX
EURO STOXX Technology
STOXX Europe 600 Technology
DAXglobal Sarasin Sustainability Germany EUR

SOFTWARE AG-AKTIE IM VOLATILEN MARKTUMFELD

Auch bei der Software AG-Aktie standen im Börsenjahr 2022 Verluste zu Buche. Insgesamt gab das Papier 31,0 % nach. Die Software AG-Aktie startete am 3. Januar 2022 mit einem Kurs von 35,08 € in das Berichtsjahr. Die am 27. Januar 2022 veröffentlichten Zahlen zum Gesamtjahr 2021 wurden vom Markt gut aufgenommen, und die Aktie erreichte mit einem Schlusskurs von 34,84 € am 2. Februar 2022 ihren Jahreshöchststand. Dem allgemeinen Abwärtstrend an den Märkten nach dem Einmarsch Russlands in die Ukraine konnte sich die Aktie nicht entziehen. Nach einer uneinheitlichen Stabilisierungsphase zwischen Mitte März und Ende Juni 2022 ging es bis in den Oktober bergab. Hier spielte

wohl auch die Anpassung der Jahresprognose für die Bookings im Segment Digital Business nach dem Ende des zweiten Quartals eine Rolle. Am 12. Oktober 2022 wurde der Jahrestiefstand mit einem Schlusskurs von 20,48 € erreicht. Die folgenden Wochen verzeichneten ein leicht steigendes Kursniveau mit einer Stabilisierung zum Jahresende. Software AG-Papiere schlossen am 30. Dezember 2022 bei 24,22 €.

Die Marktkapitalisierung der Software AG lag zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres bei 1,79 Mrd. €.

Im Börsenjahr 2022 wies die Software AG-Aktie auf Xetra® ein tägliches Handelsvolumen von durchschnittlich rund 93 Tsd. Stück auf.

Stammdaten der Aktie

ISIN	DE 000A2GS401
WKN	A2GS40
Symbol	SOW
LEI	529900M1L100SLOBAS50
Reuters	SOWGn.DE
Bloomberg	SOW:GR
Gelistet an	Börse Frankfurt
Börsensegment	Prime Standard
Index	MDAX, TecDAX
IPO am	26.04.1999
Erst-Emissionspreis am 26.04.1999	10 € ¹

¹ 1:3 Aktiensplit im Mai 2011.

Kennzahlen zur Aktie

	2022	2021
Jahresschlusskurs in €	24,22	35,08
Jahreshöchstkurs in €	35,32	43,48
Jahrestiefstkurs in €	20,32	31,82
Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien zum Ende des Geschäftsjahres	73.979.889	73.979.889
Von der Software AG gehaltene eigene Anteile	20.111	20.111
Börsenkapitalisierung zum Ende des Geschäftsjahres in Mio. €	1.792,3	2.595,9
Streubesitz (Free Float) in %	68,94	68,94

EIGENE ANTEILE

Die Software AG besitzt zum Ende des Geschäftsjahres 2022 unverändert im Vergleich zum Vorjahr insgesamt 20.111 Stück eigene Anteile; das sind 0,03 % des Grundkapitals der Software AG.

HAUPTVERSAMMLUNG UND DIVIDENDE

Aufgrund der anhaltenden Pandemielage wurde im Jahr 2022 die Hauptversammlung zum dritten Mal in Folge in virtueller Form veranstaltet. Mit rund 79 % (Vj. 77 %) des vertretenen Grundkapitals konnte die Teilnahme bei der Online-Veranstaltung noch einmal erhöht werden. Alle von der Software AG zur Abstimmung gestellten Beschlussvorschläge wurden angenommen.

Die Dividende für das Geschäftsjahr 2021 blieb unverändert bei 0,76 € je Stückaktie und damit auf dem Rekordniveau des Vorjahres. Das Ausschüttungsvolumen betrug bei unveränderter Aktienzahl erneut 56,2 Mio. € (Vj. 56,2 Mio. €).

Für das abgelaufene Geschäftsjahr 2022 wird der Vorstand der Hauptversammlung 2023 eine Dividende in Höhe von 0,05 € je Stückaktie vorschlagen. Die von der Software AG gehaltenen eigenen Anteile sind nicht dividendenberechtigt.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

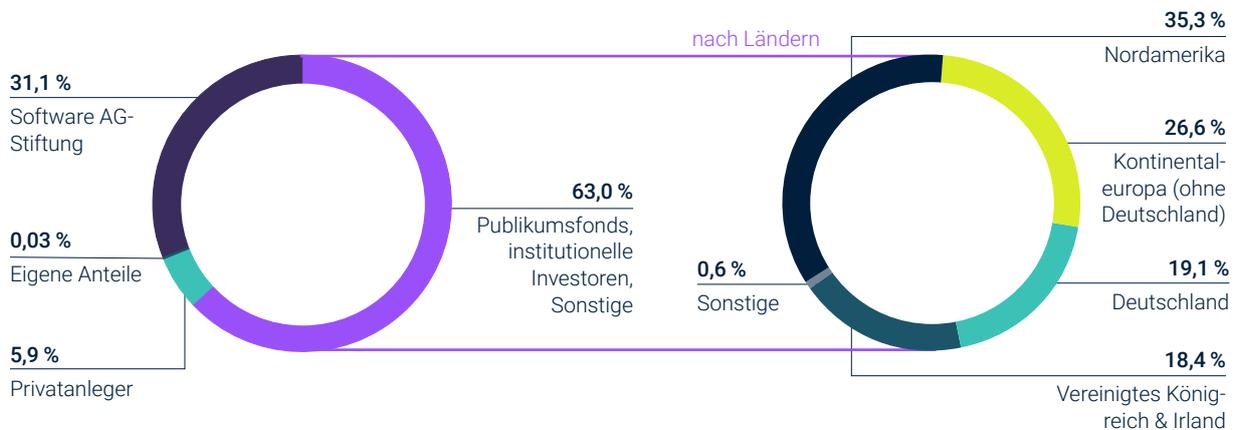
Die Software AG-Stiftung bleibt mit unverändert 31,1 % des Grundkapitals weiterhin größte Anteilseignerin und damit wichtige Ankerinvestorin der Software AG. Als eigenständige und gemeinnützige Förderstiftung des bürgerlichen Rechts mit Sitz in Darmstadt konzentriert sich das Engagement der Software AG-Stiftung auf Projekte, die unmittelbar dem Gemeinwohl dienen. Schwerpunkte der Förderung sind Erziehung und Bildung, Kinder- und Jugendhilfe sowie Hilfe für Menschen mit Assistenzbedarf und Menschen im Alter. Darüber hinaus ist die Stiftung Förderin der akademischen Lehre sowie wissenschaftlicher und lebensnaher Projekte in Landwirtschaft und Naturhilfe.

Nach Abzug der Bestandspositionen der Software AG-Stiftung und der vom Unternehmen selbst gehaltenen Aktien ergibt sich für die Software AG ein Streubesitz (Free Float) von rund 69 %. Dieser berücksichtigt nach der Definition der Deutschen Börse den Anteil der Aktien einer Gesellschaft, der sich nicht in festen Händen befindet, sondern frei über die Börse handelbar ist.

Die regionale Analyse der Aktienbestände des identifizierten institutionellen Streubesitzes ergibt, dass 35,3 % der Anteile in Nordamerika, 26,6 % in Kontinentaleuropa, 19,1 % in Deutschland sowie 18,4 % im Vereinigten Königreich und in Irland gemanagt werden.

Im Zuge der Wachstumsstrategie der Software AG spricht das Unternehmen verstärkt Investoren an, die auf langfristiges Wachstum setzen. Dies trifft vor allem auf das Interesse von US-Investoren, die Erfahrung mit der Transformation von Softwareunternehmen haben. Dazu passt der Mitte Dezember 2021 bekannt gegebene Einstieg des US-Technologieinvestors Silver Lake. Im Rahmen einer strategischen Partnerschaft hat Silver Lake 344 Mio. € in Form eines PIPE-Investments (Private Investment in Public Equity) investiert und damit Wandelschuldverschreibungen erworben, die Anfang 2027 fällig werden und nach der Wandlung für rund 10 % des derzeit ausgegebenen Grundkapitals stehen.

Aktionärsstruktur



Quelle: BD Corporate – IHS Markit, Dezember 2022.

KONTINUIERLICHER INVESTORENDIALOG

Neben dem kontinuierlichen Dialog mit bestehenden Investoren spricht das Investor-Relations-Team auch gezielt potenzielle neue Investoren an. Im Jahr 2022 wurden rund 280 Gespräche mit Investoren und Analysten geführt und damit der Kontakt im Vergleich zum Vorjahr nochmals intensiviert. Individuelle Gespräche fanden in erster Linie mit Investoren aus Deutschland, den USA, dem Vereinigten Königreich sowie aus Frankreich und den Niederlanden statt. Das Unternehmen war zudem auf zehn Kapitalmarktkonferenzen im In- und Ausland vertreten.

Auf dem Kapitalmarkttag am 22. Februar 2022 erläuterte das gesamte Management des Unternehmens die Strategie und stand Finanzanalysten, Investoren und Medienvertretern für Fragen zur Verfügung. Der offene Dialog mit Investoren und Vertretern des Finanzmarkts ermöglicht die Überprüfung strategischer Schwerpunkte und gibt wichtige Impulse für die Weiterentwicklung des Unternehmens. Auch für das Jahr 2023 ist ein Kapitalmarkttag in Planung, um den Dialog fortzuführen.

Derzeit verfolgen Analysten von 16 Bankhäusern die Software AG und veröffentlichen regelmäßig ihre Studienergebnisse. Davon bewerteten elf Finanzanalysten die Aktie Ende 2022 positiv oder neutral. Das durchschnittliche erwartete Kursziel der Analysten lag bei 28,28 €.

Über ihre [Investor-Relations-Website](#) stellt die Software AG allen Akteuren des Kapitalmarkts zeitnah aktuelle und wesentliche Informationen zur Verfügung.



Erklärung zur Unternehmensführung

GRUNDVERSTÄNDNIS

Gute Corporate Governance ist bei der Software AG ein zentraler Bestandteil der Unternehmensführung: Vorstand und Aufsichtsrat sind ihr verpflichtet, und alle Unternehmensbereiche orientieren sich daran. Die verantwortungsvolle, qualifizierte und transparente Unternehmensführung ist auf den langfristigen Erfolg des Unternehmens ausgerichtet. Dies umfasst nicht nur die Einhaltung von Gesetzen, sondern auch die weitgehende Befolgung allgemein anerkannter Standards und Empfehlungen. Im Mittelpunkt stehen dabei Werte wie Nachhaltigkeit, Transparenz und Wertorientierung. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach §§ 289f und 315d Handelsgesetzbuch (HGB) ist das zentrale Instrument der Corporate-Governance-Berichterstattung.

EINHALTUNG DES DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

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

Vorstand und Aufsichtsrat haben am 30. Januar 2023 erklärt, dass die Software AG seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung am 25. Januar 2022 sämtlichen vom Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Verhaltensempfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex zunächst in der Fassung vom 16. Dezember 2019 (in Kraft getreten am 20. März 2020) und im Anschluss daran in der Fassung vom 28. April 2022 (in Kraft getreten am 27. Juni 2022) entsprochen hat und diesen auch künftig entsprechen wird.

Vorstand und Aufsichtsrat weisen darauf hin, dass der Aufsichtsrat im Januar 2021 ein neues Ver-

gütungssystem für den Vorstand beschlossen und 2022 geändert hat, welches von der Hauptversammlung der Software AG zuletzt am 17. Mai 2022 gebilligt worden ist und den Empfehlungen des DCGK vollumfänglich entspricht. Die Vorgaben des angepassten Vergütungssystems werden bei dem Abschluss von Anstellungsverträgen mit neuen Vorstandsmitgliedern oder der Änderung bestehender Anstellungsverträge mit Vorstandsmitgliedern berücksichtigt. Ein laufender Vorstandsdienstvertrag wurde bisher nicht an das neue Vergütungssystem angepasst.

Die [Entsprechenserklärung](#) kann über die Website der Software AG eingesehen werden. Auf dieser Webseite sind auch die Entsprechenserklärungen der vergangenen fünf Jahre zugänglich.

VERGÜTUNGSSYSTEM UND VERGÜTUNGSBERICHT

Das vom Aufsichtsrat mit Wirkung zum 1. Januar 2022 beschlossene Vorstandsvergütungssystem wurde von der ordentlichen Hauptversammlung am 17. Mai 2022 mit einer Mehrheit von 85,03 % der gültigen abgegebenen Stimmen gebilligt. Dieser letzte Vergütungsbeschluss gemäß § 113 Abs. 3 AktG sowie das geltende Vergütungssystem können auf der Website der Gesellschaft unter [Vergütungssysteme und -bericht](#) eingesehen werden. Der Vergütungsbericht über das letzte Geschäftsjahr 2022 und der Vermerk des Abschlussprüfers gemäß § 162 AktG werden ebenfalls auf der vorgenannten Website der Gesellschaft bereitgestellt.

WESENTLICHE INTERNEHMENSFÜHRUNGS-GRUNDSÄTZE UND -PRAKTIKEN

Compliance-Management-System

Die Software AG verfügt über ein an der Risikolage der Gesellschaft ausgerichtetes Compliance-Management-System, das im Rahmen des Global Code of Business Conduct and Ethics der Software AG agiert und mit dem Compliance Board eine an den Vorstand berichtende Compliance-Organisation besitzt, die auch die Maßnahmen zur Sicherstellung der Compliance in der Software AG im Rahmen des Compliance-Managements im engeren Sinne anstößt und orchestriert.

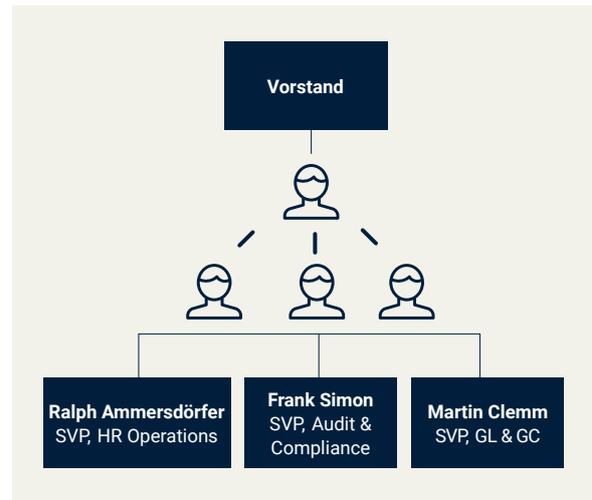
Global Code of Business Conduct and Ethics (Verhaltenskodex)

Die Software AG hat sich einen Code of Business Conduct and Ethics (Code of Conduct) gegeben. Dieser ist auf der Website der Software AG unter [ESG Environment | Social | Governance](#) veröffentlicht und enthält die unternehmensweit gültigen ethischen Standards. Er wurde im Jahr 2022 überarbeitet und an veränderte Compliance-Anforderungen angepasst. Der Kodex ist für alle Mitarbeiter der Software AG und ihrer Tochtergesellschaften verbindlich. Alle Mitarbeiter müssen sich mit den Inhalten des Code of Conduct vertraut machen. Um dies sicherzustellen, existieren verpflichtende, webbasierte Trainings für alle neuen Mitarbeiter, die mit einer Zertifizierung abgeschlossen werden. Der Code of Conduct in seiner neuesten Fassung liegt in sieben Sprachen vor. Zusätzlich gibt es weitere spezielle Verhaltensrichtlinien für Partner und Lieferanten sowie eine Selbstverpflichtung der Software AG zur Achtung der Menschenrechte und eine Antikorruptions-Richtlinie.

Compliance Board

Zu allgemeinen Anfragen und konkreten Hinweisen auf Compliance-Vorfälle kann das Compliance Board (auch anonym) kontaktiert werden. Zu diesem Zweck hat die Software AG unter complianceboard@SoftwareAG.com ein System für Hinweisgeber eingerichtet.

Mitarbeiter der Software AG haben im Jahr 2022 insgesamt 82 (Vj. 43) Anfragen an das Compliance Board gerichtet. Sieben davon bezogen sich auf Hinweise zu möglichen Compliance-Verstößen, und 75 waren allgemeine Compliance-Anfragen. Das Compliance Board setzte sich im Berichtsjahr zusammen aus:



- Ralph Ammersdörfer (Senior Vice President, HR Operations)
- Frank Simon (Senior Vice President, Audit & Compliance)
- Martin Clemm (Senior Vice President, Global Legal & General Counsel)

Detaillierte Informationen zum Code of Conduct, zum Code of Conduct für Partner und Lieferanten sowie zum Compliance Board sind in der [zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung](#) enthalten.

Offene und transparente Kommunikation

Die Software AG informiert alle Marktteilnehmer offen, transparent, umfassend und zeitnah. Das Unternehmen hat im Februar 2022 einen Kapitalmarkttag veranstaltet und auch im Geschäftsjahr 2022 an zahlreichen Investorenkonferenzen, Roadshows und anderen Kapitalmarktveranstaltungen teilgenommen. Aufgrund der Maßnahmen zur Eindämmung der Covid-19-Pandemie haben viele dieser Veranstaltungen ohne Präsenz im virtuellen Format stattgefunden.

Weltweit konsistente Unternehmensbotschaften sind die Voraussetzung für das Vertrauen von Investoren, Analysten und Journalisten. Regulierungsbehörden und die Medien überprüfen Veröffentlichungen und Pressemitteilungen auf Konsistenz und Einhaltung geltender Gesetze und Regularien. Die Kommunikationsrichtlinien der Software AG definieren den Rahmen, in dem Kommunikation im Unternehmen gehandhabt wird. Investoren, Analysten und Journalisten werden von der Software AG nach einheitlichen Kriterien informiert. Die Informationen sind für alle Kapitalmarktteilnehmer transparent.

Ad-hoc-Mitteilungen und Pressemitteilungen sowie die Präsentationen von Presse- und Analystenkonferenzen und Roadshows werden umgehend auf der Website der Software AG im Bereich Investor Relations veröffentlicht. Geplante Veröffentlichungstermine stehen im [Finanzkalender](#), der auf der Unternehmens-Website einzusehen ist.

ZUSAMMENSETZUNG UND ARBEITSWEISE DES VORSTANDS

Der Vorstand leitet das Unternehmen mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung in eigener Verantwortung. Die Mitglieder des Vorstands tragen gemeinsam die Verantwortung für die Geschäftsleitung. Die Grundsätze der Zusammenarbeit des Vorstands der Software AG sind in der **Geschäftsordnung des Vorstands** zusammengefasst. Diese regelt insbesondere die Ressortzuständigkeit der einzelnen Vorstandsmitglieder, die dem Gesamtvorstand vorbehaltenen Angelegenheiten, die Beschlussfassung sowie die Rechte und Pflichten des Chief Executive Officer. Der Vorstand der Software AG bestand im Geschäftsjahr 2022 aus vier bis sechs Mitgliedern:

Sanjay Brahmawar, Jahrgang 1970 (Nationalität: belgisch), Master of Business Administration (MBA) in Finance und Marketing (University of Leeds, Vereinigtes Königreich) sowie Bachelor im Fach Bauingenieurwesen (indisches Delhi College of Engineering), ist seit 1. August 2018 Chief Executive Officer (CEO) der Software AG. Er ist bis 31. Juli 2026 bestellt.

Joshua Husk, Jahrgang 1974 (Nationalität: US-amerikanisch), Bachelor in Business Management (Franklin Pierce College, USA) und MBA in Global Management (Thunderbird School of Global Management, USA), ist seit 1. August 2022 Mitglied des Vorstands der Software AG und als Chief Revenue Officer (CRO) für die Bereiche Vertrieb, Alliances & Channels, Customer Success und Vertragsverlängerungen, Marketing sowie Solution Management verantwortlich. Er ist bis 31. Juli 2025 bestellt.

Dr. Benno Quade, Jahrgang 1977 (Nationalität: deutsch), Dr. jur. (Ludwig-Maximilians-Universität München) ist seit 1. August 2022 Mitglied des Vorstands der Software AG und als Chief Operating Officer (COO) für die Bereiche Customer Operations, Professional Services, IT sowie TrendMiner und das Alfabet

Customer Center der Software AG verantwortlich. Er ist bis 31. Juli 2025 bestellt.

Dr. Stefan Sigg, Jahrgang 1965 (Nationalität: deutsch), Diplom-Mathematiker und Dr. rer. nat. (beides Universität Bonn), ist seit April 2017 Mitglied des Vorstands der Software AG und als Chief Product Officer (CPO) für die Bereiche Forschung & Entwicklung, Produktmanagement, CTO Office, Cloud Operations und Global Support verantwortlich. Er ist bis 31. März 2027 bestellt.

Dr. Elke Frank, Jahrgang 1971 (Nationalität: deutsch), Volljuristin und Dr. jur. (Julius-Maximilians-Universität Würzburg), war seit August 2019 Mitglied des Vorstands der Software AG und verantwortete die Bereiche Global Human Resources, Talent Management und Transformation, Global Legal und IT. Ihr Amt als Vorstandsmitglied der Gesellschaft endete am 31. Oktober 2022.

Dr. Matthias Heiden, Jahrgang 1972 (Nationalität: deutsch), BTEC Higher National Diploma in Business and Finance (European College of Business and Management, Suffolk College, Vereinigtes Königreich), Diplom-Kaufmann und Dr. rer. oec. (beides Universität des Saarlands, Saarbrücken), war seit 1. Juli 2020 Chief Financial Officer (CFO). In dieser Funktion war er verantwortlich für die Bereiche Global Finance, Controlling, Corporate Development (einschließlich Investor Relations, Mergers & Acquisitions und Post Merger Integration), Treasury, Global Services, Steuern und Business Operations. Sein Amt als Vorstandsmitglied der Gesellschaft endete am 31. Dezember 2022.

Ab dem Geschäftsjahr 2023 übernimmt **Daniela Bünger**, Jahrgang 1974 (Nationalität: deutsch), Bachelor (Hons) (Brunel University, London) und Chartered Global Management Accountant (Chartered Institute of Management Accountants), das Amt der CFO. Sie ist bis 31. Dezember 2025 bestellt.

ZUSAMMENSETZUNG UND ARBEITSWEISE DES AUFSICHTSRATS UND SEINER AUSSCHÜSSE

Der Aufsichtsrat bestellt, überwacht und berät den Vorstand. Regelmäßig wird der Aufsichtsrat vom Vorstand zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragen, insbesondere der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des

Risikomanagements und der Compliance, unterrichtet. Der Aufsichtsrat beschließt auf Vorschlag des Personalausschusses ein klares und verständliches System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder und überprüft es regelmäßig. Er bestimmt auf dessen Basis die konkrete Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder. Die Vergütungsstruktur ist auf eine nachhaltige und langfristige Entwicklung der Gesellschaft ausgerichtet und trägt zur Förderung der Geschäftsstrategie und zur langfristigen Entwicklung der Gesellschaft bei. Der Aufsichtsratsvorsitzende koordiniert die Arbeit im Aufsichtsrat, leitet die Sitzungen des Aufsichtsrats, hält mit dem CEO regelmäßig zwischen den Aufsichtsratssitzungen Kontakt und berät mit ihm die Strategie, die Geschäftsentwicklung, die Risikolage, das Risikomanagement und die Compliance. Er wird über wichtige Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Leitung der Software AG von wesentlicher Bedeutung sind, vom CEO unverzüglich informiert. Der Aufsichtsratsvorsitzende unterrichtet sodann den Aufsichtsrat und beruft, falls erforderlich, eine außerordentliche Aufsichtsratssitzung ein. Die Geschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, sind in der Geschäftsordnung des Vorstands festgelegt. Der Aufsichtsrat tagt regelmäßig auch ohne den Vorstand.

Zusammensetzung

Der Aufsichtsrat des Unternehmens ist nach den Vorschriften des Drittelbeteiligungsgesetzes zusammengesetzt. Bei der am 28. Oktober 2021 nach den Bestimmungen des Drittelbeteiligungsgesetzes durchgeführten Aufsichtsratswahl wurden Bettina Schraudolf (Ersatzmitglied: Jörg Anton) und Madlen Ehrlich als Aufsichtsratsmitglieder gewählt. Sie sind seit der Bekanntgabe des Ergebnisses durch den Hauptwahlvorstand am 4. November 2021 im Amt. Madlen Ehrlich wurde zur stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt.

In der Aufsichtsratssitzung vom 13. Dezember 2021 haben der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Karl-Heinz Streibich, sowie der Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Ralf Dieter, ihre Ämter mit Wirkung zum Ablauf des 31. Januar 2022 niedergelegt. Markus Ziener hat sein Mandat mit Wirkung zum Ablauf der Hauptversammlung am 17. Mai 2022 niedergelegt. Das Amtsgericht Darmstadt hat Christian Lucas mit Beschluss vom 27. Januar 2022, der am 3. Februar 2022 wirksam wurde, zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Der Aufsichtsrat

hat ihn zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Das Amtsgericht Darmstadt hat Oliver Collmann mit Beschluss vom 16. März 2022, der am 4. April 2022 wirksam wurde, zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Die Hauptversammlung hat am 17. Mai 2022 Christian Lucas und Oliver Collmann als Mitglieder des Aufsichtsrats bestätigt sowie James M. Whitehurst mit Wirkung ab dem 1. Januar 2023 als Mitglied des Aufsichtsrats gewählt. Weiteres Aufsichtsratsmitglied ist Ursula Soritsch-Renier, die von der Hauptversammlung 2020 als Mitglied des Aufsichtsrats gewählt wurde.

Ausschüsse

Die Grundsätze der Zusammenarbeit des Aufsichtsrats der Software AG sind in der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats geregelt. Diese regelt neben den Aufgaben und Befugnissen des Vorsitzenden des Aufsichtsrats, der Organisation von Sitzungen und der Beschlussfassung unter anderem die Bildung von Ausschüssen. Vorstand, Aufsichtsrat und die Ausschüsse arbeiten mit dem Ziel der nachhaltigen Wertsteigerung der Software AG eng zusammen.

Zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben hat der Aufsichtsrat drei Ausschüsse eingerichtet: den Prüfungsausschuss, den Personalausschuss und den Nominierungsausschuss.

Der **Personalausschuss** bereitet Personalentscheidungen des Aufsichtsrats vor, soweit sie die Vergütung, Bestellung, Wiederbestellung oder Abberufung von Vorstandsmitgliedern betreffen. Der Personalausschuss hat drei Mitglieder. Den Vorsitz im Personalausschuss führt der Vorsitzende des Aufsichtsrats. Weitere Mitglieder des Personalausschusses waren im Jahr 2022 Bettina Schraudolf (Arbeitnehmervertreterin) und Ursula Soritsch-Renier (Anteilseignervertreterin).

Der **Prüfungsausschuss** befasst sich mit Fragen der Rechnungslegung, Prüfung unterjähriger Finanzinformationen sowie der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems, des internen Revisionssystems und der Compliance. Zudem ist der Prüfungsausschuss mit der Abschlussprüfung, hier insbesondere der Auswahl und der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, der Qualität der Abschlussprüfung und der vom Abschlussprüfer zusätzlich erbrachten Leistungen befasst. Der Prüfungsausschuss hat

drei Mitglieder. Vorsitzender waren im Geschäftsjahr 2022 bis zu seinem Ausscheiden am 31. Januar 2022 Ralf Dieter, sodann Markus Ziener und seit April 2022 Oliver Collmann. Die weiteren Mitglieder waren Madlen Ehrlich (Arbeitnehmervertreterin) und Christian Lucas (Anteilseignervertreter).

Der **Nominierungsausschuss** schlägt dem Aufsichtsrat geeignete Kandidaten für die Wahlvorschläge an die Hauptversammlung vor. Er besteht ausschließlich aus Anteilseignervertretern. Den Vorsitz im Nominierungsausschuss führt der Vorsitzende des Aufsichtsrats. Weitere Mitglieder im Geschäftsjahr 2022 waren zunächst Markus Ziener und Ralf Dieter, sodann Ursula Soritsch-Renier und Oliver Collmann.

Selbstbeurteilung

Die Mitglieder des Aufsichtsrats beurteilen regelmäßig, wie wirksam der Aufsichtsrat insgesamt und seine Ausschüsse ihre Aufgaben erfüllen (Selbstbeurteilung); anhand eines Fragebogens werden alle Bereiche der Arbeit des Aufsichtsrats von den Mitgliedern individuell beurteilt. Der Fragebogen umfasst mehr als 30 Fragen. Den Schwerpunkt der Selbstbeurteilung bilden die Zusammensetzung des Aufsichtsrats, die Bereitstellung von Informationen, die Vor- und Nachbereitung von Sitzungen, Ausschusszuständigkeiten sowie Fortbildungsmaßnahmen und Nachfolgeplanung. Die Ergebnisse dieser jährlichen Selbstbeurteilung werden ausführlich im Gremium diskutiert, und gegebenenfalls werden Maßnahmen zur Steigerung der Wirksamkeit vereinbart. Die Selbstbeurteilung des Aufsichtsrats wurde im Jahr 2021 in der Dezembersitzung angestoßen, die Evaluation der Ergebnisse erfolgte in der Sitzung des Aufsichtsrats am 25. Januar 2022. Die Aktivitäten und die Arbeit des Aufsichtsrats wurden insgesamt gut bewertet, insbesondere in Bezug auf die Information des Aufsichtsrats, den Sitzungsrhythmus, die Diskussionen in den Sitzungen und die Unterstützung bei der Amtseinführung. Im Aufsichtsrat besprochene Maßnahmen wurden im Berichtsjahr 2022 umgesetzt. Im Dezember 2022 wurde erneut eine Selbstbeurteilung angestoßen.

Aus- und Fortbildungsmaßnahmen

Die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen, beispielsweise zu Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen und zu neuen, zukunftsweisenden Technologien, nehmen die Mit-

glieder des Aufsichtsrats eigenverantwortlich wahr und werden dabei von der Gesellschaft unterstützt. Bei besonderen, den Aufsichtsrat oder die Gesellschaft betreffenden Änderungen des regulatorischen Umfelds erfolgen Schulungen durch interne und externe Experten. Zur gezielten Weiterbildung werden bei Bedarf interne Informationsveranstaltungen angeboten.

Die Gesellschaft unterstützte und unterstützt die Mitglieder des Aufsichtsrats im Zuge der Amtseinführung im Rahmen eines Onboarding-Prozesses. Unter anderem fanden zwischen neuen Mitgliedern des Aufsichtsrats und den Vorstandsmitgliedern Einzelgespräche zum Austausch über grundsätzliche und aktuelle Themen der einzelnen Vorstandsbereiche und des Unternehmens statt. Zudem haben die neuen Mitglieder an externen Schulungsveranstaltungen teilgenommen. Ferner wurde in den Sitzungen über geänderte Governance-Anforderungen informiert.

Weitere Einzelheiten zur konkreten Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse können dem [Bericht des Aufsichtsrats](#) entnommen werden. Nähere Angaben zu den aktuellen Mitgliedern des Aufsichtsrats, deren Lebensläufe und Zugehörigkeiten zu den Ausschüssen finden sich auf der Website der Gesellschaft unter [Management der Software AG](#) und [Corporate Governance](#). Die Lebensläufe werden regelmäßig, mindestens einmal jährlich, aktualisiert.

ZIELGRÖSSEN FÜR DEN FRAUENANTEIL GEMÄSS §§ 76 ABS. 4 UND 111 ABS. 5 AKTG

In seiner Sitzung am 28. Februar 2022 hat der Aufsichtsrat eine Zielgröße für den Frauenanteil im Aufsichtsrat von 33,33 % (zum Zeitpunkt der Beschlussfassung zwei von sechs Aufsichtsratsmitgliedern) und im Vorstand von 25 % (zum Zeitpunkt der Beschlussfassung eines von vier Vorstandsmitgliedern) festgelegt. Die Frist zur Erreichung dieser Zielgrößen läuft bis Ende Mai 2025. Zum 31. Dezember 2022 übertraf die Besetzung des Aufsichtsrats die Zielgröße um 26,67 Prozentpunkte (drei von fünf Aufsichtsratsmitgliedern). Im Vorstand wurde die Zielgröße zum 31. Dezember 2022 nicht erreicht.

Entsprechend den Vorgaben des § 76 IV AktG hat der Vorstand in seiner Sitzung am 14. Januar 2022 Zielgrößen für den Frauenanteil in der ersten und zweiten Führungsebene unterhalb des Vorstands festgelegt¹:

¹ Maßgeblich sind die Mitarbeiter der Software AG (nicht des gesamten Konzerns).

Diese lauten für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands 22,7 % (zum Zeitpunkt der Beschlussfassung fünf von 22 Personen) und für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands 24,1 % (zum Zeitpunkt der Beschlussfassung 14 von 58 Personen). Die Frist zur Erreichung dieser Zielgrößen läuft bis Ende Mai 2025. Zum 31. Dezember 2022 lag der Frauenanteil in der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands bei 13,6 % (drei von 22 Personen) und in der zweiten Führungsebene unterhalb des Vorstands bei 19,6 % (zehn von 51 Personen).

DIVERSITÄTSKONZEPT, ZIELE FÜR DIE ZUSAMMENSETZUNG UND KOMPETENZPROFIL

Der Aufsichtsrat ist der Auffassung, dass Diversität für die erfolgreiche Entwicklung der Software AG von wesentlicher Bedeutung ist. Diversität im Unternehmen zu fördern, konkret auch bei der Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand, soll dazu beitragen, den nachhaltigen Erfolg der Software AG zu sichern. Das Konzept beinhaltet Altersgrenzen und Amtsdauerbegrenzungen, Geschlechterquoten (wie sie unter Zielgrößen für den Frauenanteil beschrieben sind) sowie den expliziten Anspruch, einen sinnvollen und möglichst breiten Bildungs- und Erfahrungsmix (berufliche Erfahrung) und eine breite internationale Erfahrung bzw. Internationalität in den Gremien abzubilden.

Vorstand

Für den Vorstand hat der Aufsichtsrat eine Altersgrenze von 65 Jahren sowie einen Frauenanteil (siehe Zielgrößen für den Frauenanteil) festgesetzt. Darüber hinaus sieht der Aufsichtsrat keinen Grund, ein starres Diversitätskonzept für den Vorstand festzuschreiben. Der Personalausschuss des Aufsichtsrats betrachtet regelmäßig die Zusammensetzung des Vorstands und gleicht das im Vorstand vertretene Kompetenz- und Erfahrungsprofil mit seinen aktuellen Anforderungen an den Vorstand ab. Der Umgang mit den Ergebnissen dieser Abgleiche liegt im Ermessen des Personalausschusses des Aufsichtsrats. Ziel dieses Vorgehens ist, vor dem Hintergrund der aktuellen und künftig möglichen Geschäftsentwicklung bestmögliche Kompetenz- und Erfahrungsvielfalt für das Gesamtgremium Vorstand zu erreichen.

Nachfolgeplanung

Der Aufsichtsrat sorgt gemeinsam mit dem Vorstand und mit Unterstützung des Personalausschusses für die langfristige Nachfolgeplanung für den Vorstand. Im Nachfolgefall erarbeitet der Personalausschuss unter Berücksichtigung der Qualitäts- und Mandatsanforderungen sowie der Ziele für die Zusammensetzung des Vorstands ein Idealprofil. Basierend hierauf wird eine Auswahl verfügbarer Kandidaten erstellt. Bei Bedarf werden der Aufsichtsrat bzw. der Personalausschuss bei der Entwicklung der Anforderungsprofile und der Auswahl der Kandidaten von externen Beratern unterstützt. Mit den Kandidaten werden strukturierte Gespräche geführt. Anschließend wird dem Aufsichtsrat eine Empfehlung zur Beschlussfassung unterbreitet. Daneben tauscht sich der Aufsichtsratsvorsitzende, der zugleich dem Personalausschuss vorsitzt, regelmäßig mit dem Vorstand über geeignete Kandidaten für den Vorstand aus.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat ist so zusammenzusetzen, dass seine Mitglieder insgesamt über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen. Der Aufsichtsrat der Software AG hat hierzu diversitätsrelevante Ziele für seine Zusammensetzung benannt und ein Kompetenzprofil für das Gesamtgremium erarbeitet.

Mitglieder des Aufsichtsrats der Software AG sollen vorbehaltlich besonderer Gründe nur für eine solche Amtsdauer bestellt werden, dass das Amt spätestens mit der ordentlichen Hauptversammlung endet, die auf die Vollendung des 75. Lebensjahrs des Aufsichtsratsmitglieds folgt (Soll-Altersgrenze, vergleiche auch § 9 Abs. 3 der Satzung).

Bei Wahlvorschlägen zum Aufsichtsrat sollte eine maximale Amtszeit von 15 Jahren berücksichtigt werden.

Mindestens ein Mitglied des Prüfungsausschusses muss über Sachverstand auf dem Gebiet Rechnungslegung und mindestens ein weiteres Mitglied des Prüfungsausschusses über Sachverstand auf dem Gebiet Abschlussprüfung verfügen (sogenannter Finanzexperte). Der Sachverstand auf dem Gebiet Rechnungslegung soll in besonderen Kenntnissen und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und interner Kontroll- und Risikomanagementsystemen bestehen und der Sachverstand auf dem Gebiet Abschlussprüfung in besonderen Kenntnissen und Erfahrungen in der Abschlussprüfung. Zur Rechnungslegung

und Abschlussprüfung gehören auch die Nachhaltigkeitsberichterstattung und deren Prüfung. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses soll zumindest auf einem der beiden Gebiete entsprechend sachverständig sein.

Der Aufsichtsrat erachtet drei unabhängige Mitglieder auf Anteilseignerseite als angemessen.

Der Aufsichtsrat hat sich eine Zielgröße für den Frauenanteil im Aufsichtsrat von 33,33 % gegeben (siehe [Zielgrößen für den Frauenanteil](#)).

Die Mitglieder des Aufsichtsrats müssen in ihrer Gesamtheit mit dem Sektor, in dem die Gesellschaft tätig ist (Unternehmenssoftware), vertraut sein. Folgende Kompetenzfelder und Kenntnisse erachtet der Aufsichtsrat für die Wahrnehmung seines Mandats als wesentlich (Kompetenzprofil):

1. Der fachliche Hintergrund der Mitglieder soll in einem oder mehreren der folgenden Bereiche liegen:
 - a) Sektorenvertrautheit: Informations- und Telekommunikationstechnik, verwandte Branchen, direkte oder indirekte Befassung mit Unternehmens-Informationstechnik bzw. Verständnis der Themen Digitalisierung und Softwarelösungen für Unternehmen
 - b) Leitungserfahrung: Früherer oder gegenwärtiger CEO, Chief Technology Officer oder Forschungs- und Entwicklungsvorstand eines Technologieunternehmens

- c) Kenntnis der wirtschaftlichen und technischen Anforderungen an Unternehmen mittelständischer Größenordnung
 - d) Human Resources: Kenntnisse und Erfahrungen in Personalmanagement
 - e) Corporate Social Responsibility/Environment Social Governance: Expertise zu den für das Unternehmen bedeutsamen Nachhaltigkeitsfragen
 - f) Investor Relations: Erfahrung im Umgang mit Investoren, Analysten und Aktionären börsennotierter Unternehmen
2. Internationale Erfahrung, insbesondere in einem weltweit tätigen Unternehmen sowie im Umgang mit Kunden und auf verschiedenen Märkten.

Ziel dieses Zusammenspiels aus Diversitätskonzept, Kompetenzprofil und Zusammensetzungszielen ist es, in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats – stets unter Berücksichtigung aktueller geschäftlicher und strategischer Prioritäten – einen möglichst breit gefächerten Erfahrungsfundus sicherzustellen, sodass die Aufsichtsratsmitglieder in ihrer Meinungsbildung aus ihrer Vielfalt heraus bei der Überwachung und Beratung des Vorstands die bestmöglichen Entscheidungen für die Software AG treffen können.

Qualifikationsmatrix

	Christian Yannick Lucas	Oliver Collmann	Madlen Ehrlich	Bettina Schraudolf	Ursula Soritsch-Renier	James M. Whitehurst
Mitglied seit	2022	2022	2021	2021	2020	2023
Diversität						
Geschlecht	männlich	männlich	weiblich	weiblich	weiblich	männlich
Geburtsjahr	1969	1979	1981	1960	1967	1967
Staatsangehörigkeit	französisch	deutsch	deutsch	deutsch	österreichisch	US-amerikanisch
Ausbildung	Master of Business Administration	Dipl. Betriebswirt	Internationale Betriebswirtin	Dipl. Wirtschaftsinformatikerin	Magister der Philosophie mit Gegenfach Informatik	Master of Business Administration
Unabhängigkeit	+	+	Arbeitnehmervertreterin	Arbeitnehmervertreterin	+	+
Fachliche Eignung						
Finanzexperte	+	+				+
Sektorenvertrautheit	+		+	+	+	+
Leitungserfahrung	+				+	+
Anforderungen an mittelständische Unternehmen	+	+	+	+	+	+
Human Resources	+		+	+		+
Nachhaltigkeit	+	+	+	+	+	+
Investor Relations	+					+
Internationale Erfahrung	+	+			+	+

Stand der Umsetzung, Qualifikationsmatrix

Der Aufsichtsrat sieht das Diversitäts- und Kompetenzprofil sowie die konkreten Ziele für seine Zusammensetzung derzeit als erfüllt an.

Unabhängigkeit: Nach Einschätzung des Aufsichtsrats sind alle Anteilseignervertreter unabhängig nach den Kriterien des DCGK. Dies sind der ehemalige Vorsitzende Karl-Heinz Streibich und der aktuelle Vorsitzende Christian Lucas sowie die ehemaligen Mitglieder Ralf Dieter und Markus Ziener und die aktuellen Mitglieder Ursula Soritsch-Renier und Oliver Collmann und ab 2023 James Whitehurst. Anhand der Präsenzzahlen der letzten drei Hauptversammlungen hat der Aufsichtsrat festgestellt, dass die Software AG keinen kontrollierenden Aktionär mit nachhaltiger Hauptversammlungsmehrheit hat. Bei Markus Ziener sieht der Aufsichtsrat daher trotz seiner Beschäftigung bei der Software AG-Stiftung keine Abhängigkeit. Karl-Heinz Streibich war zwar knapp zwei Jahre vor seiner Wahl in den Aufsichtsrat Mitglied des Vorstands der Gesellschaft. Jedoch war die Cooling-off-Periode von zwei Jahren mit 36 noch fehlenden Tagen vor der Wahl nahezu vollständig beendet. Gegen eine Abhängigkeit spricht außerdem, dass alle Vorstandsressorts seit April 2017 neu besetzt wurden und dass die Software AG keine direkten oder mittelbaren geschäftlichen Beziehungen zu Mitgliedern des Aufsichtsrats unterhält. Ralf Dieter war bis Ende 2021 Vorstandsvorsitzender der Dürr AG. Konzerngesellschaften der Dürr AG sind Kunden des Software AG-Konzerns. Die Software AG und der Dürr-Konzern haben zusammen mit weiteren Gesellschaftern die ADAMOS GmbH gegründet. Alle Gesellschafter der ADAMOS GmbH halten jeweils einen Anteil von 12,5 % an der Gesellschaft. Der Aufsichtsrat sieht sowohl den Umfang der Kundenbeziehungen als auch die Beteiligung an der ADAMOS GmbH nicht als wesentliche geschäftliche Beziehung an. Zudem existieren insbesondere keine Berater- und sonstigen Dienstleistungs- oder Werkverträge untereinander.

Christian Lucas ist Managing Director und James Whitehurst Spezialberater von Silver Lake. Mit Silver Lake verbundene Investmentfonds haben Wandelschuldverschreibungen an der Software AG gezeichnet und übernommen, die zur Wandelung in bis zu 7,4 Mio. Aktien berechtigen (dies entspricht bis zu 10 % der derzeit ausstehenden Aktien bzw. 9,09 % unter Berücksichtigung des Verwässerungseffekts). Darüber hinaus hat Silver Lake

einen Management-Beratungsvertrag mit der Software AG abgeschlossen, wonach Silver Lake für die Software AG Management-Beratungsdienstleistungen erbringt, ohne dass hierfür andere Kosten als die Erstattung von Auslagen anfallen. Beide Vertragsverhältnisse beeinflussen nach Ansicht des Aufsichtsrats nicht die Unabhängigkeit von Christian Lucas und James Whitehurst.

Finanzexperten: Die Aufsichtsratsmitglieder des Geschäftsjahres 2022 Ralf Dieter, Markus Ziener, Oliver Collmann und Christian Lucas sowie, ab 2023, James Whitehurst verfügen aufgrund ihrer beruflichen Praxis sowohl über Sachverstand auf dem Gebiet Rechnungslegung als auch auf dem Gebiet Abschlussprüfung. Markus Ziener ist langjähriger Finanzvorstand der Software AG-Stiftung und war bereits früher Vorsitzender bzw. Mitglied des Prüfungsausschusses der Software AG. Christian Lucas war nach seiner Tätigkeit als Strategieberater als Investmentbanker tätig. Seit seiner Tätigkeit bei Silver Lake ab dem Jahr 2010 hatte er zahlreiche Positionen in vergleichbaren ausländischen Aufsichtsgremien inne und dabei auch seine im Rahmen des Studiums und der beruflichen Tätigkeit erworbene Kenntnis in Rechnungslegung und Abschlussprüfung vertieft. Oliver Collmann verfügt aufgrund seiner Ausbildung und langjährigen beruflichen Tätigkeit in Wirtschaftsprüfungsgesellschaften über vertiefte Kenntnisse auf dem Gebiet der Rechnungslegung und Abschlussprüfung. Zur Erfahrung, die James Whitehurst aus seinen Führungspositionen mitbringt, gehört auch eine umfassende Finanzexpertise. Während seiner Zeit bei Delta Air Lines überwachte er die Erholung des Unternehmens und führte es aus dem Konkurs, wobei er seine Fachkenntnisse in den Bereichen Buchhaltung und Rechnungsprüfung vertiefte.

Nachhaltigkeit: Die Software AG hat die Nachhaltigkeitsfragen, die für das Unternehmen bedeutsam sind, in fünf Handlungsfeldern identifiziert und bereits in der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung (Nachhaltigkeitsbericht) für das Geschäftsjahr 2021 ausgewiesen.

1. Unternehmensführung mit Fokus auf nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum, Informationssicherheit und Datenschutz.
2. Mitarbeitende mit Fokus auf die Unternehmenskultur, Diversität und Arbeitgeberattraktivität der Software AG
3. Kunden und Technologie: Nachhaltigkeit hängt

insbesondere von der Qualität der Produkte und Dienstleistungen, innovativen Problemlösungen und sonstigen Auswirkungen der Produkte bei den Kunden ab.

4. Gesellschaftlicher Wertbeitrag durch Tech for Good: Die Software AG engagiert sich für eine Steigerung digitaler Kompetenzen in der Gesellschaft und nimmt an kollaborativen Forschungsprojekten teil, die zu sozialen, ökologischen oder wirtschaftlichen Verbesserungen beitragen.
5. Umweltauswirkungen: Für die Software AG sind vor allem das Thema Energie und die Senkung der CO₂-Emissionen des Unternehmens bedeutsam.

Jedes Aufsichtsratsmitglied bringt spezifisches Fachwissen zu den für die Software AG bedeutsamen Nachhaltigkeitsfragen ein. Der Aufsichtsrat in seiner Gesamtheit verfügt über die Fähigkeiten und das Fachwissen, um den Vorstand in den fünf zentralen Handlungsfeldern zu beraten und zu überwachen und um zu kontrollieren, wie ökologische und soziale Nachhaltigkeit in der strategischen Ausrichtung und der Unternehmensplanung berücksichtigt werden.

WEITERE ANGABEN ZUR CORPORATE GOVERNANCE

Aktionäre und Hauptversammlung

Die **Hauptversammlung** ist ein zentrales Organ der Software AG. Auf der Hauptversammlung können die Aktionäre ihre Rechte wahrnehmen und ihre Stimmrechte ausüben. Die Software AG lädt ihre Aktionäre zur Teilnahme an ihrer Hauptversammlung ein. Diese fasst wichtige Beschlüsse wie die Entlastung des Vorstands und Aufsichtsrats, die Wahl der Anteilseignervertreter und des Abschlussprüfers sowie über Satzungsänderungen, Kapitalmaßnahmen, Unternehmensverträge und Umwandlungen. Nicht zuletzt entscheiden die Aktionäre über die Gewinnverwendung sowie mit beratendem Charakter über die Billigung des vom Aufsichtsrat vorgelegten Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder, über die konkrete Vergütung des Aufsichtsrats und mit empfehlendem Charakter über die Billigung des Vergütungsberichts für das vorausgegangene Geschäftsjahr. Nach einem festen Finanzkalender erhalten die Aktionäre regelmäßig viermal im Jahr Informationen über die Geschäftsentwicklung sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Software AG.

Aufgrund der Beschränkungen im Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie fand zur Abmilderung der Folgen der Covid-19-Pandemie die ordentliche Hauptversammlung am 17. Mai 2022 in einem virtuellen Format statt. Die Präsenz betrug rund 79 % des stimmberechtigten Kapitals. Die nächste ordentliche Hauptversammlung ist für den 17. Mai 2023 terminiert.

Gemäß der Anregung des DCGK führt die Software AG ihre Hauptversammlung konzentriert in einem Zeitrahmen von möglichst vier Stunden durch. In der im Berichtsjahr abgehaltenen ordentlichen Hauptversammlung wurden alle ordnungsgemäß eingereichten Fragen aufgegriffen und beantwortet. Um den Aktionären die Einreichung von gezielten Fragen zu erleichtern, wurde die Rede des CEO vorab auf der Website der Gesellschaft zur Verfügung gestellt. Aktionäre konnten per Briefwahl (auch elektronisch) und mittels des weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreters der Gesellschaft abstimmen. Die Einladung zur Hauptversammlung wird auf der Website der Software AG unter [Hauptversammlung](#) zugänglich gemacht. Dort sind auch die Abstimmungsergebnisse und Präsentationen vorangegangener Hauptversammlungen veröffentlicht.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München (nachfolgend: Deloitte GmbH), ist von der Hauptversammlung 2022 zum **Abschlussprüfer der Software AG** gewählt worden.

Zustimmungspflichtige Nichtprüfungsleistungen dürfen vom Abschlussprüfer nur erbracht werden, wenn und insoweit diese vom Prüfungsausschuss gemäß dem gesetzlich vorgesehenen Billigungsverfahren gebilligt worden sind. Zu keinem Zeitpunkt bestanden geschäftliche, finanzielle, persönliche oder sonstige Beziehungen, die Zweifel an der Unabhängigkeit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft begründen könnten.

Der Aufsichtsrat, vertreten durch den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses, hat gemäß Hauptversammlungsbeschluss dem Abschlussprüfer den Prüfungsauftrag erteilt und mit ihm das Honorar vereinbart. Im Rahmen der Auftragserteilung vereinbart der Vorsitzende des Prüfungsausschusses mit dem Abschlussprüfer auch die Berichtspflichten gemäß dem DCGK. Der Abschlussprüfer nimmt an den Beratungen des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss teil und berichtet über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung.

**MANAGERS' TRANSACTIONS
(MITTEILUNG ÜBER GESCHÄFTE VON
FÜHRUNGSPERSONEN NACH ART. 19
MARKTMISSBRAUCHSVERORDNUNG)**

Eigengeschäfte von Personen, die Führungsaufgaben wahrnehmen, sowie von mit diesen in enger Beziehung stehenden (natürlichen und juristischen) Personen sind auf der Unternehmens-Website unter [Managers' Transactions](#) einzusehen. Im Kalenderjahr 2022 wurde ein mitteilungspflichtiges Geschäft gemeldet.

Bericht des Aufsichtsrats

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

neben den Herausforderungen, die die Covid-19-Pandemie auch im vergangenen Jahr mit sich brachte, war das Geschäftsjahr 2022 der Software AG geprägt von der Übernahme von StreamSets und den Veränderungen im Vorstand, um das Unternehmen für den langfristigen Erfolg zu rüsten. Der Aufsichtsrat unterstützte das Managementteam bei der sorgfältigen Bewertung und Durchführung der in hohem Maße komplementären StreamSets-Akquisition, der ersten großen Akquisition des Unternehmens in den vergangenen Jahren, und stärkte das Managementteam und die Go-to-Market-Fähigkeiten des Unternehmens, um das Wachstum weiter anzukurbeln, indem er eine neue CFO und einen in den USA ansässigen CRO einstellte und ein internes Talent auf die neue COO-Position im Vorstand beförderte. Neben der aktiven Unterstützung des Managementteams mit Umsicht und konstruktiver Kritik war dies ein zentraler Schwerpunkt des Aufsichtsrats.



Christian Lucas

Vorsitzender des Aufsichtsrats

ZUSAMMENARBEIT VON VORSTAND UND AUF SICHTSRAT

Im Geschäftsjahr 2022 hat der Aufsichtsrat sämtliche ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens beraten und die Geschäftsführung überwacht. Dabei war der Aufsichtsrat in alle Entscheidungen, die von grundlegender Bedeutung für die Software AG waren, unmittelbar eingebunden. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat in mündlichen und schriftlichen Berichten regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wesentlichen Aspekte der Strategie, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements sowie der Compliance und stand dem Aufsichtsrat in den Sitzungen für Fragen und Erörterungen zur Verfügung. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen wurden detailliert erläutert. Insbesondere zur Entwicklung der Finanzkennzahlen, Personalentwicklung, Corporate Governance und Nachhaltigkeitsstrategie wurde dem Aufsichtsrat außerhalb der Sitzungen regelmäßig berichtet.

Der Aufsichtsratsvorsitzende stand in regelmäßigem Kontakt mit dem CEO und beriet mit ihm die Strategie, die Planung, die Geschäftsentwicklung, die Risikolage, das Risikomanagement sowie die Compliance der Software AG. Er wurde über wichtige Ereignisse unverzüglich durch den CEO informiert. Das Verhältnis zwischen Vorstand und Aufsichtsrat zeichnete sich durch eine enge, vertrauensvolle Kooperation und einen offenen, konstruktiven Dialog aus.

Die Beratungen im Aufsichtsrat erstreckten sich unter anderem auf die Übernahme und Integration von StreamSets und die Zusammensetzung und Nachfolgeplanung im Vorstand. Der Aufsichtsrat hat zusammen mit dem Vorstand die laufende Geschäftsentwicklung eingehend analysiert. Geschäfte, die aufgrund

gesetzlicher oder satzungsgemäßer Bestimmungen der Genehmigung des Aufsichtsrats bedurften, hat der Aufsichtsrat geprüft und über seine Zustimmung entschieden. Entscheidungsrelevante Unterlagen wurden dem Aufsichtsrat rechtzeitig vor der jeweiligen Sitzung zugeleitet. Seine Beschlüsse fasste der Aufsichtsrat nach eingehender Prüfung und Erörterung und gestützt auf Entscheidungsvorlagen sowie Gespräche. Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsführung des Vorstands sorgfältig kontrolliert und bestätigt, dass dieser in jeder Hinsicht rechtmäßig, ordnungsgemäß und wirtschaftlich gehandelt hat.

SITZUNGEN DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat ist im Berichtsjahr insgesamt zu acht Sitzungen zusammengekommen, davon wurden sieben als Videokonferenzen durchgeführt. Sofern ein Mitglied des Aufsichtsrats verhindert war, an einer Sitzung des Aufsichtsrats bzw. eines Ausschusses teilzunehmen, gab es die Möglichkeit zur telefonischen Teilnahme oder zur schriftlichen Stimmabgabe. Dies war nur bei drei Mitgliedern notwendig, die an einzelnen Sitzungen entschuldigt nicht teilnehmen konnten. Im Übrigen haben alle Mitglieder des Aufsichtsrats an den Sitzungen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse, die innerhalb des Berichtsjahres stattfanden, teilgenommen. Der Aufsichtsrat hat regelmäßig ohne den Vorstand getagt. Bei Sitzungen, zu denen der Abschlussprüfer als Sachverständiger zugezogen wurde, hat der Vorstand nur teilgenommen, wenn der Aufsichtsrat bzw. der Ausschuss seine Teilnahme für erforderlich hielt.

Die Sitzungsteilnahme der Mitglieder an den im Geschäftsjahr 2022 abgehaltenen Sitzungen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse wird in nachstehender Tabelle dargestellt.

In seinen **ersten drei Sitzungen** des Geschäftsjahrs im **Januar und Februar 2022** hat der Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung zum DCGK sowie die [Erklärung zur Unternehmensführung](#) verabschiedet und die Selbsteurteilung der Wirksamkeit der Aufgabenerfüllung des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse vorgenommen. Zudem hat er sich insbesondere mit den Wechseln im Aufsichtsrat, der Finalisierung des Budgets und den Zielen für die Mitglieder des Vorstands für die Geschäftsjahre 2021 und 2022 befasst. Ein weiteres wesentliches Thema war die Akquisition von StreamSets.

In der Bilanzsitzung am **18. März 2022** wurden in Anwesenheit des Abschlussprüfers, BDO AG, ausführlich der Jahresabschluss und der Konzernabschluss 2021 diskutiert und dann auf Empfehlung des Prüfungsausschusses und nach eingehender Prüfung durch den Aufsichtsrat gebilligt. Des Weiteren hat sich der Aufsichtsrat in dieser Sitzung über die aktuelle Geschäftsentwicklung, auch unter Berücksichtigung des Kriegs gegen die Ukraine und der Sanktionen gegen Russland, informiert und den Bericht des Aufsichtsrats sowie die Beschlussvorschläge für die Tagesordnung der Hauptversammlung verabschiedet. In **zwei Sitzungen im Mai 2022** befasste sich der Aufsichtsrat eingehend mit der Zusammensetzung, der Nachfolgeplanung und den Änderungen im Vorstand sowie dem Vorstandsvergütungssystem. Zudem wurden die aktuelle Geschäftsentwicklung und die Finanzergebnisse besprochen.

Wesentliche Themen der beiden **Sitzungen im September und Oktober 2022** waren die Geschäftsentwicklung und Strategie des Unternehmens sowie die Zusammensetzung des Vorstands. Zudem wurden die Ergebnisse des zweiten Quartals 2022 und der Ausblick auf das zweite Halbjahr 2022 erörtert.

Aufsichtsratssitzungen 2022

Aufsichtsratsmitglieder	Plenum		Personalausschuss		Prüfungsausschuss		Nominierungsausschuss	
	Teilnahme	in %	Teilnahme	in %	Teilnahme	in %	Teilnahme	in %
Karl-Heinz Streibich, Vorsitzender (bis 31.01.2022)	1/1	100	1/1	100				
Christian Yannick Lucas, Vorsitzender (seit 03.02.2022)	7/7	100	1/1	100	2/3	67	1/1	100
Madlen Ehrlich, stellvertretende Vorsitzende	8/8	100			3/3	100		
Ralf Dieter (bis 31.01.2022)	1/1	100						
Oliver Collmann (seit 04.04.2022)	5/5	100			2/2	100		
Bettina Schraudolf	8/8	100	2/2	100				
Ursula Soritsch-Renier	7/8	88	2/2	100			1/1	100
Markus Ziener (bis 17.05.2022)	2/4	50			1/1	100	1/1	100

AUSSCHÜSSE

Der Aufsichtsrat hat zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben einen Personal-, einen Prüfungs- und einen Nominierungsausschuss eingerichtet. Die Ausschüsse bereiten die Beschlüsse des Aufsichtsrats sowie die im Plenum zu behandelnden Themen vor. Entscheidungsbefugnisse sind, soweit zulässig, auf die Ausschüsse übertragen. Der jeweilige Ausschussvorsitzende berichtet im Aufsichtsrat über das Ergebnis der jeweiligen Ausschusssitzungen. Einzelheiten über die Zusammensetzung und Arbeitsweise des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse sind in der [Erklärung zur Unternehmensführung](#) auf der Website der Software AG veröffentlicht.

Der **Personalausschuss** bereitet Personalentscheidungen des Aufsichtsrats vor, soweit sie Regelungen zu Bezügen von Vorstandsmitgliedern oder Bestellungsbeschlüsse betreffen. Der Personalausschuss hat im Geschäftsjahr 2022 zwei Sitzungen als Videokonferenzen durchgeführt. Er befasste sich mit Personalangelegenheiten des Vorstands und bereitete Entscheidungen des Aufsichtsrats vor. Da es im Laufe des Jahres mehrere Veränderungen im Vorstand gab, wurden die meisten Personalthemen direkt mit dem gesamten Aufsichtsrat erörtert, um sicherzustellen, dass alle Mitglieder des Aufsichtsrats umfassend einbezogen wurden.

Der **Prüfungsausschuss** befasst sich mit Fragen der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems, des internen Revisionssystems

und der Compliance sowie der Abschlussprüfung, insbesondere der Auswahl und der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, der Qualität der Abschlussprüfung und der vom Abschlussprüfer zusätzlich erbrachten Leistungen. Des Weiteren bereitet der Prüfungsausschuss die Diskussion und die Beschlussfassung des Aufsichtsrats über die Feststellung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses vor. Der Prüfungsausschuss tagte im Geschäftsjahr 2022 drei Mal, davon wurden zwei Sitzungen als Videokonferenzen durchgeführt. Er befasste sich in seiner Sitzung am 17. März 2022 in Anwesenheit des Abschlussprüfers, BDO AG, mit dem Jahres- und Konzernabschluss, dem zusammengefassten Lagebericht (einschließlich der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung), dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns sowie der Auswahl und Unabhängigkeit des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2022 und der entsprechenden Beschlussempfehlung des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung. Er befasste sich zudem mit der Qualität der Abschlussprüfung. Darüber hinaus informierte sich der Prüfungsausschuss in dieser Sitzung über die interne Revision und Fragen der Compliance. Wesentliche Themenschwerpunkte der weiteren Sitzungen des Prüfungsausschusses im Geschäftsjahr 2022 waren die Prüfungsschwerpunkte, Nichtprüfungsleistungen und die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers sowie die Compliance. Zudem ließ er sich über aktuelle Entwicklungen des Corporate-Governance-

Rahmenwerks informieren und den Risikobericht vorlegen. Der Prüfungsausschuss berät sich regelmäßig mit dem Abschlussprüfer auch ohne den Vorstand.

Der **Nominierungsausschuss** hat die Aufgabe, dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern geeignete Kandidaten vorzuschlagen. Der Nominierungsausschuss hat im Geschäftsjahr 2022 eine Sitzung als Videokonferenz durchgeführt, in der er sich mit den Kandidaten für die Aufsichtsratswahlen in der Hauptversammlung 2022 befasst und eine Empfehlung an den Aufsichtsrat ausgesprochen hat.

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSS-PRÜFUNG

Der Aufsichtsrat hat den Prüfungsauftrag für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2022 ordnungsgemäß an die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählte Deloitte GmbH erteilt. Die Deloitte GmbH prüft die Software AG 2022 erstmalig.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2022 sowie der zusammengefasste Lagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der Deloitte GmbH geprüft worden. Sie hat uneingeschränkte Bestätigungsvermerke erteilt. Unterzeichner des Bestätigungsvermerks und bei der Deloitte GmbH für die Prüfung zuständig sind die Wirtschaftsprüfer Kirsten Gräbner-Vogel zusammen mit Dr. Steffen Umlauf für den Jahresabschluss bzw. Sebastian Zandt für den Konzernabschluss, jeweils einschließlich zusammengefasster Lagebericht. Der Aufsichtsrat hat durch die Deloitte GmbH zudem nach § 111 Abs. 2 Satz 4 AktG eine freiwillige inhaltliche Überprüfung der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung zur Erlangung begrenzter Sicherheit vornehmen lassen.

Der Jahres- und Konzernabschluss und der zusammengefasste Lagebericht (einschließlich der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung) sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers wurden dem Aufsichtsrat vorgelegt und sowohl dem Prüfungsausschuss als auch dem gesamten Aufsichtsrat durch den Vorstand und die für die Durchführung der Prüfung verantwortlichen Wirtschaftsprüfer persönlich erläutert. Auch der Vermerk der Deloitte GmbH über die Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung und der Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des

Bilanzgewinns wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern übermittelt. Prüfungsausschuss und Aufsichtsrat haben die Abschlüsse, den zusammengefassten Lagebericht und die Prüfungsberichte in ihren Sitzungen am 22. März 2023 eingehend geprüft. Der Abschlussprüfer berichtete in beiden Sitzungen über den Umfang, die Schwerpunkte sowie die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung, ging dabei insbesondere auf die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte und die vorgenommenen Prüfungshandlungen ein und stand für Fragen und ergänzende Auskünfte zur Verfügung. Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung durch den Aufsichtsrat waren keine Einwendungen zu erheben. Der Aufsichtsrat stimmte dem Ergebnis der Abschlussprüfungen zu, schloss sich bei der Beurteilung der Lage von Konzern und Software AG der Einschätzung des Vorstands an und billigte den Jahresabschluss und den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2022. Damit ist der vorgelegte Jahresabschluss festgestellt. Den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns unterstützt der Aufsichtsrat.

Der Vergütungsbericht wurde durch den Abschlussprüfer gesondert geprüft. Neben der gesetzlich erforderlichen formellen Prüfung gemäß § 162 Abs. 1 und 2 AktG wurde der Vergütungsbericht darüber hinaus auch inhaltlich geprüft. Einzelheiten zum Vergütungsbericht finden sich auf der Website der Gesellschaft unter [Vergütungssysteme und -bericht](#).

CORPORATE GOVERNANCE

Auch im Geschäftsjahr 2022 befasste sich der Aufsichtsrat mit dem Thema Corporate Governance sowie dem DCGK, insbesondere den am 27. Juni 2022 in Kraft getretenen Änderungen.

Interessenkonflikte aufseiten der Mitglieder des Aufsichtsrats sind im Berichtsjahr nicht aufgetreten.

Über die Umsetzung des DCGK berichten Vorstand und Aufsichtsrat im Einzelnen ausführlich in der Erklärung zur Unternehmensführung. Die [Entsprechenserklärung](#) ist auf der Website der Gesellschaft veröffentlicht.

VERÄNDERUNGEN IM VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Seit 1. August 2022 sind Joshua Husk, CRO, und Dr. Benno Quade, COO, Mitglieder des Vorstands.

Dr. Elke Frank, Chief Human Resources Officer (CHRO), hat sich entschieden, das Unternehmen zum 31. Oktober 2022 zu verlassen, um sich anderen Aufgaben zu widmen. Ihren Verantwortungsbereich Human Resources hat Sanjay Brahmawar, CEO, übernommen. Seine Bestellung als Mitglied des Vorstands sowie sein Vertrag wurden um drei Jahre bis zum 31. Juli 2026 verlängert. Dr. Matthias Heiden, CFO, hat sich entschieden, das Unternehmen zum 31. Dezember 2022 zu verlassen. Seine Nachfolgerin ist ab 1. Januar 2023 Daniela Bünger.

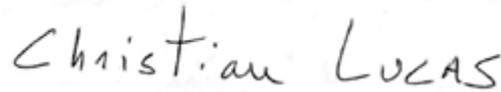
Der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Karl-Heinz Streibich, sowie der Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Ralf Dieter, haben ihre Ämter mit Wirkung zum Ablauf des 31. Januar 2022 niedergelegt. Das Amtsgericht Darmstadt hat Christian Lucas mit Beschluss vom 27. Januar 2022, der am 3. Februar 2022 wirksam wurde, zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Der Aufsichtsrat hat ihn zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Das Amtsgericht Darmstadt hat Oliver Collmann mit Beschluss vom 16. März 2022, der am 4. April 2022 wirksam wurde, zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Die Hauptversammlung hat am 17. Mai 2022 Christian Lucas und Oliver Collmann als Mitglieder des Aufsichtsrats bestätigt sowie James M. Whitehurst mit Wirkung ab dem 1. Januar 2023 als Mitglied des Aufsichtsrats gewählt.

Einzelheiten über die Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie zu den Aus- und Fortbildungsmaßnahmen der Aufsichtsratsmitglieder können in der [Erklärung zur Unternehmensführung](#) auf der Website der Software AG eingesehen werden.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2022.

Darmstadt, 22. März 2023

Der Aufsichtsrat



Christian Lucas

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Weitere Angaben zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats finden sich im Konzernanhang unter [Ziffer \[34\]](#) sowie auf der Website der Software AG unter [Management](#).



Zusammen- gefasster Lagebericht

66	Grundlagen des Konzerns
86	Wirtschaftsbericht
106	Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung
138	Prognosebericht
142	Chancen- und Risikobericht
164	Übernahmerechtliche Angaben
167	Erklärung zur Unternehmensführung



Grundlagen des Konzerns

ORGANISATION UND KONZERNSTRUKTUR

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

Der Software AG-Konzern wird vom Mutterunternehmen Software Aktiengesellschaft (kurz: Software AG) in ihrer Funktion als Holding weltweit geführt. Die wirtschaftliche Lage der Software AG ist geprägt durch die des Konzerns. Aus diesem Grund erstellt der Vorstand der Software AG den Bericht über die Lage des Konzerns und der Software AG in einem zusammengefassten Lagebericht. 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 vier deutschen Tochtergesellschaften, der SAG Deutschland GmbH, der SAG Consulting Services GmbH, der Cumulocity GmbH und der SAG LVG mbH, bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge. Ansonsten weist die Gruppe eine Matrixorganisation auf, die ihren Ausdruck in Berichtslinien, globalen Richtlinien und Gremien findet. Insgesamt besteht der Konzern aktuell aus 72 verbundenen Unternehmen. Der [Konsolidierungskreis](#) der Software AG wird im Konzernanhang unter [Ziffer \[3\]](#) aufgeführt.

WESENTLICHE STANDORTE

Als global agierender Konzern ist die Software AG mit einem breit aufgestellten Vertriebs- und Partnernetzwerk bestrebt, die geografische Nähe zu ihren Kunden zu bewahren, indem sie an mehr als 70 Standorten weltweit für ihre Kunden tätig ist. Hauptsitz der Gesellschaft ist Darmstadt, Deutschland. Die größten Standorte nach

Mitarbeitern befinden sich in Deutschland sowie in Indien, den USA, Israel, Bulgarien, im Vereinigten Königreich und in Malaysia. Im Rahmen der globalen geografischen Strategie positioniert sich die Software AG gleichermaßen in etablierten sowie aufstrebenden und zukunftsfähigen Regionen.

Zum Stichtag 31. Dezember 2022 beschäftigte die Software AG weltweit 4.995 (Vj. 4.819) Mitarbeiter (Full-Time Equivalents, FTEs), ein Anstieg von 4 % im Vergleich zum Vorjahr. Die Mitarbeiter werden den vier Funktionsbereichen Forschung und Entwicklung (F&E), Support und Services, Vertrieb und Marketing sowie Verwaltung zugeordnet. Weltweit verteilen sich die Beschäftigten wie folgt über die Länder und Funktionen:

Mitarbeiter nach Ländern und Funktionen

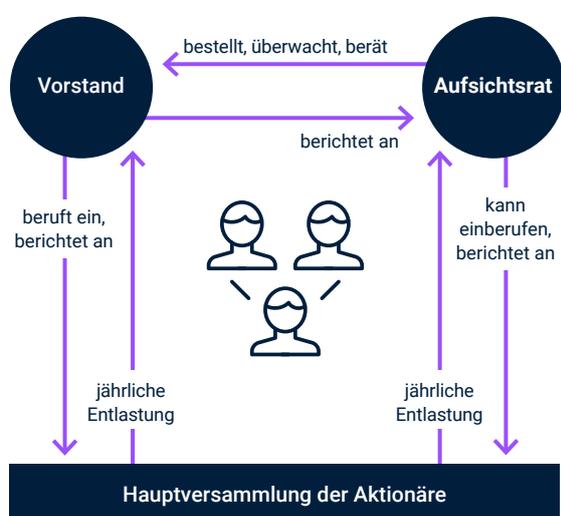
Full-Time Equivalents	31.12.2022	31.12.2021	+/- in %
Insgesamt	4.995	4.819	4
Deutschland	1.306	1.385	-6
Indien	1.103	1.097	1
USA	796	601	32
Andere Länder	1.790	1.736	3
<hr/>			
Forschung und Entwicklung	1.584	1.477	7
Support und Services	1.477	1.526	-3
Vertrieb und Marketing	1.159	1.074	8
Verwaltung	775	742	5

Der Zuwachs der Mitarbeiter in den Geschäftsbereichen F&E sowie Vertrieb und Marketing ist im Wesentlichen auf die Akquisition des US-Softwareunternehmens StreamSets zurückzuführen. Die Übernahme von StreamSets erklärt auch den Zuwachs in den USA.

LEITUNG UND KONTROLLE

Der Vorstand der Software AG setzt sich zusammen aus: Chief Executive Officer (CEO) Sanjay Brahmawar, Chief Financial Officer (CFO) Daniela Bünger, Chief Revenue Officer (CRO) Joshua Husk, Chief Operating Officer (COO) Dr. Benno Quade und Chief Product Officer (CPO) Dr. Stefan Sigg. Die Mitglieder des Vorstands sowie die personellen Änderungen im Geschäftsjahr 2022 werden im Konzernanhang unter Ziffer [34] vorgestellt. Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat bestellt, überwacht und beraten, überwacht und beraten.

Corporate-Governance-Struktur



Der Aufsichtsrat der Software AG ist nach den Bestimmungen des Drittelbeteiligungsgesetzes zusammengesetzt. Er umfasst sechs Aufsichtsratsmitglieder: vier Aktionärsvertreter sowie zwei Vertreter der Belegschaft der Software AG.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

GESCHÄFTSMODELL

Die Software AG hat es sich zum Ziel gesetzt, ihre technologische Kompetenz zu nutzen, um Menschen, Systeme und Geräte zu verbinden. Dadurch ermöglicht sie es Kunden und Partnern – und damit auch der Software AG selbst, die Lebenswelten von Menschen positiv zu beeinflussen. Dies gilt sowohl für die Bereitstellung besserer Angebote in der Gegenwart als auch für gemeinsame Innovationen im Hinblick auf eine intelligentere, stärker vernetzte und nachhaltige Zukunft.

Dafür stellt die Software AG ihren Kunden seit mehr als 50 Jahren Produkte und Services bereit, die vorhandene IT-Architekturen durch Innovationen erweitern sowie die Integration neuer Funktionen und Technologien ermöglichen. Mit ihrem Branchenwissen unterstützt die Software AG Unternehmen etwa bei der Integration von Daten, egal aus welcher Quelle sie stammen, oder bei der Prozesssteuerung. Die digitalen Geschäftslösungen des Unternehmens sollen Kunden in die Lage versetzen, neue Geschäftsmodelle und tragfähige Lösungen zu entwickeln, welche die Bedürfnisse ihrer Endbenutzer erfüllen.

Untermuert wird dies durch die horizontale Integrationsfähigkeit sowohl innerhalb des unternehmenseigenen Produktportfolios als auch für die Technologiebereiche der Partner. Die Software AG bietet eine offene Technologie und verfolgt eine herstellerneutrale Herangehensweise zur Integration der besten Softwarelösungen. Das Unternehmen legt Wert darauf, dass seine Kunden in der Wahl ihrer Anwendungen frei bleiben und flexibel und schnell auf sich verändernde Märkte und wirtschaftliche Bedingungen reagieren können. Mit der breiten Verfügbarkeit ihrer Softwarelösungen in der Cloud kann die Software AG ihren Kunden zudem eine schnelle Umsetzung von Anwendungsfällen und die Schaffung von Mehrwert bei gleichzeitiger Reduktion der Betriebskosten ermöglichen.

Dieser nachhaltige Erfolg begründet aus Sicht der Software AG die langfristigen Kundenbeziehungen des Unternehmens. Dadurch können IT-Investitionen des Kunden geschützt, und die Software AG kann wiederum langfristig planen, kontinuierlich Produktinnovationen vorantreiben und sinnvolle Technologieakquisitionen tätigen.

Auch bei der Ausgestaltung flexibler Lizenzierungsoptionen stellt die Software AG ihre Kunden in den Mittelpunkt. Mit der Konzentration der strategischen Neuausrichtung auf die Umstellung von einem Lizenz- auf ein Subskriptionsmodell inklusive nutzungsbasierter Lizenzen (Software as a Service, SaaS) bedient das Unternehmen die Präferenzen seiner Kunden, die Subskriptionen traditionellen Lizenzierungsmodellen vorziehen.

Nicht zuletzt hat die Software AG als globaler Technologiedienstleister einen besonderen Bezug zu Kunden- und Arbeitnehmerbelangen. In einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld sind verantwortliches und integriertes Handeln zentrale Anliegen.

GESCHÄFTSBEREICHE

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

- Digital Business
- Adabas & Natural (A&N)
- Professional Services

Digital Business und A&N repräsentieren das umfangreiche Produktportfolio der Software AG und sind mit Lizenz- und Wartungserlösen die wichtigste Einnahmequelle. Die Lizenzen für das Produktportfolio der Software AG gliedern sich in befristete Lizenzen (Subskriptionen) und Dauerlizenzen. Wartungsverträge beinhalten Support-Leistungen und regelmäßige Produkt-Updates mit verbesserten Produktfunktionen. Darüber hinaus nutzen die Kunden der Software AG die Produkte im Rahmen von SaaS-Angeboten.

Der Geschäftsbereich Professional Services umfasst Beratungs- und Implementierungsservices, die die Inbetriebnahme der angebotenen Produkte beschleunigen.

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

Ein Überblick über die Ergebnisse der einzelnen Geschäftsbereiche findet sich im Abschnitt Ertragslage des Konzerns des Wirtschaftsberichts in der [Segmentberichterstattung](#).

Digital Business

Der Geschäftsbereich Digital Business umfasst unterschiedliche Technologien, die zentrale Anforderungen der digitalen Transformation erfüllen und digitale Geschäftsmodelle unterstützen. Der Geschäftsbereich gliedert sich intern in drei Produktlinien: API Management, Integration & Microservices, IoT & Analytics sowie Business Transformation. Im Berichtsjahr erfolgte die Übernahme von StreamSets, um das Unternehmen im Wachstumsbereich Hybrid Integration zu stärken. StreamSets ergänzt das Angebot der Software AG im Bereich der Datenintegration durch die DataOps-Plattform, die einen ungehinderten Datenfluss aus verschiedenen Datenquellen ermöglicht.

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.

A&N

Die Datenbank Adabas und die Entwicklungssprache der vierten Generation (4GL) Natural waren die ersten Produkte der Software AG, die 1971 bzw. 1979 auf den Markt kamen. Zu den Kunden gehören traditionell Finanzinstitute und der öffentliche Sektor in mehr als 30 Ländern. Beispielsweise ist A&N in mehr als der Hälfte der US-Bundesstaaten im Einsatz. Auch Logistikdienstleister wie Fluglinien, Bahngesellschaften oder Frachtdienstleister nutzen A&N, um geschäftskritische, großvolumige Transaktionen und Produktionsanwendungen mit hohen Anforderungen an Leistung, Verfügbarkeit und Sicherheit umzusetzen.

Im Jahr 2016 startete die Software AG das Programm Adabas & Natural 2050+, um mit Technologieerweiterungen sowie Support- und Wartungsleistungen sicherzustellen, dass Kunden ihre A&N-Anwendungen auch über das Jahr 2050 hinaus sicher betreiben können. Das Programm beinhaltet auch eine aktive Talent-suche nach A&N-Mitarbeitern.

Ein erstes wichtiges Ergebnis von Adabas & Natural 2050+ ist die Strategie zur vollständigen Integration mit den Digital-Business-Technologien, einschließlich:

- Entwicklung moderner Werkzeuge zur agilen Anwendungsentwicklung (DevOps)
- Bereitstellung von A&N-Anwendungen als Standard-Application-Programming-Interfaces (APIs)
- Datenbankintegration mit Analytics-Plattformen
- Re-Hosting der A&N-Applikationen von veralteten Mainframe- und Open-Systems-Plattformen auf z/OS® oder Linux und in die Cloud
- 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

Der Geschäftsbereich Professional Services liefert Implementierungs-, Entwicklungs- und Upgrade-/Migrationsdienstleistungen im Zusammenhang mit dem Gesamtproduktportfolio der Software AG. Im Mittelpunkt steht dabei die Unterstützung der Kunden, damit sie schnellstmöglich den erwarteten Nutzen aus der Technologie ziehen können. Die Professional Services unterstützen sowohl den Geschäftsbereich Digital Business als auch A&N.

Im dritten Quartal 2022 hat das Unternehmen die Zusammenarbeit mit Persistent Systems, einem

Middleware-Implementierungspartner in Nordamerika, erweitert, um die Marktdurchdringung der Digital-Business-Produkte des Konzerns im strategisch wichtigen nordamerikanischen Markt voranzutreiben. Persistent wird seinen Kunden neue Lösungen auf Grundlage der Software AG-Produkte anbieten können. Im Rahmen der strategischen Partnerschaft fand ein Transfer von Professional-Services-Spezialisten der Software AG auf die Persistent Systems statt. Die Unterbeauftragung des nordamerikanischen Professional-Services-Implementierungsgeschäfts an Persistent ermöglicht es der Software AG, sich zukünftig auf besonders komplexe Beratungsaufträge sowie das Kerngeschäft zu fokussieren.

PRODUKT- UND MARKENPORTFOLIO

Dem Geschäftsbereich Digital Business sind die Marken Alfabet, ARIS, Cumulocity IoT, TrendMiner und webMethods zugeordnet sowie seit Abschluss der Übernahme im April 2022 die DataOps-Plattform von StreamSets. Das Produktangebot des Geschäftsbereichs A&N besteht aus Adabas und Natural sowie CONNX. Das gesamte Produktportfolio ist darauf ausgerichtet, die Kunden bei der Transformation zum digitalen Unternehmen umfassend zu unterstützen. Über eine klar strukturierte Markenarchitektur sind die einzelnen Marken vier Markt Bereichen zugeordnet, die alle Kernthemen der digitalen Transformation von Unternehmen abdecken:

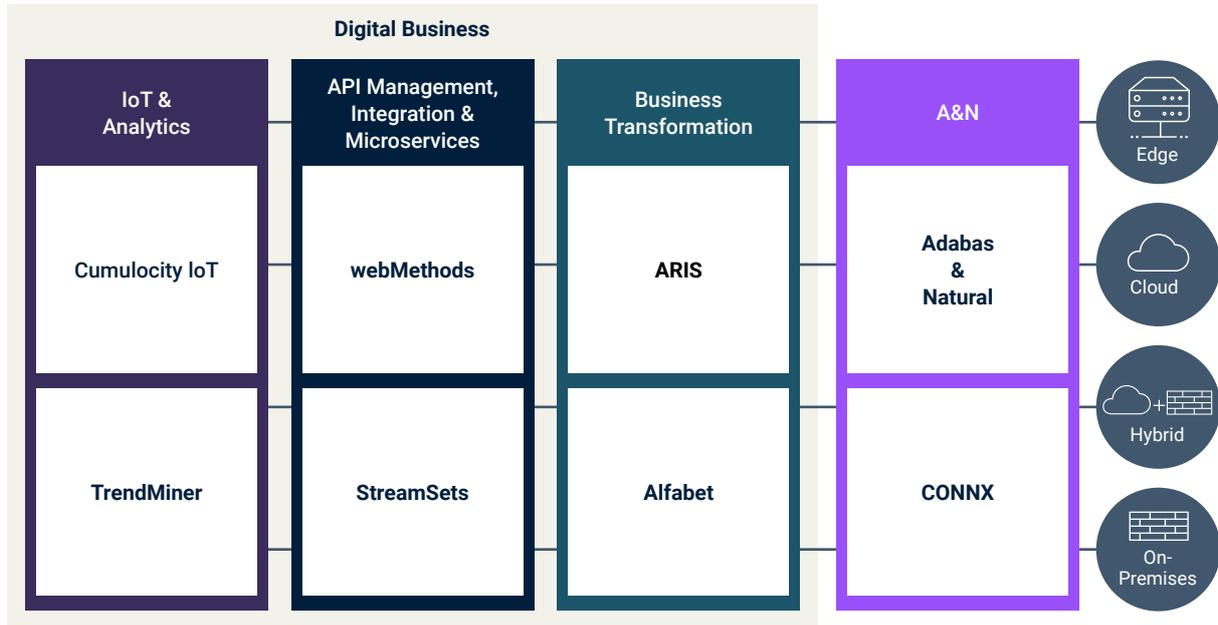
- **IoT & Analytics:** Mit **Cumulocity IoT** können Kunden der Software AG digitale Geräte und Sensoren über eine IoT-Device-Management- und Application-Enablement-Plattform ins Internet of Things (IoT) einbinden und die Daten über Dashboards und Regelsysteme weiterverarbeiten und nutzbar machen. Zudem beinhaltet die 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 zur flexiblen Visualisierung industrieller Prozesse und Messdaten.
- **API Management, Integration & Microservices:** Bei **webMethods** handelt es sich um eine multifunktionale Integrationsplattform as a Service. Sie ermöglicht es, Systeme, Anwendungen und Prozesse über APIs oder Direktverbindungen zu integrieren und in Form von Microservices zu orchestrieren. Mithilfe dieser

Microservices können Anwender Aufgaben flexibel und unabhängig in Prozesse und Infrastrukturen einführen, verwalten und gegebenenfalls ablösen. Die Integrationslösungen für große Business-to-Business-Infrastrukturen und Datenübertragungen (Managed File Transfers) komplettieren das webMethods-Portfolio. **StreamSets** ermöglicht das datengetriebene Unternehmen, und zwar durch die reibungslose Integration von Daten (das heißt, die Anbindung unterschiedlicher Datenquellen und -senken, die Datenformatierung und -überwachung, die Skalierung bei einer Veränderung des Datenvolumens usw., dies erfolgt transparent und in einem zentralen System), auch in komplexen Hybrid- oder Multi-Cloud-Umgebungen. Die Plattform implementiert mehrschrittige Datenflüsse (Datenpipelines) in kontrollierter, resilienter und wiederverwendbarer Weise. Dies reduziert die Kosten und Risiken des Datenmanagements und maximiert den Nutzen, der aus Daten gewonnen werden kann, zum Beispiel, weil basierend auf Echtzeitdaten bessere Entscheidungen getroffen werden können.

- **Business Transformation: ARIS** ermöglicht es Unternehmen, ihr Prozessmanagement mithilfe von Business Process Analysis und Process Mining zu verbessern. Mit ARIS können sie Geschäftsprozesse modellieren, dokumentieren und optimieren – von der Definition von Strategien über die Analyse bis zum Design und zur Steuerung. Ergänzend ermöglicht es **Alfabet**, die IT-Landschaft an den strategischen Geschäftsanforderungen auszurichten, um Entscheidungen über IT-Investitionen zu treffen. Hierzu gehören IT-Planung und Management sowie die kontinuierliche Optimierung des Systemportfolios.
- **A&N:** Die Produkte der Software AG für die Transaktionsverarbeitung basieren auf Adabas und Natural. Mit **Adabas** bietet die Software AG seit gut 50 Jahren ein leistungsstarkes Datenbank-Managementsystem für alle Plattformen. **Natural** ist die zugehörige Entwicklungsumgebung und bildet die Grundlage für zahlreiche Softwareanwendungen, die Unternehmen aus vielen Branchen unterstützen. Daneben erlauben die **CONNX**-Produkte die Integration, Virtualisierung und Replikation der Daten und machen sie damit zugreifbar und nutzbar, wo immer sie gespeichert sind.

Das Portfolio der Software AG steht den Kunden in der Cloud, On-Premises, hybrid (Mischform von On-Premises und cloudbasiert) oder als Edge-Lösung

Produktportfolio



zur Verfügung. Zudem betreibt die Software AG eine offene Cloud-Plattform – SoftwareAG.Cloud – mit der Unternehmen sowohl einfache Apps als auch komplexe, cloudfähige Unternehmens- und IoT-Anwendungen erstellen, testen, implementieren und verwalten können.

MARKTPOSITIONIERUNG

Absatzmärkte

Die Software AG zeichnet sich durch eine globale Marktdeckung aus. Die geografischen Absatzmärkte sind in folgende drei Regionen gegliedert: Americas, EMEA (Europe, Middle East and Africa) und APJ (asiatisch-pazifischer Raum und Japan).

Gemessen am Anteil des Produktumsatzes ist die Region EMEA mit dem Heimatmarkt Deutschland der größte Absatzmarkt, gefolgt von den Regionen Americas und APJ. Als nach Umsatz weltweit größter IT-Markt ist der nordamerikanische Markt von herausragender Bedeutung. Dort nimmt das Geschäft mit den US-Bundesbehörden für die Software AG eine wichtige Rolle ein. In der EMEA-Region sind neben dem Heimatmarkt Deutschland das Vereinigte Königreich, Frankreich, Israel und der Nahe Osten die wichtigsten Absatzmärkte; in der Region APJ ist Australien der wichtigste Einzelmarkt. Informationen zum [Produktumsatz nach Regionen](#) im Geschäftsjahr 2022 finden sich im Abschnitt Ertragslage des Konzerns des Wirtschaftsberichts.

Neben der geografischen Betrachtung lassen sich die Zielmärkte auch nach Branchen aufteilen. Hier sind die öffentliche Verwaltung, die IT-Branche und Finanzdienstleister die nach Umsatz wichtigsten Kunden, gefolgt von der Fertigungsindustrie.

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 hervorgebracht. Gleichzeitig ist die Marktmacht auf Kundenseite gestiegen. Etablierte Unternehmen stehen unter einem hohen Innovationsdruck. Wichtige Erfolgskriterien sind vor diesem Hintergrund die Qualität und die Weiterentwicklung des Angebots sowie die Differenzierung vom Wettbewerb mithilfe kundenspezifischer Lösungen sowie eine unabhängige Positionierung.

Die aus Sicht des Vorstands **zentralen Differenzierungsmerkmale** der Software AG sind in der folgenden Grafik zusammengefasst.

Nach Auffassung des Vorstands kann die Software AG dank dieser Merkmale den zunehmenden Bedarf der Kunden an maßgeschneiderten Lösungen abdecken. Zudem positioniert sich das Unternehmen mit seinen Produkten zur Integration, zur Prozessverbesserung, zur digitalen Transformation und mit seinen IoT-Technologien in wichtigen Wachstumsmärkten.



Die Software AG hat als Basis für eine effektive Marktbearbeitung und eine höhere Vertriebsproduktivität ein fokussiertes, skalierbares Go-to-Market-Modell (Vertriebs- und Marktbearbeitungsmodell) geschaffen. Ergänzt wird diese Ausrichtung durch die Erweiterung des Partnernetzwerks sowie durch enge Kooperationen mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen.

Branchenweite Anerkennung

Nach Ansicht der Software AG bestätigen die Beurteilungen unabhängiger Marktforschungsinstitute den Erfolg des Unternehmens und belegen die Qualität des Produkt- und Serviceangebots. Das Angebot der Software AG wird seit Jahren in Studien von Marktanalysten als ein „Leader“ positioniert. Im Geschäftsjahr 2022 wurde die Software AG wie folgt bewertet:

Ein Leader

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

- „Magic Quadrant™ for Strategic Portfolio Management“²
- „Magic Quadrant™ for Full Life Cycle API Management“³
- „Magic Quadrant™ for Enterprise Architecture Tools“⁴
- „Magic Quadrant™ for Global Industrial IoT Platforms“⁵

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

- „The Forrester Wave™: Strategic Portfolio Management Tools, Q1 2022“⁶
- „The Forrester Wave™: API Management Solutions, Q3 2022“⁷

Das auf Tests und vergleichende Analysen spezialisierte Unternehmen **MachNation** hat Cumulocity IoT der

Software AG in folgenden internationalen Rankings als einen „Leader“ eingestuft:

- MachNation „2022 IoT Application Enablement ScoreCard“⁸
- MachNation „2022 IoT Edge ScoreCard“⁹
- MachNation „2022 IoT Device Management ScoreCard“¹⁰

¹ 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 geben die Meinungen der Gartner-Forschungsgruppe wieder, ihre Inhalte sind nicht als Tatsachenfeststellungen zu interpretieren. Gartner schließt jegliche ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung in Bezug auf diese Forschungsarbeiten aus; das gilt auch für die Gebrauchstauglichkeit oder Zweckmäßigkeit der untersuchten Produkte und Dienstleistungen. Gartner und Magic Quadrant sind eingetragene Marken von Gartner, Inc. bzw. ihren Tochtergesellschaften in den USA und weltweit und werden hier mit Genehmigung verwendet. Alle Rechte vorbehalten. Der/ die hier aufgeführte/n Gartner-Studie/n („Gartner Report/s“) geben die Forschungsmeinungen und Standpunkte wieder, die von Gartner im Rahmen eines syndizierten Abonnementservices 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 Strategic Portfolio Management“, Anthony Henderson, Daniel Stang, 18. April 2022.

³ Gartner „Magic Quadrant for Full Life Cycle API Management“, Shameen Pillai, Kimihiko Iijima, Mark O'Neill, John Santoro, Paul Dumas, Akash Jain, 14. November 2022.

⁴ Gartner „Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools“, Akshay Jhavar, Gilbert van der Heiden, Andrew Gianni, Andreas Frangou, 12. Dezember 2022.

⁵ Gartner „Magic Quadrant for Global Industrial IoT Platforms“, Alfonso Velosa, Eric Goodness, Ted Friedman, Katell Thielemann, Emil Berthelsen, Lloyd Jones, Kevin Quinn, Scot Kim, Peter Havart-Simkin, Matthew Flatley, 12. Dezember 2022.

⁶ The Forrester Wave™: Strategic Portfolio Management Tools, Q1 2022, Forrester Research, Inc., 14. Februar 2022.

⁷ The Forrester Wave™: API Management Solutions, Q3 2022, Forrester Research, Inc., 22. August 2022.

⁸ MachNation: 2022 IoT Application Enablement ScoreCard, Juli 2022.

⁹ MachNation: 2022 IoT Edge ScoreCard, Juli 2022.

¹⁰ MachNation: 2022 IoT Device Management ScoreCard, Juli 2022.

VERTRIEB UND MARKETING

Im **Vertrieb** lag der Schwerpunkt im Jahr 2022 darauf, eine moderne Vertriebsorganisation mit einer Kultur zu schaffen, die ehrgeizige Wachstumsziele unterstützt. Dies beinhaltet die Einführung neuer Technologien für die Zusammenarbeit, die Erstellung besserer Account-Pläne in der Account-Planungs-Software Altify, die Ausarbeitung von Vertriebsstrategien und ein verbessertes Opportunity-Management. Weitere wichtige Themen blieben im Berichtsjahr die Umstellung auf Subskriptionen, die Gewinnung von Neukunden, der Ausbau des Geschäfts mit Großkunden sowie die Abstimmung der Strategie zwischen Vertrieb, Marketing und den Customer-Success-Managern.

Der Bereich **Marketing** stellte auf eine Strategie um, die auf digitale Kanäle und eine kontinuierliche Kundenansprache setzt, die Käufer am Anfang ihrer „Buyer’s Journey“ abholt und auf dem gesamten Weg zur Kaufentscheidung anspricht. Wichtige Aspekte dieser neuen Strategie waren auch der zielgerichtete Einsatz des Marketingbudgets und die effiziente Nutzung der Marketingressourcen. Durch die Internationalisierung der digitalen Kampagnen konnte das Unternehmen mehr Käufer und potenzielle Käufer mit der richtigen Botschaft und den richtigen Inhalten erreichen. Erstellt wurden diese Botschaften und Inhalte anhand von Daten zu den Zielkunden, die direkt erhoben oder von Drittanbietern bereitgestellt wurden.

Im Zuge der Strategiedefinition wurde zunächst ein ideales Kundenprofil (Ideal Customer Profile, ICP) für jede Produktlinie mit dem Vertrieb und den Geschäftsbereichen abgestimmt. Danach wurden in jeder Region Zielkunden festgelegt und die Marketingkampagnen auf die für den Vertrieb zentralen Kunden ausgerichtet.

Die Weiterentwicklung der Pipeline war das wichtigste Ziel der **Field-Marketing-Teams**. Kleinere und relevantere Veranstaltungen sollten die Vertriebsteams in Kontakt mit Rollen und Personen im Einkauf der Kunden bringen und insbesondere den Kontakt zu den Kunden, die sich bereits im Trichter befanden, vertiefen, um Vertragsabschlüsse zu unterstützen.

In bestimmten Märkten nahm die Software AG an größeren, strategisch relevanten Veranstaltungen teil. Dazu gehörten:

Im Nahen Osten stellte das Unternehmen auf der **LEAP** Tech Conference (Riad, 1. bis 3. Februar) und auf der **Gitex** (Dubai, 10. bis 14. Oktober) Spitzentechnologien für Smart Cities, Cybersicherheit, Datenwirtschaft, Mobilität, Gesundheitswesen und Telekommunikation vor.

Die Software AG war einer der Hauptaussteller auf dem **Gartner IT Symposium/XPO in Orlando** (17. bis 20. Oktober) und auf dem **Gartner IT Symposium/XPO in Barcelona** (7. bis 10. November). Daneben präsentierte das Unternehmen bei Veranstaltungen mit Kunden und Partnern seine Vorstellungen zur Unternehmenstransformation mithilfe von Technologien für IoT, Integration, API-Management, Business Process Management und IT-Transformation. Ein Highlight war der Beitrag des Teams der **Electric Racing Academy (ERA)** zum Thema Nachhaltigkeit.

Durch diese ganzheitliche Marketingstrategie mit digitalen und physischen Komponenten, die aus Sicht der Software AG eine Ansprache der richtigen Zielgruppen am richtigen Ort, zum richtigen Zeitpunkt und mit den richtigen Inhalten ermöglichte, gelang es, eine konsistentere Nachfrage zu generieren sowie die Konversionsraten und die Rendite der Marketinginvestitionen zu verbessern.

KUNDEN

Ihre Kunden als vertrauensvoller Partner mit innovativen Technologien erfolgreich beim Wandel zu agilen, digitalen Unternehmen zu unterstützen, ist das oberste Ziel der Software AG als B2B-Softwareanbieter. Deshalb setzt sie auf das Konzept der Co-Innovation und arbeitet bei der Weiterentwicklung ihrer Produkte mit den Anwendern bei den Kunden zusammen.

Zu den wichtigsten Instrumenten zur Stärkung der Kundenbindung zählen die Anwendergruppen (User Groups). In diesen Gruppen schließen sich Anwender der wichtigsten Produktlinien der Software AG zusammen.

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 fand vom 30. Mai bis 3. Juni 2022 in Den Haag, Niederlande, statt und wurde an Teilnehmer aus der ganzen Welt übertragen. Insgesamt nahmen mehr als 400 Teilnehmer persönlich vor Ort und weitere rund 500 online an der Veranstaltung teil.

Die Bedeutung der Software AG als Global Player der digitalen Transformation spiegelt sich in einer wachsenden internationalen Kundenbasis mit langjährigen Beziehungen wider. Im Jahr 2022 hat sich

der Kundenstamm weiter vergrößert. Die Software AG konnte im Berichtszeitraum 333 (Vj. 312) Neukunden gewinnen und erreichte damit ein neues Rekordjahr. Um weiteres Wachstum zu ermöglichen, wird die Neukundengewinnung auch künftig im Fokus stehen. Zugleich werden die im Jahr 2022 gewonnenen Neukunden intensiv bei der Umsetzung ihrer Projekte begleitet und vom Customer-Success-Management-Team und der Professional-Services-Einheit des Unternehmens zum bestmöglichen Erfolg bei der Nutzung der Software AG-Technologie geführt.

PARTNER

Nach der Einführung des PartnerConnect-Programms im Vorjahr war die Zielsetzung für das Jahr 2022 die Aktivierung des Partnerökosystems und die weitere Beschleunigung des Partnergeschäfts. Zu diesem Zweck wurden erstmals weltweit inhaltlich abgestimmte PartnerConnect Summits veranstaltet, zu denen Partner und potenzielle Partner eingeladen waren, um die Go-to-Market-Strategie abzustimmen und den gemeinsamen Mehrwert für die Kunden festzulegen. An den insgesamt vier PartnerConnect Summits in EMEA, Nordamerika, Lateinamerika und APJ haben unter dem Motto „Accelerate Your Success“ mehr als 440 Personen aus 168 Partnerunternehmen teilgenommen.

Das positive Feedback zu den Summits spiegelt sich auch in Zahlen wider: Im Jahr 2022 wurden mehr als 250 neue Partner ins Programm aufgenommen. Die Attraktivität des Programms wurde, wie im Vorjahr, durch The Channel Company in ihrem CRN Program Guide mit der maximalen Anzahl von fünf Sternen bestätigt.

Auch bei der Registrierung von Neugeschäft und den Partner-Bookings im Digital Business wurde das Wachstum aus dem Vorjahr fortgesetzt. So konnte die Software AG das inkrementelle Partnergeschäft um 34 % auf Digital Business Bookings von 54 Mio. € steigern und dabei mithilfe von Partnern 143 Neukunden gewinnen. Das entspricht einem zweistelligen Wachstum im Vergleich zum Vorjahr. Der inkrementelle Beitrag der Partner zum Gesamtergebnis des Geschäftsbereichs Digital Business stieg im Vergleich zum Vorjahr um 2 Prozentpunkte und erreichte damit 13 %.

Ein wesentlicher Beitrag zum inkrementellen Partnergeschäft kommt aus der Zusammenarbeit mit unabhängigen Software- und Hardwareanbietern (Independent Software Vendors, ISVs, und Original Equipment Manufacturers, OEMs), die Produkte der Software AG

in ihre eigenen Angebote einbetten. Nachdem das Programm im Vorjahr neu aufgesetzt worden war, konnte auch im Berichtsjahr ein deutliches Wachstum generiert werden. Bei einem Beitrag von 12,6 Mio. € stiegen die Bookings um 64 % im Vergleich zum Vorjahr.

Dieses Wachstum und die Aktivierung der Partner ist unter anderem durch ein neu aufgesetztes Marketing-Development-Programm gelungen. Im Rahmen dieses Programms können die Top-Tier-Partner bei der Software AG finanzielle und inhaltliche Unterstützung erhalten. Den Partnern des Unternehmens gelang es im vergangenen Jahr, eine zusätzliche Digital-Business-Pipeline in Höhe von 80 Mio. € zu generieren, die zum zukünftigen Wachstum der Software AG beitragen wird.

Zur Unterstützung des Marketingprogramms wurden die Prozesse des Partnermarketings professionalisiert und automatisiert. So können die Partner nun online finanzielle Unterstützung anfragen und anschließend die Rechnungen und Belege ihrer Aktivitäten ins Partnerportal hochladen. Über das Partnerportal bietet die Software AG den Partnern vorgefertigte Kampagnen, sogenannte „Campaigns in a Box“, an, die sie als Self-Service adaptieren und ausführen können. Zudem haben sie die Möglichkeit, Dokumente einfach mit ihrem eigenen Logo zu ergänzen sowie E-Mail- und Social-Media-Vorlagen für Anschreiben und Einladungen zu nutzen.

Die Ausbildung und Zertifizierung der Partner ist ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor für das Partnergeschäft. Damit stellt die Software AG sicher, dass die Partner ihre Produkte erfolgreich präsentieren, verkaufen und einführen können. Für alle drei Produktbereiche des Digital Business sind zahlreiche, produktspezifische Zertifizierungen/Badges verfügbar. Im vergangenen Jahr haben die Partner dieses Angebot sehr gut angenommen. Bei der technischen Implementierung wurde eine Steigerung von 123 % erreicht, und bei der Produktpräsentation (Presales) konnte bei den Zertifizierungen sogar ein Wachstum von mehr als 300 % im Vergleich zum Vorjahr erzielt werden. Insgesamt hat die Software AG im Berichtsjahr 7.980 Zertifizierungen/Badges an Partner vergeben.

Da inzwischen ein Großteil der Produkte der Software AG in der Cloud betrieben wird, behält auch das Geschäft mit den kommerziellen Infrastrukturbetreibern (Hyperscalern) Microsoft und Amazon Web Services (AWS) seine zentrale Bedeutung für das Partnergeschäft der Software AG. Der positive Trend

der vergangenen Jahre hat sich auch im Jahr 2022 fortgesetzt. Das wird sichtbar am Anstieg von 16 % des mit Microsoft und AWS gemeinsam generierten Geschäfts, darunter ein SaaS-Vertrag in den USA, der größte, bezogen auf die Bookings, den die Software AG je abgeschlossen hat.

Ein weiterer zentraler Baustein der Software AG-Partnerstrategie ist und bleibt die Zusammenarbeit mit den global agierenden Systemintegratoren und Beratungshäusern. Hier hat die Software AG begonnen, gezielt strategische Partnerschaften für einzelne Produktbereiche und Regionen abzuschließen. Hierzu gehört im Bereich Business Transformation zum Beispiel eine Partnerschaft mit Ernst & Young, die im September 2022 mit einer exklusiven Kundenveranstaltung für 180 Kunden gestartet wurde, auf die im November 2022 eine Webinar-Serie zum Thema folgte. Außerdem von strategischer Bedeutung ist die neue Zusammenarbeit mit Persistent in den Bereichen Process Mining und IoT in Nordamerika.

Insgesamt konnte die Software AG damit das mit Partnern erwirtschaftete Geschäft im Geschäftsbereich Digital Business um 11 % auf Bookings in Höhe von 167 Mio. € steigern.

Den weitaus größten Beitrag leistete, wie in den Vorjahren, die Region EMEA ohne DACH, in der gut die Hälfte des Partnergeschäfts generiert wurde. Etwa gleichauf folgten DACH und Nordamerika. Bei den für das Partnergeschäft relevanten Produktbereichen der Software AG lag, wie in den vergangenen Jahren, der Anteil des Produktbereichs API Management, Integration & Microservices am höchsten, gefolgt von Business Transformation sowie IoT & Analytics.

STRATEGIE UND ZIELE

VISION UND UNTERNEHMENSSTRATEGIE

In Einklang mit ihrem Purpose (Sinn und Zweck des Unternehmens) „**We connect people and technology for a smarter tomorrow**“ verfolgt die Software AG die Vision, Daten nutzbar zu machen, um eine bessere Zukunft zu gestalten. Auf dieses Ziel arbeitet sie hin, indem sie ihren Kunden ein vernetztes Kundenerlebnis ermöglicht, wobei vernetzt bedeutet, dass Daten, Prozesse, Plattformen und fortschrittliche technische Fähigkeiten jedem Endnutzer zugänglich gemacht werden, um so einen Mehrwert zu erzielen.

Mit den Produkten ihres Geschäftsbereichs Digital Business schafft die Software AG die Grundlage für eine integrierte Infrastruktur, die alle Geschäftsabläufe von Kunden, unabhängig von der Komplexität der jeweiligen IT-Landschaft, verzahnt. Ziel ist es, Anwendungen, Prozesse, Nutzer und Kunden sowie jede Form von Daten und Geräten nahtlos und sicher über alle Bereitstellungsmodelle – in der Cloud, On-Premises, hybrid oder als Edge-Lösung – zu verbinden.

Das primäre Ziel der Software AG ist es, ein nachhaltiges, profitables Wachstum zu generieren, um dadurch den Unternehmenswert zu steigern. Das zu diesem Zweck Anfang 2019 gestartete mehrjährige Transformationsprogramm Helix gliedert sich in drei Säulen: **Fokus, Team und Umsetzung**.

Fokus

Beschleunigung der Produktinnovation: Im Zentrum der Produktentwicklung im Digital Business standen im Jahr 2022 weiterhin die Unterstützung der Automatisierung des vernetzten Unternehmens, die Unterstützung zentraler, digitaler Transformationsprojekte durch innovative Angebote sowie die Einbindung der StreamSets-DataOps-Plattform in das bestehende Digital-Business-Portfolio. StreamSets stellt moderne Datenpipeline-Technologie bereit, um einen entscheidenden Teil der Herausforderungen der hybriden Integration für Unternehmenskunden zu lösen.

Im bestehenden Digital-Business-Portfolio zahlten im Bereich der webMethods-Plattform für API Management, Integration & Microservices insbesondere Neu- und Weiterentwicklungen, wie der Data Hub, die verschlankte Bereitstellung von Mandanten sowie die Migration auf die Automatisierungsplattform CA3S, auf die zentralen Ziele der Produktentwicklung ein. Auch mit dem neuen Angebot ARIS for Sustainability und durch die engere Integration zwischen Geschäftsprozessanalyse und erweitertem Process Mining verbesserte die Software AG ihre Lösungen für die digitale Transformation. Zudem führte sie im Rahmen des Programms zur Selbstzertifizierung von IoT-Geräten ein neues Self-Service-Zertifizierungs-Tool ein, das es den Herstellern ermöglicht, den Betrieb ihrer Geräte mit Cumulocity IoT zu überprüfen. Der Net Promoter Score (NPS), ein Indikator für die Zufriedenheit der Kunden mit den Produkten der Software AG, erreichte mit +61 ein neues Allzeithoch.

Team

Weiterentwicklung der Mitarbeiter und der Unternehmenskultur: Beim Unternehmensumbau setzt die Software AG auf ihr wertvollstes Kapital, ihre Mitarbeiter. Aufbauend auf den globalen Leitlinien für hybrides Arbeiten, die eine flexible Verteilung der Arbeitszeit zwischen Büro und Homeoffice erlauben, erweiterte die Software AG ihre Employee Value Proposition (Nutzenversprechen an die Mitarbeiter) um die Möglichkeit, zehn Tage pro Kalenderjahr vom Ausland aus zu arbeiten.

Wie im Vorjahr legte die Software AG großen Wert auf die Entwicklung und Förderung ihrer Mitarbeiter und implementierte im Jahr 2022 moderne Mitarbeiteranreize, um Schlüsselkompetenzen zu fördern, die einem profitablen Wachstum zuträglich sind. Hierzu zählen Investitionen in ein High-Potential-Programm, die Durchführung einer Leadership-Konferenz zur Weiterentwicklung von Führungskräften sowie das globale Recognition-Programm „Elevating Excellence“, das herausragende Leistungen von Mitarbeitern würdigt. Der Erfolg dieser Personalentwicklungsmaßnahmen zeigte sich bei der jährlichen globalen Mitarbeiterbefragung: Bei der Frage nach Unterstützung in der persönlichen Entwicklung stieg der Wert im Vergleich zum Vorjahr erneut, und zwar auf 4,21 (plus 0,02), wobei 5 den höchstmöglichen Wert darstellt.

Darüber hinaus förderte die Software AG ihre **kulturelle Transformation** durch die Fortsetzung der etablierten Leadership Learning Journey sowie die Einführung eines Culture Frameworks, das die Kernprinzipien und Werte des Unternehmens in konkrete Führungspraktiken übersetzt. Die Verankerung von Inklusion als Wert im Arbeitsalltag unterstützte die Software AG zum Beispiel durch Trainingsprogramme und ein Botschafternetzwerk für Diversity, Equity and Inclusion (DE&I). Dank der Gesamtattraktivität des Nutzenversprechens an die Mitarbeiter konnte die Software AG im Jahr 2022 rund 700 Neueinstellungen (exklusive StreamSets) vornehmen.

Umsetzung

Anhaltend hohe Dynamik des Wachstumsmotors Subskriptionen: Die Software AG investierte im Jahr 2022 weiter in ihre Go-to-Market-Organisation. Um den Kundenerfolg sicherzustellen, führte die Software AG die gezielte Weiterentwicklung der Customer-Success-Management- und Renewal-Teams fort. Zusätzliche Standard-Service-Pakete unterstützten die Beschleunigung von Produkteinsatz und -akzeptanz bei den

Kunden. Des Weiteren forcierte das Unternehmen die Ausrichtung aller Funktionen auf die Go-to-Market-Abläufe, die disziplinierte Verzahnung von Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung, um sich insbesondere in den von ihr identifizierten Innovationsbereichen und Wachstumsmärkten zu positionieren. Insgesamt verzeichnete die Software AG im Jahr 2022 eine weitere Beschleunigung des Geschäfts mit Subskriptionen. Der Anteil der Bookings aus Subskriptionen und SaaS an den organischen Gesamt-Bookings im Digital Business stieg auf 91 %.

Darüber hinaus erweiterte die Software AG auch im Jahr 2022 ihr Partnernetzwerk, zum Beispiel durch die **strategische Partnerschaft mit Persistent Systems**, in deren Rahmen die Unternehmen bei Go-to-Market-Aktivitäten zusammenarbeiten und gemeinsame Lösungen entwickeln, um die Modernisierung von Anwendungen und Prozessen beim Kunden zu beschleunigen.

Systematische Produktivitätssteigerung: Bei der Optimierung der Produktivität setzte die Software AG auf dem im Vorjahr erarbeiteten Prozessrahmenwerk auf. Erste Prozessoptimierungen erfolgten durch den Einsatz von Process Mining sowie durch das Ausrollen der pilotierten Prozesse zur Reisebuchung und Reiseabrechnung in weiteren Landesorganisationen. Zur Identifizierung weiterer Vereinfachungsbedarfe führte die Software AG eine Überprüfung des operativen Betriebs aller Unternehmensbereiche durch. Der daraus resultierende Maßnahmenkatalog bildet die Ausgangsbasis für weiterführende Aktivitäten im Bereich der operativen Leistungsfähigkeit (Operational Excellence), der Verbesserung des Kundenerlebnisses (Customer Experience) sowie der Verschlankeung von Prozess- und Systemlandschaften.

Monitoring

Um die Fortschritte und Auswirkungen der Helix-Transformation zu messen, führte die Software AG ab dem Jahr 2019 neue **Kennzahlen** ein, die im Abschnitt [Steuerungskennzahlen](#) und [Monitoring](#) dargestellt sind.

Neben diesen externen Kennzahlen verfolgt die Software AG den Fortschritt des Transformationsprozesses weiterhin auf einer internen **Transformation Scorecard**, die die finanziellen Kennzahlen um qualitative Aspekte ergänzt. Hierzu zählt zum Beispiel der NPS, der in der Industrie als ein weithin bekannter Indikator für Kundentreue dient. Außerdem enthält die Scorecard Informationen zum strukturellen Erfolg der

Transformation, etwa wie viele Neukunden in einer Periode akquiriert wurden oder welcher Anteil der Bookings aus Subskriptionen oder SaaS kommt.

Finanzielle Ziele

Die Software AG hat zu Beginn des Jahres 2023 im Rahmen der Bekanntgabe der Prognose an die Finanzmärkte zunächst ausschließlich finanzielle Ziele für das Jahr 2023 ausgegeben, auf die im Abschnitt [erwartete Ertragslage](#) näher eingegangen wird. Da das letzte Planungsjahr des Transformationsprogramms Helix in die operative Planung 2023 eingeflossen ist, erarbeitet die Gesellschaft in der ersten Jahreshälfte 2023 einen neuen Mittelfristplan, der auf dem Kapitalmarkttag Mitte des Jahres vorgestellt werden soll. Dieser neue Mittelfristplan wird die finanziellen Auswirkungen abbilden, die auf Anpassungen der strategischen Ausrichtung zurückzuführen sind, wie beispielsweise die Straffung und Fokussierung des Produktportfolios sowie die stärkere Spezialisierung im Vertrieb. Dabei wird weiterhin das kontinuierliche Wachstum des Vertragsbestandes aus wiederkehrenden Produktlizenzströmen, wie es über den jährlich wiederkehrenden Umsatz (Annual Recurring Revenue, ARR) abgebildet wird, eine zentrale Rolle spielen. Da die Entwicklung des ARR nicht nur von der Entwicklung der Neukundenverträge bestimmt wird, sondern stark vom Erhalt und von der Entwicklung der Verträge aus der Bestandskundenbasis abhängt, wird die Kennzahl Net Retention Rate (NRR) an Bedeutung gewinnen.

Darüber hinaus wird die kontinuierliche Steigerung des operativen Ergebnisses (EBITA, non-IFRS) angestrebt, was sowohl durch Skaleneffekte in Zusammenhang mit dem stetigen Anstieg der wiederkehrenden Umsatzströme als auch durch bereits gestartete Effizienzprogramme in allen Unternehmensbereichen erreicht werden soll.

Nichtfinanzielle Ziele

Die Software AG strebt nach langfristigem und nachhaltigem Unternehmenswachstum. Mit ihrer [Nachhaltigkeitsstrategie](#) hat die Software AG Faktoren für eine nachhaltige Weiterentwicklung identifiziert. Diese sind im Abschnitt zu den [nichtfinanziellen Leistungsindikatoren](#) im Abschnitt zum unternehmensinternen Steuerungssystem aufgeführt.

STRATEGISCHE AUSRICHTUNG DER GESCHÄFTSBEREICHE

Digital Business

Das größte Wachstumspotenzial sieht die Software AG im Segment Digital Business, weshalb dort auch die Innovationsleistungen gebündelt werden. Der Geschäftsbereich hat sich zum Hauptumsatzträger des Unternehmens entwickelt, weil er ein Produktportfolio anbietet, das Unternehmen die digitale Transformation ermöglicht, ob in der Strategie-, Prozess- oder IT-Planung, Produktentwicklung oder bei der Gestaltung von Kundeninteraktionen. Ziel des Geschäftsbereichs ist es, eine vollständige, konsistente, flexible, cloudbasierte und auf modernen Architekturelementen (APIs, Microservices, Containern, Events) aufbauende Plattform zu liefern. Hierzu entwickelt die Software AG die verschiedenen Bausteine im Rahmen ihrer F&E-Tätigkeit sowie durch gezielte Zukäufe kontinuierlich weiter und stärkt so ihre technologische Basis.

Die IoT-Lösung der Software AG, Cumulocity IoT, gibt Kunden die Freiheit, jeden beliebigen Gegenstand als Dateneinheit zu integrieren, und zwar zeit- und ortsunabhängig. Es gibt keine Einschränkungen dafür, was Kunden verbinden können, um ihren Geschäftsbetrieb bis zum Edge zu optimieren, das Kundenerlebnis zu verbessern oder neue Geschäftsmodelle einzuführen.

Mit der Übernahme von StreamSets wurde der Bereich Hybrid Integration gestärkt und so soll künftig ein Schwerpunkt der Innovationen im Bereich Integration, mit den wichtigsten Produkten webMethods.io und StreamSets, liegen.

Auch wird die Umstellung auf Cloud-first mit speziellen SaaS-Vertriebsprogrammen für Wachstumsprodukte wie webMethods.io und StreamSets vorangetrieben.

Adabas & Natural (A&N)

Der Geschäftsbereich A&N verfügt über einen etablierten Kundenstamm, der am Einsatz von A&N festhalten möchte, und der weitere Absatzpotenziale für Digital-Business-Produkte bietet. Bei einer im Jahr 2016 durchgeführten Umfrage gaben 98 % der A&N-Kunden an, ihre strategischen und geschäftskritischen Unternehmensanwendungen mit A&N zu betreiben. Daher wurde das Programm **Adabas & Natural 2050+** gestartet, um das A&N-Produktportfolio über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und zu unterstützen. 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 Entwicklungsarbeit stecken, zu sichern, zu modernisieren und auszubauen.

Der Umstieg auf Subskriptionen in diesem Geschäftssegment ermöglicht ein Rehosting in der Cloud und eröffnet aus Sicht des Unternehmens Möglichkeiten, angestammte A&N-Kunden mit dem breiteren Digital-Business-Portfolio der Software AG vertraut zu machen.

Professional Services

Der Geschäftsbereich Professional Services (PS) unterstützt Kunden dabei, den vollen Nutzen aus ihrer Investition in Software AG-Produkte zu ziehen. Angesichts der Veränderung des Kaufverhaltens der Kunden zugunsten nutzungsbasierter Modelle wie Cloud und SaaS zielt der Bereich darauf ab, Kunden, die Software AG-Technologie einsetzen, schnell zum Erfolg zu verhelfen. Er steuert das Services-Partnernetzwerk und stellt sicher, dass zuverlässige, qualifizierte Partner das gemeinsame Geschäft skalieren. Die heutigen Produkte und Anwendungsfälle werden immer komplexer, und das in einem Markt, in dem die Kunden sich unkomplizierte Lösungen wünschen. Den Professional Services der Software AG kommt daher eine wichtige Rolle zu: Sie beraten und begleiten die Kunden auf ihrem Weg zur digitalen Transformation, etwa indem sie Lösungen, die für eine bestimmte Branche relevant sind, bündeln. Standardisierte Serviceangebote, wie die Fast Track Services, erleichtern den Kunden die Bedienung, schaffen Transparenz und Verlässlichkeit.

Die Berater des Geschäftsbereichs Professional Services und die Servicepartner sind eine wichtige Schnittstelle zwischen Softwarekunden und Produktentwicklern. Dieser Austausch ermöglicht es der Software AG, ihre Lösungen und Funktionen kontinuierlich zu optimieren und auf die spezifischen Bedürfnisse der Anwender einzugehen.

Im Zuge der strategischen Weiterentwicklung des Segments hat die Software AG im dritten Quartal 2022 die Partnerschaft mit dem Implementierungsdienstleister Persistent Systems in Nordamerika ausgeweitet. Die Unterbeauftragung des nordamerikanischen Professional-Services-Implementierungsgeschäfts an Persistent ermöglicht es der Software AG, sich zukünftig auf besonders komplexe Beratungsaufträge sowie das Kerngeschäft zu fokussieren.

MERGERS- & ACQUISITIONS-STRATEGIE

Unternehmenszukäufe und Beteiligungen sind für die Software AG ein strategisches Instrument, um neue, innovative Märkte zu erschließen und Marktanteile auszubauen. In der mehr als 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.

Die im Zuge der strategischen Neuausrichtung Helix definierte Strategie für Mergers & Acquisitions (M&A), die im Kern einen programmatischen String-of-Pearls-Ansatz verfolgt, wurde im Geschäftsjahr 2021 systematisch mit dem Screening relevanter Unternehmenslandschaften und tiefreichenden Analysen möglicher Akquisitionsziele vorangetrieben. Diese Strategie mündete Anfang 2022 im Zukauf von StreamSets, einem Anbieter von Datenintegration. Der Zukauf wurde Ende Februar angekündigt und Mitte April 2022 abgeschlossen. Die Technologie von StreamSets und das Produktangebot der Software AG für Hybrid Integration ergänzen sich ebenso wie der Go-to-Market-Ansatz, sodass sich auch Cross-Selling-Potenziale ergeben. Zudem werden gemeinsame Angebote im Bereich Integration Platform as a Service entwickelt. Daneben soll das schnelle eigene Wachstum von StreamSets profitabler vorangetrieben werden.

Zukünftig sind ausgewählte weitere gezielte Zukäufe geplant, die das organische Wachstum insbesondere in Kernmärkten und angrenzenden Bereichen mit erheblichem Wachstumspotenzial beschleunigen sollen. Dabei im Fokus stehen wachstumsstarke und profitable Unternehmen, die beispielsweise auf den Gebieten Cloud-Anwendungsintegration oder Cloud-Datenintegration tätig sind. Die im Dezember 2021 geschlossene strategische Partnerschaft mit dem US-Technologieinvestor Silver Lake ermöglicht den Zugang zu umfangreicher Transaktionsexpertise und einem weitreichenden Netzwerk im Umfeld schnell wachsender Softwareunternehmen.

Die M&A-Abteilung der Software AG befindet sich am Firmensitz in Darmstadt und ist stetig in engem Austausch mit dem Vorstand. Sie 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 Trends im Softwareumfeld früh zu erkennen, zu prüfen und nutzbar zu machen. Basierend auf der Unternehmensstrategie werden systematisch Unternehmen in den Zielmärkten analysiert und bewertet. Dies ermöglicht der Software AG, die Technologieentwicklung genau im Auge zu behalten, um mit Übernahmen ihr Produktangebot gezielt zu stärken und zu erweitern, um ihre Marktanteile in relevanten Kernmärkten weltweit auszubauen.

Zudem prüft die Software AG regelmäßig Möglichkeiten zur Bereinigung und Fokussierung des Portfolios auf das Kerngeschäft. Nach dem Verkauf des spanischen Professional-Services-Geschäfts im Jahr 2020 hat die Software AG den Verkauf einer Mehrheitsbeteiligung an der FACT Informationssysteme & Consulting AG Ende September 2022 abgeschlossen.

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 bei der digitalen Transformation zu unterstützen und 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.

Bedeutsamste finanzielle Leistungsindikatoren

Im Zuge der Helix-Transformation mit der strategischen Verlagerung von Dauerlizenzen auf Subskriptionen nahm die Kennzahl Bookings eine übergeordnete Bedeutung im Produktbereich ein. Die Bookings bilden die Auftragseingänge über die verschiedenen Lizenz- und Vertragsmodelle hinweg auf drei Jahre, entsprechend der durchschnittlichen Vertragslaufzeit eines Subskriptionsvertrags, normalisiert ab. Durch die Verlagerung auf Subskriptionen verteilen sich auch die Zahlungsströme

über die durchschnittliche Vertragslaufzeit und werden deshalb einerseits gestreckt, andererseits deutlich besser vorhersehbar. Aufgrund des Erfolges des Helix-Programms stammten im Jahr 2022 fast 90 % der Bookings aus Subskriptionen und SaaS. Daher tragen jetzt fast alle Bookings direkt zum jährlich wiederkehrenden Umsatz (Annual Recurring Revenue, ARR) bei. Darüber hinaus bedeutet der Fortschritt bei den Subskriptionen, dass der Großteil der Einnahmen der Software AG nun in jährlichen Zyklen erzielt wird.

Daher hat die Unternehmensleitung entschieden, den ARR zum zentralen Indikator der Wachstumsleistung des Unternehmens zu machen, und zielt in der Prognose für das Geschäftsjahr 2023 für beide Produktsegmente, Digital Business und Adabas & Natural (Veränderungen jeweils währungsbereinigt), darauf ab.

Waren in der Vergangenheit, seit dem Start von Helix und bis zum Jahr 2022, auf Ebene der Produktsegmente die Bookings maßgeblich für die Steuerung des Konzerns, wird diese Kennzahl künftig vom ARR ersetzt. Neben dem ARR sind unverändert der währungsbereinigte Produktumsatz sowie die operative Ergebnismarge (non-IFRS) für die Steuerung des Konzerns die bedeutendsten finanziellen Leistungsindikatoren.

Bookings

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:

Unbefristete Lizenzen	Voller Auftragswert
Wartungsleistungen auf neue unbefristete Lizenzen	3 Jahre Wartungsleistungen
Subskriptionsverträge ¹	Vertragsvolumen dividiert durch die Vertragslaufzeit multipliziert mit 3 Jahren
SaaS ¹	Vertragsvolumen dividiert durch die Vertragslaufzeit multipliziert mit 3 Jahren
Nutzungsabhängige Lizenzmodelle inklusive Wartung	Der Auftragseingang entspricht dem gebuchten Umsatz basierend auf der gemessenen Nutzung im jeweiligen Quartal

¹ Verträge mit einer Vertragslaufzeit kleiner als 360 Tage werden mit ihrem Vertragsvolumen als Auftragseingang herangezogen.

Produktumsatz

Beim Produktumsatz der Segmente und des Konzerns handelt es sich um die Umsatzerlöse, die direkt mit den Softwareprodukten der Software AG erzielt werden. Dabei ist es unerheblich, in welcher rechtlichen Form diese Erlöse erzielt werden. Diese Kennzahl stellt demgemäß die Bruttoerträge aus den Softwareprodukten dar. Diese Kennzahl setzt sich wie folgt zusammen:

	Lizenz Erlöse aus befristeten und unbefristeten Lizenzverträgen bezüglich der angebotenen Softwareprodukte
+	Wartungserlöse bezüglich befristeter und unbefristeter Lizenzen
+	SaaS-Umsatzerlöse ¹
=	Produktumsatz-Erlöse

¹ Die SaaS-Umsatzerlöse resultieren aus befristeten Verträgen mit Kunden, in denen den Kunden die Online-Nutzung von Software angeboten wird, die von der Software AG oder in deren Auftrag von Dritten gehostet wird.

Annual Recurring Revenue (ARR)

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

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

Operative Ergebnismarge (non-IFRS)

Daneben überwacht die Software AG kontinuierlich in einer mehrdimensionalen Matrixstruktur die **EBITA³-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 Dienstleistungs geschäfts auf Projektebene – von der Angebotserstellung bis zum Projektabschluss. Eines der wichtigsten Ziele ist die stetige Verbesserung der Vertriebseffizienz. Diese verfolgt die Software AG durch ihre kundenzentrierte Go-to-Market-Strategie (Vertriebs- und Marktbearbeitungsstrategie). Die zentrale Steuerungskennzahl **operative Ergebnismarge (non-IFRS)** berechnet sich wie folgt:

Ergebnis vor allen Steuern und Zinsaufwendungen (EBIT⁴)

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

= Operatives Ergebnis (EBITA, non-IFRS)

÷ durch den um akquisitionsbedingte Reduktionen der Produktumsätze bereinigten Konzerngesamtumsatz

= Operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS)

Weitere finanzielle Leistungsindikatoren

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 Ergebnis EBITA (non-IFRS)

+/-	Finanzergebnis, netto
-	Sonstige Steuern

= Operatives Ergebnis vor Ertragsteuern (non-IFRS)

- 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)

Net Retention Rate (NRR)

Die Net Retention Rate (NRR) dient als Indikator zur Messung und Bewertung der wiederkehrenden Produktumsätze im Bestandskundengeschäft (Subskriptionen,

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.

³ Earnings before interest, taxes, and amortization.

⁴ Earnings before interest and taxes.

SaaS und Wartung im Zusammenhang mit unbefristeten Lizenzen) und zeigt, wie gut es dem Unternehmen gelingt, bei Bestandskunden nicht nur bestehende Verträge mit wiederkehrenden Umsatzströmen zu verlängern, sondern bei diesen auch zusätzliche wiederkehrende Einnahmen zu generieren. Folglich schließt die NRR alle Geschäfte mit Neukunden der jeweiligen Geschäftsperiode aus.

Die NRR wird definiert, indem der annualisierte Vertragswert aller bestehenden Kundenverträge zu einem bestimmten Kalenderdatum (Stichtag = 1. Januar) mit dem Vertragswert derselben Kunden am Ende des Jahres (Stichtag = 31. Dezember) verglichen wird. Der Ausgangswert an Kundenverträgen zu Beginn des Jahres wird auf den Wert 100 gesetzt. Die Entwicklung dieser Bestandskunden wird durch Addition des Gegenwerts von Vertragserweiterungen (durch Up-Sell, Cross-Sell, Kapazitäts- und Preiserhöhungen) und Abzug von Kündigungen und Verringerung von Vertragsumfängen berechnet.

100	Annualisierter Vertragswert aller wiederkehrenden Produktumsatzverträge (Subskription/SaaS/Maintenance)	Zum 1. Januar
+	Vertragserweiterungen (Zusatzverkäufe, Kapazitätserhöhungen und Preiserhöhungen)	
-	Kündigungen und Verringerung von Vertragsumfängen	
=	Net Retention Rate (Netto-Kundenbindungsrate) des annualisierten Vertragswerts aller wiederkehrenden Produktumsatzverträge (Subskription/SaaS/Wartung)	Zum 31. Dezember

Zusätzliche 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 betrachtet, da diese unabhängig von der jeweiligen Umsatzrealisierung der verschiedenen Lizenzvertragstypen normiert wird. Die der Optimierung der Vertriebsaufwandsquote zugrunde liegenden Einflussfaktoren werden mithilfe weiterer Effizienzkenzahlen ermittelt,

beispielsweise der Entwicklung des Umsatzes oder der Bookings pro Vertriebsmitarbeiter bzw. der Entwicklung der durchschnittlichen Auftragsgröße.

Im Professional-Services-Bereich stellt insbesondere die im **Segmentbericht** ausgewiesene **Segmentmarge** (Umsatz abzüglich der Kosten für die Leistungserstellung und der Vertriebsaufwendungen im Verhältnis zum Umsatz) eine wichtige Steuerungskennzahl dar. Sie wird im Wesentlichen durch die Auslastung der Professional-Services-Mitarbeiter, den Vertriebsaufwand und die Kosten pro Mitarbeiter beeinflusst.

Monitoring der Erlösarten

Die Software AG berichtet die Erlösarten Lizenzen, Wartung, SaaS/nutzungsbasiert und Dienstleistungen, wobei die **Lizenzumsätze** den wesentlichen Wachstumstreiber für die Wartungs- und Dienstleistungsumsätze darstellen. Aufgrund der Fokussierung auf befristete Lizenz- und Nutzungsmodelle (Subskription/SaaS) nimmt deren Anteil an den Gesamterlösen stetig zu.

Monitoring von Kosten und Cashflow

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

Wesentlichen Einfluss auf den Cashflow hat das **Forderungsmanagement**. Dieses wird zentral vom Mutterunternehmen 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 nichtfinanzielle Leistungsindikatoren bestimmt. Diese sind nach Überzeugung der Software AG Bausteine für ihren langfristigen Unternehmenserfolg und für das Verständnis des Geschäftsverlaufs sowie der Geschäftsauswirkungen von Bedeutung. Die nichtfinanziellen Leistungsindikatoren der Software AG umfassen Aspekte der Unternehmensführung, Arbeitnehmerbelange, Kundenbelange, Sozialbelange sowie Umweltbelange und sind ausführlich in der [zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung](#) der Software AG dargestellt.

UNTERNEHMENSPEZIFISCHE FRÜHWARNINDIKATOREN

Zu den wesentlichen Frühwarnindikatoren der Software AG gehören die im Abschnitt [Unternehmensinternes Steuerungssystem](#) beschriebenen Steuerungskennzahlen und weitere finanziellen Leitungsindikatoren.

Im Geschäftsbereich **Professional Services** stellt der **Auftragseingang** einen wesentlichen Indikator für die zukünftige Geschäftsentwicklung dar. Ein dem Auftragseingang vorgelagerter Frühwarnindikator ist der im Vertriebsprozess befindliche erwartete Auftragseingang, der nach Wahrscheinlichkeit, Volumen und erwartetem Projektstart qualifiziert in der sogenannten **Pipeline** abgebildet wird. Sowohl der erwartete Auftragseingang als auch der tatsächliche Auftragseingang der akquirierten Professional-Services-Projekte wird 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 Geschäftsbereich Professional Services 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.

Auch im **Produktgeschäft** stellt der **Auftragseingang** einen wesentlichen Indikator für die zukünftige Geschäftsentwicklung dar. Dem Auftragseingang vorgelagert ist die vorhandene **qualifizierte Produktpipeline**, die deshalb als entscheidender Frühwarnindikator im Produktgeschäft einzuordnen ist. In dieser qualifizierten Produktpipeline werden die vorhandenen Opportunitäten in Höhe und Wahrscheinlichkeit evaluiert und in Relation zu den erwarteten Auftragseingängen gesetzt. Da im Laufe des Vertriebsprozesses Opportunitäten naturgemäß sukzessive entweder ausqualifiziert, verschoben, verloren oder kontrahiert werden, ist die Relation zwischen Pipeline und Auftragseingang 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 Lizenzumsatz in Echtzeit ausweist.

INTEGRIERTES MANAGEMENTSYSTEM

Ein ergänzendes Steuerungssystem ist das im Jahr 2016 implementierte integrierte Managementsystem, das die Bereiche Qualitätsmanagement, Business-Continuity-Management, Informationssicherheits-Management (Cloud) und Datenschutz-Management beinhaltet. Es wurde eingeführt, 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 Qualitätskennzahlen schafft die Software AG eine Unternehmenskultur, die hohe Qualitätsstandards erfüllt. Dies wurde auch im Jahr 2022 durch eine erfolgreiche Re-Zertifizierung nach ISO 9001:2015 bestätigt.

Anhand einer gezielten Analyse der Unternehmensprozesse und der dazugehörigen IT-Systeme hat die Software AG Strategien entwickelt, um die aus Kundensicht kritischsten Prozesse und Services auch in Krisensituationen 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 Krisenszenarios stellt das Unternehmen jederzeit seine Bereitschaft sicher. Die Wirksamkeit dieser Maßnahmen wurde durch die erfolgreiche Zertifizierung nach ISO 22301:2019 (Business-Continuity-Management) bestätigt.

Weitere Informationen zur Qualitätssicherung sowie zu dem nach ISO 27001 zertifizierten Cloud-Informationenmanagement-System (Cloud-IMS) finden sich in der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung im Unterkapitel Kunden und Technologie im Abschnitt [Qualität der Produkte und Dienstleistungen](#).

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

STRATEGISCHE AUSRICHTUNG

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

INNOVATIONEN

Die Software AG arbeitet im Bereich F&E im Rahmen ihres **Co-Innovationsansatzes** eng mit Kunden und strategischen Partnern zusammen. 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 im Rahmen interner Projekte oder Veranstaltungen entwickelt werden.

Eine weitere wichtige Komponente für den Zugewinn an Know-how sind Technologieakquisitionen, wie unter [Mergers- und Acquisitions-Strategie](#) beschrieben.

Das erworbene Know-how sichert die Software AG zudem rechtlich mit Patenten ab. Details zur Patentpraxis der Software AG sind im Chancen- und Risikobericht unter [Rechtliche Risiken](#) aufgeführt.

SICHERHEIT

Die Software AG wendet das Software Assurance Maturity Model (SAMM) des Open Web Application Security Project (OWASP) an, einen Branchenstandard für die sichere Softwareentwicklung (früher: OpenSAMM). Das SAMM ist ein Rahmen, der es Unternehmen ermöglicht, Sicherheitsstrategien zu formulieren und zu implementieren, die auf ihre besonderen Anforderungen zugeschnitten sind. Die Regeln, Standards und Sicherheitsprozesse sind so definiert, dass sie den OpenSAMM-Anforderungen sowie den in der Branche gängigen Best Practices entsprechen. Die Sicherheitsprozesse und -vorgaben sehen in jeder Phase des Software-Lebenszyklus ein breites Spektrum detaillierter Kontrollen vor, die letztendlich eine robuste Softwaresicherheit und die Konformität der Produkte gewährleisten, die sich in der Entwicklung oder Wartung befinden. Darüber hinaus beauftragt das Unternehmen unabhängige externe Berater mit Schwachstellenanalysen und Forschungsarbeiten, um die Sicherheit der angebotenen Produkte und Plattformen zu verbessern.

Des Weiteren hat die Software AG Anfang 2021 das abteilungsübergreifende Programm SecureBiz ins Leben gerufen, um eine Infrastruktur im Einklang mit den Anforderungen einer modernen IT-Security und gleichzeitig ein Umfeld für effizientes Arbeiten zu schaffen. Im Rahmen von SecureBiz wurden im Berichtsjahr zahlreiche IT-Sicherheitsprojekte und externe Audits durchgeführt, die eine Verbesserung der IT-Security bestätigen.

WEITERENTWICKLUNG DES PRODUKTPORTFOLIOS

Die F&E-Schwerpunkte im Geschäftsjahr 2022 waren: die kundennahe Entwicklung insbesondere eines komplementären Produktportfolios, die Integration der Technologien neuer Partner in die Digital-Business- und A&N-Produktfamilien sowie die Umsetzung der Co-Innovationsstrategie. Die zentralen F&E-Themen im Segment Digital Business waren: das digitale Unternehmen (Cloud, Analytics, Datenintegration und API-Management), die Nutzung von KI-Technologien für die Analyse komplexer IT-Landschaften und für eine intuitive Benutzerführung durch solche Analysen sowie das IoT (Plattform-Services, Device-Management sowie Daten-Streaming und Analytics). Im Bereich A&N waren die Schwerpunkte: Cloud-Transformation, Sicherheit und Mainframe-Optimierung. Im Innovationsprozess wurden Scrum- und Design-Thinking-Methoden sowie Testautomatisierung eingesetzt.

Im Bereich Cloud-Infrastruktur hat die Software AG die Entwicklung mit Microsoft und Amazon Web Services durch gemeinsame Lösungen vorangetrieben. Die Cloud-Partner und ihre Netzwerke eröffnen der Software AG Zugang zu neuen Märkten und verschaffen ihren Kunden Flexibilität bei der Auswahl ihrer Infrastruktur. Cloud-Plattformen sind ein wichtiger Bestandteil des Technologieangebots der Software AG für ihre Kunden, dies gilt für all ihre Lösungen und Produkte. Die Software AG wird weiterhin sichere Cloud-Lösungen für ihre Kunden entwickeln und bereitstellen, um den Erfolg ihrer Kunden zu befördern.

KOOPERATION MIT WISSENSCHAFT UND FORSCHUNG

Der **wissenschaftliche Beirat (Scientific Advisory Board)** der Software AG hat im Jahr 2022 erneut wichtige Impulse zu Technologietrends gegeben. Diese wissenschaftliche Perspektive ergänzt die strategische Entwicklungs- und Produktplanung 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 bei der Software AG die Implikationen für das Unternehmen zu diskutieren. Der Beirat hat eine beratende Funktion und handelt nicht als gesellschaftsrechtliches Kontrollorgan. 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. Im Berichtsjahr wurde Prof. Dr.-Ing. Dr. h. c. Mira Mezini, ordentliche Professorin für Informatik an der Technischen Universität Darmstadt, neu in den Beirat berufen. Die vielfach international ausgezeichnete Wissenschaftlerin leitet am Fachbereich Informatik die Gruppe Softwaretechnologie und verfolgt die Forschungsschwerpunkte Programmierparadigmen und -sprachen für zuverlässige dezentralisierte Softwaresysteme, Code-Intelligenz und Entwicklungsmethoden für KI-Softwaresysteme.

Welche thematischen Schwerpunkte gesetzt werden, entscheiden die Mitglieder des Beirats mindestens einmal pro Jahr. So befasste sich das Gremium im Jahr 2022 beispielsweise mit den Themen Software-Engineering, Qualitätssicherung, Process Mining auf IoT-Daten, große Sprachmodelle sowie EU-Regulierung (EU-Datengesetz).

Auch im Geschäftsjahr 2022 beteiligte sich die Software AG gemeinsam mit anderen Unternehmen,

Hochschulen und Forschungseinrichtungen wieder an zahlreichen öffentlich geförderten **Forschungsprojekten**. Dieser Austausch zwischen Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft ermöglicht es, Markt- und Technologietrends frühzeitig zu erkennen und wichtige Erkenntnisse für die Produktentwicklung zu gewinnen. Im Folgenden sind einige der aktuellen Forschungsprojekte beschrieben:

- Ziel des vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz geförderten Projekts **Intelligent Empowerment of Construction Industry (iECO)** ist es, die Produktivität der Bauwirtschaft mithilfe eines gemeinsamen Datenraums um bis zu 10 % zu erhöhen. In der Bauwirtschaft sind Datensilos weit verbreitet. Sie verhindern die effiziente Zusammenarbeit der Unternehmen und erschweren den in der Branche naturgemäß besonders hohen Abstimmungsaufwand zusätzlich. So müssen Plan- oder Terminänderungen, die in der Bauwirtschaft eher die Regel als die Ausnahme sind, händisch koordiniert werden, was zudem häufig zu teuren Leerläufen führt. Dies hat zur Folge, dass die Produktivität in der Bauwirtschaft rund 30 % niedriger ist als in der Industrie. Das mindert nicht nur ihre Wettbewerbsfähigkeit, sondern gefährdet angesichts des Fachkräftemangels auch ihre Leistungsfähigkeit.
- Das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderte Projekt **Datenmanagement für Augmented Reality (DM4AR)** hat zum Ziel, Augmented Reality (AR) den Weg in die technischen Services zu bahnen. Für diese Services, beispielsweise die Wartung oder Reparatur von Industrieanlagen, werden viele unterschiedliche Informationen benötigt, unter anderem das CAD-Modell der Anlage, Sensordaten oder Wartungsprotokolle. Derzeit müssen diese Informationen noch manuell aus den verschiedenen Systemen extrahiert und anschließend AR-gerecht aufbereitet werden. Der damit verbundene Aufwand steht dem breiten Einsatz von AR im technischen Service im Wege. Hier setzt DM4AR an und sammelt die benötigten Informationen zukünftig (teil)automatisiert und macht sie nutzbar.
- Ziel des vom Bundesministerium für Landwirtschaft und Ernährung geförderten Projekts **Wandlungsfähiges und selbstorganisierendes System für die anwenderspezifische Getränkeverpackung (Versi-Pack)** ist es, auch kleineren Getränkeabfüllern die Möglichkeit zu geben, vollautomatisierte Verpa-

ckungslinien einzusetzen. Derzeit rechnet sich dies für sie nicht: Entweder ist ihr Ausstoß zu gering und/oder ihre Sortenvielfalt zu groß, und daher können sie die Anschaffungskosten nicht amortisieren. So sind viele Getränkeabfüller gezwungen, ihre Getränke händisch zu verpacken, was nicht nur sehr langwierig, sondern vor allem auch teuer ist. Um diesen Missstand zu beheben, wird im Rahmen des VersiPack-Projekts eine modulare und damit wandelbare Verpackungslinie entwickelt. Sie kann von den Getränkeabfüllern als Service gemietet und ihren jeweiligen Bedürfnissen angepasst werden. Aus fixen Kapitalkosten werden so variable Betriebskosten.

- Im Rahmen des Demand-Side-Managements (DSM) kann bzw. soll der Stromkunde seinen Verbrauch beeinflussen und dem Netzbetreiber durch die gewonnene Flexibilität seiner Lastkennlinie Systemdienstleistungen zur Verfügung stellen. Werden Systemdienstleistungen dynamisch bereitgestellt, können längerfristig die Netzstabilität besser geregelt und durch die dynamische Verschiebung der Residuallasten der Netzausbau sowie die Bereitstellung zusätzlicher Speicherleistung begrenzt werden. Ein energieeffizienter und gleichzeitig flexibler Betrieb ist aber eine herausfordernde Aufgabe für Unternehmen. Das Feld der Bereitstellung dynamischer Systemdienstleistungen durch die Industrie ist noch weitgehend unerforscht, dies gilt insbesondere für den hier betrachteten Industriezweig der Getränkeherstellung. Hier fehlen Energiemonitoring und -prognosen für die einzelnen Komponenten der Abfülllinie und Flaschenherstellung sowie detaillierte Informationen über die Prozessflexibilität.

Ebenso fehlen geeignete Strategien, die eine dynamische Bereitstellung von Systemdienstleistungen ohne Beeinträchtigung des Produktionsablaufs garantieren können. Das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz geförderte Projekt **Demand-Side- und Produktionsmanagement für Getränkeabfüllprozesse (DESPRIMA)** soll die Potenziale aufzeigen, die eine Bereitstellung möglicher Systemdienstleistungen durch die Getränkeindustrie bietet, und zwar insbesondere durch eine intelligente Regelung von Abfüllanlagen und der Flaschenproduktion. Durch ein neues intelligentes Energiemanagement soll die Getränkeindustrie aktiv an den Strommärkten teilnehmen können. Das Projekt will zeigen, dass bei ausreichender Flexibilität Kosten eingespart sowie gleichzeitig regelbare und vorhersagbare Netzlasten zur Verfügung gestellt werden können.

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.

Netzwerkmithgliedschaften 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 Digital Transformation e. V.	hodt-hessen.de
ITEA 4	itea4.org
Plattform Industrie 4.0	plattform-i40.de
Plattform Lernende Systeme	plattform-lernende-systeme.de
NESSI – The Networked European Software and Services Initiative	nessi.eu
Software Campus	softwarecampus.de

F&E-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.

Entsprechend der hohen strategischen Bedeutung der F&E für den Konzern wuchs im aktuellen Geschäftsjahr die Zahl der Beschäftigten in diesem Bereich. Insbesondere aufgrund des Zukaufs von StreamSets war ein signifikanter Anstieg auf 1.584 (Vj. 1.477) Mitarbeiter zu verzeichnen. Insgesamt hat die Software AG F&E-Standorte in 25 Ländern. Mit 613 (Vj. 607) Mitarbeitern bleibt Indien der größte F&E-Standort, gefolgt von Deutschland mit 429 (Vj. 446) Mitarbeitern. Die USA stehen nach der StreamSets-Übernahme an dritter Stelle mit 178 (Vj. 104) Beschäftigten, dahinter folgt Bulgarien mit 136 (Vj. 142) Mitarbeitern als weiterer Hauptstandort.

F&E-AUFWENDUNGEN UND INTERNE AUSRICHTUNG

Die F&E-Ausgaben erhöhten sich im Jahr 2022 um 20 % auf 181,4 Mio. € (Vj. 151,2 Mio. €). Entsprechend stieg der Prozentsatz am Produktumsatz (Lizenzen, Wartung und SaaS) von 22,1 % im Vorjahr auf 22,8 % im Geschäftsjahr 2022. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen bedingt durch erhöhte F&E-Investitionen von 149,5 Mio. € (Vj. 120,1 Mio. €) in den Wachstumsbereich Digital Business. Insbesondere wurde in diesem Bereich verstärkt in die IT-Infrastruktur und zusätzliche Cloud-Services investiert.

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.

Mehrperiodenübersicht zum Bereich F&E

in Mio. €	2022	+/- in %	2021	2020	2019	2018
F&E-Aufwendungen für A&N	31,9	3	31,1	30,9	26,2	23,8
F&E-Aufwendungen Digital Business	149,5	24	120,1	113,1	105,1	100,6
Gesamt	181,4	20	151,2	143,9	131,3	124,4
in % vom Produktumsatz	22,8	3	22,1	21,4	18,7	18,2
in % vom Gesamtumsatz	18,9	4	18,1	17,2	14,7	14,4
F&E-Mitarbeiter (Vollzeitstellen)	1.584	7	1.477	1.494	1.419	1.310



Wirtschaftsbericht

ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

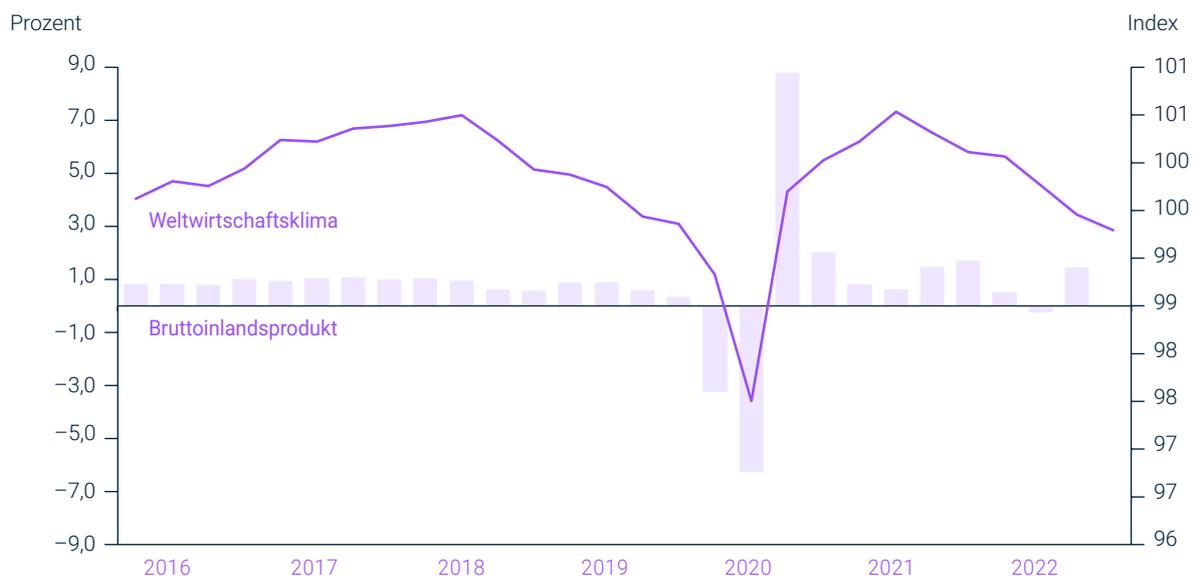
GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Die Weltkonjunktur war nach Abflauen der Covid-19-Pandemie und nachlassenden Lieferengpässen im Jahr 2022 vor allem von hohen Energiepreisen, stark anziehender Inflation und in der Folge einer straffen Geldpolitik geprägt. Der Preisauftrieb erreichte in vielen Ländern historische Höhen. In den G7-Ländern etwa lag die Inflation im Oktober 2022 bei 8,4 %. Viele Notenbanken reagierten mit steilen Anhebungen der Leitzinsen. Zum Jahresende schwächte sich der Preisauftrieb jedoch wieder etwas ab, da Energie- und Erzeugerpreise zuletzt

wieder deutlich sanken. Auch die Lage an den Rohstoffmärkten entspannte sich. Die weltweite gesamtwirtschaftliche Produktion legte im abgelaufenen Jahr nach einer Prognose des Kiel Instituts für Weltwirtschaft (IfW) um 3,2 % zu und wuchs damit deutlich schwächer als im Jahr 2021, als sie noch um 6,1 % gewachsen war.

Auch in den USA verlangsamte sich der Produktionsanstieg deutlich. Als Folge gestiegener Zinsen brachen unter anderem die Bauinvestitionen ein. Wie in Europa zog die Inflation kräftig an. Nach 4,7 % im Jahr 2021 erwarten die Forscher vom IfW für das Jahr 2022 einen Sprung auf 8,0 %. Auch die USA sind bemüht, die Auswirkungen der Energiekrise auf Unternehmen und Haushalte mit fiskalischen Paketen zu begrenzen. Der Inflation Reduction Act (Gesetz zur Reduzierung der

Weltwirtschaftliche Aktivität 2016 – 2022



Quartalsdaten, saisonbereinigt; Weltwirtschaftsklima berechnet auf Basis von Stimmungsindikatoren aus 42 Ländern.
Bruttoinlandsprodukt: preisbereinigt, Veränderung im Vergleich zum Vorquartal, 46 Länder, gewichtet nach Kaufkraftparität.
Quelle: OECD, Main Economic Indicators; nationale Quellen; Berechnungen des IfW Kiel.

Inflation) sieht deshalb Mehrausgaben in den nächsten zehn Jahren vor, um den Ausbau erneuerbarer Energien zu fördern. Im Zuge der Pandemie vergab der Staat zur Stützung der Wirtschaft zudem Einkommenshilfen. In der Folge stieg der Konsum über das Trendniveau. Extraersparnisse wurden abgebaut, sodass sich die Sparquote nahe historischer Tiefstände befindet. Die gleichzeitig steigende Aufnahme von Konsumentenkrediten führte zu einer ungewöhnlich großen Abweichung der Entwicklung von privatem Konsum und Realeinkommen. Für das Gesamtjahr 2022 erwartet das IfW in den USA einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 1,9 %, nach einem Wachstum von 5,9 % im Jahr 2021.

Während die Wirtschaft im Euroraum noch bis zum dritten Quartal trotz der Folgen des Ukrainekrieges zulegen konnte, verlor sie zuletzt an Schwung. Für das Jahr 2022 sagt das IfW ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 3,4 % voraus. Im Jahr 2021 war das Wachstum mit 5,3 % noch deutlich stärker.

Die stark gestiegenen Energiepreise waren in Deutschland das vorherrschende Thema für Staat, Unternehmen und Bürger. Sie belasteten die Wirtschaft und bremsten die Konsumlust. Der Staat versuchte gegenzusteuern, indem er zum Jahresende 2022 Preisbremsen für Strom, Gas und Wärme einführte, die bis zum 30. April 2024 gelten sollen. Die Verbraucherpreise legten im Jahr 2022 laut Prognose um 8,0 % zu. Neben der Energie trugen dazu zum Beispiel auch die Nahrungsmittelpreise bei. Im Jahr 2021 war die Inflation im Vergleich nur um 3,1 % gestiegen. Das Bruttoinlandsprodukt dürfte 2022 um 1,9 % gewachsen sein, nachdem es im Jahr 2021 noch um 2,6 % zugelegt hatte. Der Arbeitsmarkt entwickelte sich dennoch robust, auch weil die Unternehmen nach wie vor händeringend Fachkräfte suchen. Nach 5,7 % (2021) sank die Arbeitslosenquote laut IfW-Prognose 2022 sogar auf 5,3 %.

BRANCHENUMFELD UND EINFLUSSFAKTOREN

Corona-Pandemie und Energiekrise haben die Digitalisierung von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft mit hohem Tempo vorangebracht. Ein Trend, der auch der Software AG zugute kommt. Fast die Hälfte der Unternehmen will laut Digitalverband Bitkom bis zum Jahr 2030 klimaneutral sein, weitere 37 % bis zum Jahr 2040. Ohne eine drastisch steigende Energieeffizienz ist dieses Ziel nicht erreichbar. Die Digitalisierung wird deshalb eine große Rolle spielen. Für jedes vierte Unternehmen

sind digitale Technologien für die Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie sogar entscheidend. Cloud Computing, also die Bereitstellung von Computing-Ressourcen (Server, Speicher, Datenbanken, Anwendungen usw.) über das Internet, Internet of Things und künstliche Intelligenz sind aus Sicht der Unternehmen Technologien mit großem Klimaschutzpotenzial. Laut Bitkom sehen 75 % der deutschen Unternehmen in der Digitalisierung vor allem eine Chance für Nachhaltigkeit und Klimaschutz. Noch mehr, nämlich 89 %, meinen, dass ein Unternehmen, das in digitale Technologien investiert, langfristig im Vorteil sei. Und 91 % sind davon überzeugt, dass IT-Fachkräfte Klimakompetenz brauchen.

Um das volle Potenzial der Digitalisierung ausschöpfen zu können, braucht Deutschland aber nach Einschätzung der Experten auch bessere Rahmenbedingungen. Dazu zählt Bitkom unter anderem einen digital funktionsfähigen Staat, ein gezieltes Nutzen von Daten sowie eine Lösung für das strukturelle Fachkräfteproblem mit bereits heute 137.000 fehlenden IT-Experten. Die Chancen und Risiken, die sich in diesem Zusammenhang für die Software AG ergeben, sind im Chancen- und Risikobericht im Abschnitt Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken und Chancen beschrieben.

BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

In dem wirtschaftlich schwierigen Umfeld mit Ukrainekrieg, gestörten Lieferketten und Inflation konnte auch die weltweite IT-Branche nicht mehr die zuletzt hohen Wachstumsraten halten, musste jedoch nur geringe Einbußen verkraften. Die weltweiten IT-Ausgaben fielen 2022 nach einer Prognose des US-amerikanischen Marktforschungsunternehmens Gartner insgesamt leicht um 0,2 % auf 4,4 Bio. \$. Gegen den Trend legten Rechenzentrumssysteme (12,0 %) und Software (7,1 %) stark zu. Rückgänge verbuchten Hardware (10,6 %) und Kommunikationsservices (2,4 %). Laut Gartner haben Beschäftigte und Konsumenten während der Pandemie Tablets, Laptops und Mobiltelefone ersetzt. Ohne zwingenden Grund für ein Update würden diese Geräte zunächst nicht ausgetauscht.

Auch in Deutschland zeigte sich die Branche robust. Nachdem Bitkom Anfang 2022 für das Gesamtjahr mit einem ITK-Umsatz von 184,9 Mrd. € gerechnet hatte, ging der Verband Anfang 2023 von 196,1 Mrd. € aus, was einem Plus von 4,0 % entspricht. Überdurchschnittlich stark entwickelte sich die Informationstechnik,

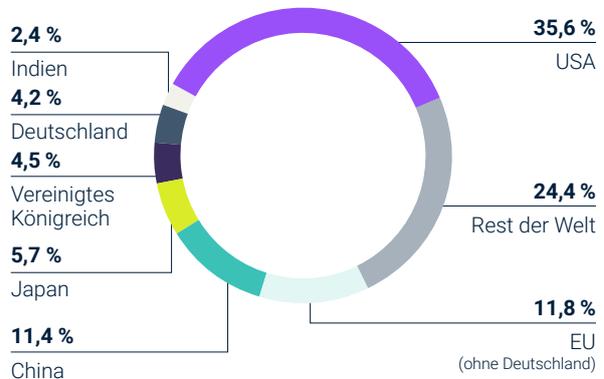
mit einem prognostizierten Umsatz von 118,9 Mrd. € (+6,6 %). Laut Bitkom dürfte die Zahl der Arbeitsplätze 2022 um 3,5 % auf 1,307 Mio. zulegen.

WESENTLICHE, FÜR DEN GESCHÄFTSVERLAUF URSÄCHLICHE EREIGNISSE

Das im Jahr 2019 begonnene Transformationsprogramm zu nachhaltigem, profitabilem Wachstum wurde auch im Berichtsjahr fortgesetzt. Zentrale Pfeiler der Helix-Strategie sind die Fokussierung auf die richtigen Produkte und Märkte, eine an den Kundenbedürfnissen ausgerichtete Vermarktungsstrategie und die Förderung des Teamgedankens, sowohl bezogen auf die Entwicklung von Talenten im Unternehmen als auch auf die Ausweitung von Partnerschaften in der Branche. Im Berichtsjahr wurden in allen Bereichen Fortschritte erzielt: Die Produkte der Software AG sind cloudfähig und kommen daher den Kundenbedürfnissen einer schnellen Verfügbarkeit bei überschaubaren Kosten entgegen. Entsprechend wurde die Umstellung von Dauerlizenzen auf Subskriptionsverträge vorangetrieben, um ein stetiges und nachhaltiges Wachstum zu ermöglichen. Erstes Anzeichen für den Erfolg ist der Anstieg des Produktumsatzes, speziell im Digital Business. Auch die Mitarbeiter zeigten größeres Engagement; das wird deutlich am erneuten Anstieg des Q12-Index in der jährlichen Mitarbeiterbefragung.

Die im Februar angekündigte und Mitte April 2022 vollzogene Übernahme von StreamSets, einem Anbieter von Datenintegration, hat den Bereich Hybrid Integration verstärkt und ermöglicht es damit dem Unternehmen, einen größeren Anteil des adressierbaren Markts zu erschließen. Allerdings blieb die Geschäftsentwicklung der Software AG nicht unberührt von der allgemeinen gesamtwirtschaftlichen Situation. Die vom Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine ausgelösten wirtschaftlichen Verwerfungen, die mit erhöhter Unsicherheit, steigenden Preisen und wachsender Inflation einhergingen, führten zu verzögerten Entscheidungen auf Kundenseite. Dadurch wurde insbesondere der Auftragseingang im Segment Digital Business gebremst, was eine Anpassung der Jahresprognose nach dem ersten Halbjahr zur Folge hatte. Um die Strategieumsetzung weiter zu stärken, wurde Joshua Husk zum Chief Revenue Officer und Dr. Benno Quade zum Chief Operating Officer ernannt. Im Zuge der Fokussierungsbestrebungen hat sich das Unternehmen im Berichtszeitraum von seiner FACT-Beteiligung getrennt und den Nischenanbieter für

Der ITK-Markt: Umsatzanteile 2022 nach Ländern/Regionen



Hinweis: Prognose.
Quelle: Bitkom e. V., Stand: Januar 2023.

regulatorische Software an einen neuen Eigner übergeben, der näher am eigentlichen Geschäft der FACT ist.

Zudem wurde die Partnerschaft mit Persistent, einem Middleware-Implementierungspartner in Nordamerika, vorangetrieben und eine Vereinbarung über die Unterbeauftragung von Persistent im Zusammenhang mit dem nordamerikanischen Professional-Services-Geschäft getroffen. Ziel ist, ein beschleunigtes Produktwachstum im weltweit größten Softwaremarkt durch die Entwicklung eines leistungsfähigen Kunden- und Partnerökosystems sicherzustellen.

GESAMTAUSSAGE DER UNTERNEHMENSLEITUNG ZUM GESCHÄFTSVERLAUF UND ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Gestützt durch die steigende Nachfrage nach den geschäftskritischen, cloudbasierten Produkten des Unternehmens, steigerte die Software AG im vierten Quartal den Umsatz im Segment Digital Business das siebte Quartal in Folge und erzielte im Gesamtjahr ein Ergebnis im Rahmen – Digital Business Bookings, Produktumsatz und operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) – bzw. über – Adabas & Natural (A&N) Bookings – den für das Geschäftsjahr 2022 ausgegebenen Prognosespannen. Für das Jahr 2023 haben wir eine Reihe klarer strategischer Prioritäten festgelegt. Aufbauend auf den Erfolgen der tiefgreifenden Transformation, die wir nach vier Jahren Helix erreicht haben, werden wir anhand dieser Prioritäten unsere weitere Entwicklung vorantreiben und unseren Weg zu nachhaltigem, profitabilem Wachstum fortsetzen.

Bei den organischen Bookings im Digital Business sahen wir im vierten Quartal ein konsistentes Wachstum von 20 % (währungsbereinigt 15 %) auf 197,6 Mio. €, wodurch wir die Bookings im Gesamtjahr auf 478,9 Mio. € steigern konnten. Das entspricht einem Wachstum von 18 % (währungsbereinigt 12 %) im Vergleich zum Vorjahr. StreamSets eingerechnet, beliefen sich die Bookings im Digital Business auf 238,7 Mio. € im vierten Quartal und auf 555,6 Mio. € im Gesamtjahr.

Der organische Gesamtumsatz lag bei 292,0 Mio. € im vierten Quartal und bei 930,8 Mio. € im Gesamtjahr, ein Anstieg von 24 % bzw. 12 % (währungsbereinigt 19 % bzw. 6 %). StreamSets eingerechnet, verbuchte die Software AG im vierten Quartal einen Konzernumsatz von 303,8 Mio. € und von 958,2 Mio. € im Gesamtjahr.

Der organische jährlich wiederkehrende Umsatz (Annual Recurring Revenue, ARR), jetzt eine führende Prognosekennzahl für das Geschäft, erreichte am Ende des vierten Quartals 660,0 Mio. €, das entspricht einem Anstieg von 13 % (währungsbereinigt 10 %) im Vergleich zum Vorjahr. Der organische ARR im Digital Business stieg im Vergleich zum Vorjahr um 14 % (währungsbereinigt 11 %) auf 476,2 Mio. €. StreamSets eingerechnet, wuchs der Konzern-ARR im Digital Business um 23 % (währungsbereinigt 20 %).

Aufgrund des steigenden Anteils der Subskriptionen am A&N-Umsatzmix des Konzerns verbesserte sich im vierten Quartal der A&N-Produktumsatz im Vergleich zum Vorjahr um 79 % (währungsbereinigt 72 %) auf 91,6 Mio. €. Im Gesamtjahr erreichte der A&N-Produktumsatz 245,9 Mio. €, ein Plus von 15 % (währungsbereinigt 8 %).

Im Jahr 2022 verzeichneten wir weiterhin ein robustes organisches Ergebnis im Rahmen der Erwartungen: Die organische Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) erreichte 23,1 % im vierten Quartal und 21,2 % im Gesamtjahr.

Für das Jahr 2023 und darüber hinaus arbeiten wir an einem Plan für die nächste Wachstumsphase. Einzelheiten unserer Mittelfristplanung werden wir im Lauf des Jahres auf unserem Kapitalmarkttag bekannt geben. Der Planung für das Jahr 2023 liegen folgende Prinzipien zugrunde: beschleunigte Umstellung auf Cloud-first, Konzentration auf Innovationen im Bereich Integration, stärkere Spezialisierung des Vertriebs zur Steigerung der Effektivität und Effizienz, Ausschöpfung der Möglichkeiten von A&N und Verbesserung der operativen Schlagkraft.

Dank der Erfolge des Helix-Programms erreichte der Anteil der Bookings aus Subskriptionen und Software as a Service (SaaS) an den Gesamt-Bookings im Jahr 2022 fast 90 %. Somit tragen nun nahezu alle Bookings direkt zum ARR bei. Darüber hinaus bedeutet unser Erfolg im Geschäft mit Subskriptionen auch, dass der überwiegende Teil unserer Barmittel einem jährlichen Zyklus unterliegt. Da Subskriptionen, SaaS und Neuverträge immer mehr Raum einnehmen, haben wir entschieden, unserer Prognose für das Jahr 2023 den ARR als wichtigsten Indikator für zukünftigen Umsatz und Cashflow zugrunde zu legen. Wir werden das Unternehmen auf dem weiteren Weg in Richtung unserer ambitionierten Wachstumsziele auch weiterhin auf finanzielle Disziplin und größtmögliche Kosteneffizienz ausrichten.

Weitere Informationen zur Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr finden sich im [Prognosebericht](#).

VERGLEICH DER TATSÄCHLICHEN ENTWICKLUNG MIT DEM PROGNOTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

Die Software AG hat am 27. Januar 2022 bei Vorlage der Konzernjahresergebnisse für das Geschäftsjahr 2021 die nachstehende Prognose für das Geschäftsjahr 2022 bekannt gegeben:

- Anstieg der Bookings im Geschäftsbereich Digital Business zwischen 15 und 25 % im Vergleich zum Vorjahr
- Entwicklung der Bookings im Geschäftsbereich A&N von 0 bis +5 % im Vergleich zum Vorjahr
- Anstieg des Produktumsatzes von 7 bis 11 % im Vergleich zum Vorjahr
- Operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) in der Bandbreite von 20 bis 22 %

Dabei waren die Wachstumsprognosen für die Kennzahlen Bookings und Produktumsatz um Währungseffekte bereinigt.

Mit der Ankündigung der Akquisition von StreamSets wurde diese organische Prognose am 28. Februar 2022 bestätigt. Zusätzlich zur organischen Entwicklung wurde die Erwartung bekannt gegeben, dass durch die Übernahme von StreamSets im Jahr 2022 der Konzern-Produktumsatz (non-IFRS) um 12 bis 16 % anwachsen werde. Der Einfluss der Akquisition auf das operative Ergebnis (EBITA, non-IFRS) wurde auf -17 Mio. € bis -13 Mio. € beziffert.

Nach Ablauf des ersten Halbjahres wurde die Prognose für die Erwartungen bei den Bookings im Segment Digital Business aufgrund des verzögerten Entscheidungsverhaltens von Kunden bei Vertragsabschlüssen angesichts der gesamtwirtschaftlichen Lage angepasst. Die übrigen Prognosekorridore wurden bestätigt. Damit stellte sich die am 14. Juli 2022 angepasste Prognose auf organischer Basis wie folgt da:

- Anstieg der Bookings im Geschäftsbereich Digital Business zwischen 12 und 18 % im Vergleich zum Vorjahr
- Entwicklung der Bookings im Geschäftsbereich A&N von 0 bis 5 % im Vergleich zum Vorjahr (unverändert)
- Anstieg des Produktumsatzes von 7 bis 11 % im Vergleich zum Vorjahr (unverändert)
- Operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) in der Bandbreite von 20 bis 22 % (unverändert)

Die Angaben zu den Auswirkungen der StreamSets-Akquisition blieben unverändert bei einem erwarteten Anstieg des Konzern-Produktumsatzes (non-IFRS) zwischen 12 und 16 % sowie einer Auswirkung auf das operative Ergebnis (EBITA, non-IFRS) von -17 Mio. € bis -13 Mio. €. Diese angepasste Prognose wurde mit Vorlage der Neunmonatszahlen am 27. Oktober 2022 bestätigt.

StreamSets ausgenommen, hat die Software AG im Gesamtjahr 2022 folgende Ergebnisse erwirtschaftet:

- Der Geschäftsbereich Digital Business verzeichnete im Geschäftsjahr 2022 Bookings von 478,9 Mio. €

(Vj. 406,0 Mio. €) und damit eine währungsbereinigte Steigerung von 12 % im Vergleich zum Vorjahr. Dieser Wert liegt am unteren Ende des zuletzt genannten Jahreszielkorridors von 12 bis 18 %.

- Der Geschäftsbereich A&N generierte im Gesamtjahr 2022 Bookings von 144,5 Mio. € (Vj. 111,7 Mio. €); das entspricht einem währungsbereinigten Anstieg von 23 % im Vorjahresvergleich. Das Ergebnis liegt oberhalb des genannten Zielkorridors von 0 bis 5 %. A&N entwickelte sich damit deutlich besser als prognostiziert. Ursache für das bessere Abschneiden war im Wesentlichen der vorzeitige Abschluss eines großen Kundenvertrages in Israel.
- Der Produktumsatz stieg währungsbereinigt um 7 % auf 773,4 Mio. € (Vj. 684,0 Mio. €). Das Ergebnis lag damit am unteren Ende des seit Jahresbeginn prognostizierten Zielkorridors.
- Das operative Ergebnis (EBITA, non-IFRS) der Software AG erreichte im Jahr 2022 197,6 Mio. € (Vj. 163,8 Mio. €). Damit wurde eine operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) von 21,2 % erzielt. Diese lag in der oberen Hälfte des Zielkorridors von 20 bis 22 %.

StreamSets eingeschlossen, lag der Konzern-Produktumsatz (non-IFRS) währungsbereinigt 10 % über dem Vorjahr und damit unterhalb des prognostizierten Zielkorridors. StreamSets eingeschlossen, betrug das operative Ergebnis (EBITA, non-IFRS) 178,5 Mio. €. Die Auswirkung von StreamSets auf diese Kennzahl betrug somit -19,1 Mio. € und lag damit unterhalb der Prognose.

Prognose Gesamtjahr 2022

	GJ 2021 in Mio. €	Prognose GJ 2022 Stand 27.01.2022 in %	Geänderte Prognose GJ 2022 Stand 14.07.2022 in %	Erreichte Veränderung im Vergleich zum Vorjahr in %
Digital Business Bookings	406,0	+15 bis +25 ¹	+12 bis +18 ¹	+12 ¹
A&N Bookings	111,7	0 bis +5 ¹	0 bis +5 ¹ (unverändert)	+23 ¹
Produktumsatz	684,0	+7 bis +11 ¹	+7 bis +11 ¹ (unverändert)	+7 ¹
Operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) ² in %	19,6	20 bis 22	20 bis 22 (unverändert)	21,2

¹ Währungsbereinigt.

² Vor Berücksichtigung nicht operativer Einflussfaktoren (siehe Non-IFRS-Ergebnisdefinition im Abschnitt [Bedeutsamste finanzielle Leistungsindikatoren](#)).

Darstellung der tatsächlichen Entwicklung der nachrangigen sonstigen finanziellen Leistungsindikatoren, die nicht als Basis für die Konzernsteuerung dienen, verglichen mit der Vorjahresprognose

Um die Konsistenz und Transparenz der Berichterstattung zu gewährleisten, werden in diesem Abschnitt die organischen Ergebnisse ohne die Auswirkungen der im April 2022 abgeschlossenen Übernahme von StreamSets berichtet. Die im folgenden Abschnitt zur Ertragslage dargestellten Konzernergebnisse beinhalten StreamSets. Wo für das Verständnis der dort dargestellten Entwicklungen erforderlich, werden die Auswirkungen von StreamSets auf die Konzernergebnisse genannt.

Für den Konzern wurde für das Jahr 2022 währungsberichtigt ein organischer Anstieg des Gesamtumsatzes im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich im Vergleich zum Vorjahr 2021 erwartet. Diese Erwartung wurde auch im Zusammenhang mit der Anpassung der Prognose für das Geschäftsjahr am 14. Juli 2022 nicht geändert. StreamSets ausgenommen, wurde im Geschäftsjahr 2022 ein Konzernumsatz von 930,8 Mio. € (Vj. 833,8 Mio. €) erreicht. Währungsberichtigt entspricht der Anstieg im Vergleich zum Vorjahr 6 %. Damit wurde mit den erzielten Umsatzerlösen die ursprüngliche Prognose erreicht.

Den **währungsberichtigten Umsatz im Geschäftsbereich Digital Business** erwartete der Vorstand 9 bis 13 % höher als im Vorjahr. Tatsächlich stieg dieser Umsatz (StreamSets ausgenommen) um 12 % von 469,5 Mio. € auf 527,5 Mio. €, währungsberichtigt um 7 %. Das Segment blieb somit leicht hinter den Erwartungen zurück.

Im **A&N-Geschäft** wurde ein währungsberichtigter Umsatzanstieg von 3 bis 5 % im Vergleich zum Vorjahr prognostiziert. Tatsächlich verbesserte sich der A&N-Umsatz im Vergleich zum Jahr 2021 von 214,5 Mio. € auf 245,9 Mio. €. Dies entspricht einem Anstieg von 15 %, währungsberichtigt von 8 %. Damit lag die Umsatzentwicklung in diesem Segment über den Erwartungen.

Der Umsatz aus Professional Services (StreamSets ausgenommen) stieg im Geschäftsjahr 2022 um 5 % auf 157,4 Mio. € (Vj. 149,8 Mio. €), währungsberichtigt entspricht dies einem Rückgang von 1 %.

Der Vorstand der Software AG erwartete laut letztjährigem Prognosebericht, dass sich bei stabilen Rahmenbedingungen (ohne damals nicht vorhersehbare Sondereffekte und die Akquisition von StreamSets) der **IFRS-Konzernjahresüberschuss** um 10 bis 25 % ver-

bessern würde. Grund dafür waren die prognostizierten positiven Umsatzeffekte durch den erwarteten Anstieg der Bookings sowie eine proportional zum Umsatz langsamere Kostenentwicklung. Im Geschäftsjahr 2022 betrug der IFRS-Konzernjahresüberschuss, exklusive StreamSets, 73,3 Mio. € (Vj. 84,3 Mio. €) und reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr um 13 %. Damit lag der erreichte IFRS-Konzernjahresüberschuss unter den Erwartungen. Ursächlich für diese Abweichung sind insbesondere unerwartete Einmaleffekte wie die im dritten Quartal erfasste Wertminderung der dem Segment Professional Services zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 25,3 Mio. € sowie die im vierten Quartal vorgenommene Wertberichtigung aktiver latenter Steuern in Höhe von 21,8 Mio. €.

Für das **Segment Digital Business** erwartete der Vorstand, dass die Segmentmarge um 20 bis 50 % im Vergleich zum Vorjahr steigen würde. Tatsächlich wurde ohne die Berücksichtigung von StreamSets eine Segmentmarge von 13,3 % (Vj. 11,9 %) erreicht und damit ein Anstieg von 12 %, was unter den Erwartungen lag, da die oben erläuterten geringer als geplanten Bookings bzw. Umsätze in diesem Segment auf der Kostenseite nicht in vollem Umfang kompensiert wurden, um zukünftiges Wachstum nicht einzuschränken.

Im **Segment A&N** wurde eine Verbesserung der Marge von 2 bis 5 % erwartet. Erreicht wurde mit einer Marge von 68,8 % (Vj. 68,0 %) eine Verbesserung von 1 %.

Im **Segment Professional Services** wurde eine Reduzierung der Segmentmarge von 20 bis 25 % erwartet. Tatsächlich erreicht wurde (StreamSets ausgenommen) eine Segmentmarge von 14,7 % (Vj. 18,5 %), was einer Verringerung der Marge um 21 % entspricht und damit im Bereich der Erwartungen lag.

ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

UMSATZENTWICKLUNG

Der **Konzernumsatz** belief sich im Geschäftsjahr 2022 auf 958,2 Mio. € (Vj. 833,8 Mio. €). Dies entspricht einem Anstieg von 14,9 %, währungsbereinigt einem Anstieg von 8,0 %. Auf StreamSets entfielen davon insgesamt 27,4 Mio. €. Der Geschäftsbereich **Digital Business** verzeichnete eine Umsatzsteigerung, die im Einklang mit der aktuellen Phase der Helix-Strategie und der daraus resultierenden Intensivierung des Geschäfts mit Subskriptionen und SaaS steht: Der Umsatz im Digital Business stieg um 17 %, währungsbereinigt um 11 %, auf 549,7 Mio. € (Vj. 469,5 Mio. €). Exklusive StreamSets betrug der Umsatz des Geschäftsbereichs 527,5 Mio. €. Der Geschäftsbereich **A&N** erreichte Umsatzerlöse in Höhe von 245,9 Mio. € (Vj. 214,5 Mio. €). Diese lagen damit um 15 % über dem Vorjahr, währungsbereinigt betrug die Steigerung 8 %. Zum Ende des Geschäftsjahres 2022 betrug der ARR¹ inklusive StreamSets 700,2 Mio. € (Vj. 585,4 Mio. €). Dabei belief sich der Anteil von StreamSets auf 40,2 Mio. €. Der Geschäftsbereich Digital Business konnte den ARR im Vergleich zum Vorjahr um 23 % (währungsbereinigt 20 %) steigern. StreamSets ausgenommen, entspricht dies einem Anstieg von 14 % (währungsbereinigt 11 %). Der ARR zeigt die am Ende des Berichtszeitraums aktiven Verträge mit ihren wiederkehrenden Umsatzerlösen. Somit ist der ARR ein Indikator für die auf Zwölf-Monats-Basis standardisierten zu erwartenden wiederkehrenden annualisierten Produktumsätze und Zahlungsströme bei Fortführung der aktiven Verträge.

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

EINFLUSS DER WECHSELKURSE AUF DEN UMSATZ

Die Wechselkurse hatten im Geschäftsjahr 2022 einen positiven Einfluss auf den Umsatz – im Vorjahr hatten sie sich negativ auf den Umsatz ausgewirkt. Insgesamt belief sich der Wechselkurseffekt auf 53,6 Mio. € (6 %). Haupttreiber war dabei der stärkere US-Dollar, der den größten Anteil an Fremdwährungen im Konzern einnimmt.

Wechselkurseinfluss auf den Umsatz

in Mio. €	2022	in %
Subskriptionen	17,8	5
SaaS	4,2	6
Unbefristete Lizenzen	22,1	7
Support und Services	9,6	6
Insgesamt	53,6	6

Der größte Anteil am Gesamtumsatz entfiel mit 32 % (Vj. 31 %) auf den US-Dollar. Ebenfalls einen erheblichen Anteil am Gesamtumsatz machte der Euro mit 28 % (Vj. 31 %) aus. Danach folgten der Israelische Schekel mit 6 % (Vj. 7 %) und das Britische Pfund mit ebenfalls 6 % (Vj. 5 %). Das übrige Währungsvolumen von 28 % (Vj. 26 %) verteilte sich auf sonstige Währungen. Die breite Streuung der Währungsanteile spiegelt die starke internationale Ausrichtung der Software AG wider. Sämtliche Geschäftsbereiche wurden von der Währung positiv beeinflusst, wobei die Bereiche der Subskriptionsmodelle und der Dauerlizenzen mit +5 % und +7 % beeinflusst wurden. Im Cloud- sowie im Services-Geschäft belief sich der Effekt aus Wechselkursen auf +6 %.

Umsatzentwicklung über fünf Jahre

(in Mio. €)

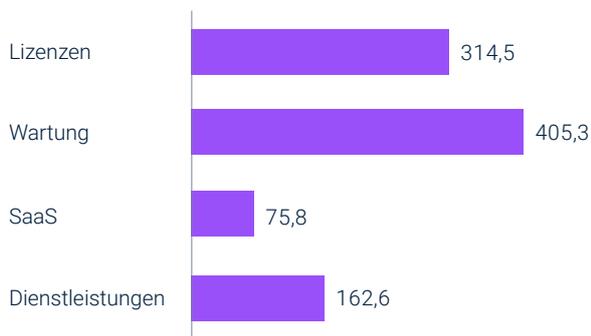


Umsatzentwicklung nach Quartalen

in Mio. €	Q1		Q2		Q3		Q4	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Konzernumsatz	206,0	183,1	226,9	218,2	221,4	198,0	303,8	234,6
in % vom Gesamtjahresumsatz	21	22	24	26	23	24	32	28

UMSATZ NACH ERLÖSARTEN**Umsatz nach Erlösarten 2022**

(in Mio. €)



Der Konzernumsatz der Software AG setzt sich zusammen aus den Erlösarten Produktumsatz, bestehend aus Lizenz-, Wartungs- und SaaS-Erlösen, sowie dem Dienstleistungsumsatz. Der Produktumsatz stieg im Geschäftsjahr 2022 auf 795,6 Mio. € (Vj. 684,0 Mio. €), ein Plus von 16,3 %, währungsbereinigt von 10,0 %. StreamSets ausgenommen, erreichte der Produktumsatz 773,4 Mio. €. Gemessen am Gesamtumsatz lag der Anteil des Produktumsatzes mit 83 % (Vj. 82 %) leicht über dem Niveau des Vorjahres. Die Lizenzumsätze mit Digital-Business- und A&N-Produkten fielen mit 314,5 Mio. € (Vj. 240,5 Mio. €) um 30,8 %, währungsbereinigt um 24,0 %, höher aus als im Vorjahr. Die positive Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr ist auf das stetige Wachstum des Subskriptionsgeschäfts im Digital-Business- sowie A&N-Bereich zurückzuführen. Die Wartungserlöse aus diesen beiden Geschäftsbereichen erhöhten sich im Berichtszeitraum auf 405,3 Mio. € (Vj. 399,4 Mio. €). Dies entspricht einem Anstieg von 1,5 %, währungsbereinigt sind die Wartungserlöse um 5,0 % gesunken. Mit 42,3 % (Vj. 47,9 %) war der Wartungsanteil am Gesamtumsatz 5,6 Prozentpunkte niedriger als im Geschäftsjahr 2021. Die positive Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr ist auch hier auf das stetige Wachstum des Subskriptionsgeschäfts zurückzuführen,

das den Negativeffekt der regulären Kündigungen von Verträgen über die Wartung unbefristeter Lizenzen, die in etwa auf Vorjahresniveau lagen, ausgleicht. Die SaaS-Erlöse stiegen im Jahr 2022 um 71,9 % bzw. währungsbereinigt um 62,0 % auf 75,8 Mio. € (Vj. 44,1 Mio. €). Die Umsatzsteigerung ist bedingt durch den strategischen Fokus und einer damit einhergehenden stetig steigenden Kundenbasis im SaaS-Bereich. Der Umsatz im Segment Professional Services, das sich auch zukünftig auf hochwertige Projekte rund um die eigenen Softwareprodukte konzentriert, erhöhte sich im Berichtsjahr um 8,5 %, währungsbereinigt um 2 %, auf 162,6 Mio. € (Vj. 149,8 Mio. €).

PRODUKTUMSATZ NACH REGIONEN

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

Die Region **Americas (Nordamerika, NAM, und Lateinamerika, LATAM)** erzielte 2022 einen Umsatz (exklusive StreamSets) von 315,3 Mio. € (Vj. 278,7 Mio. €) und trug damit 41 % (Vj. 41 %) zum Produktumsatz bei. Nach Ländersicht entfiel der stärkste Anteil erwartungsgemäß auf die USA, gefolgt von Brasilien und Kanada. Insgesamt erzielte Nordamerika einen Umsatz von 274,0 Mio. € (Vj. 244,7 Mio. €). Lateinamerika erwirtschaftete einen Umsatz von 41,3 Mio. € (Vj. 34,0 Mio. €).

Die Region **EMEA** (Europa, inklusive Deutschland, Österreich, Schweiz, sowie Naher Osten und Afrika) erreichte einen Umsatz (exklusive StreamSets) von 392,2 Mio. € (Vj. 349,2 Mio. €) und hatte damit einen Anteil von 51 % (Vj. 51 %) am globalen Produktumsatz. Die wichtigsten Einzelmärkte in dieser Region sind Deutschland, das Vereinigte Königreich, Frankreich, Israel, die Türkei und Spanien.

Die Region **APJ** (asiatisch-pazifischer Raum und Japan) erzielte einen Produktumsatz (exklusive StreamSets) von 65,9 Mio. € (Vj. 56,1 Mio. €); damit trug sie 9 % (Vj. 8 %) zum Produktumsatz des Konzerns bei. Der größte Einzelmarkt in dieser Region war Australien, gefolgt von Japan.

Produktumsatz nach Regionen 2022



AUFTRAGSBESTAND UND BOOKINGS

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 2022 weiterhin positiv entwickelt und ist damit die Basis für den erwarteten stabilen Geschäftsverlauf im Geschäftsjahr 2023. Ende 2022 lag die Auftragsreichweite (Auftragsbestand/ Umsatzerlöse × 365 Tage) bei rund sechs Monaten und damit in etwa auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr.

Mit der strategischen Verlagerung von Dauerlizenzen auf das Subskriptionsgeschäft wird die Kennzahl Bookings herangezogen, um die Auftragseingänge über die verschiedenen Lizenz- und Vertragsmodelle hinweg vergleichbar zu machen. Im Geschäftsjahr 2022 wurden im Produktbereich Bookings von 700,1 Mio. € (Vj. 517,7 Mio. €) erzielt, dies entspricht einem Wachstum von 35 %, währungsbereinigt um 28 %, im Vergleich zum Vorjahr. Exklusive StreamSets beliefen sich die Bookings im Produktbereich auf 623,4 Mio. €, was einem Wachstum von 20 %, währungsbereinigt von 15 %, entspricht. Die Bookings des Bereichs Digital Business in Höhe von 555,6 Mio. € (Vj. 406,0 Mio. €) entsprechen dabei 79 % (Vj. 78 %) der gesamten Bookings der Software AG.

ENTWICKLUNG WESENTLICHER GEWINN- UND VERLUSTPOSTEN – AUFWANDSSTRUKTUR

Im Geschäftsjahr 2022 sind die **Umsatzkosten** im Verhältnis zum Umsatz im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Dies ist im Wesentlichen begründet durch höhere Abschreibungen von immateriellen Vermögenswerten als Folge der StreamSets-Akquisition sowie durch gestiegene Personalkosten. Die Umsatzkosten beliefen sich auf 239,9 Mio. € (Vj. 188,8 Mio. €). Das **Bruttoergebnis** stieg um 11,4 % bzw. währungsbereinigt um 4 % auf 718,3 Mio. € (Vj. 645,0 Mio. €). Mit 75,0 % (Vj. 77,4 %) reduzierte sich die Bruttomarge bezogen auf den Konzernumsatz um 2,4 Prozentpunkte und konnte weiterhin an den hohen Vorjahreswert anknüpfen. Diese anhaltend hohe Profitabilität ist insbesondere auf den hohen Anteil des Produktgeschäfts zurückzuführen.

Um die Technologiekompetenz der Software AG im dynamischen Digitalmarkt weiter zu festigen, wurden die **Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E)** um 20,0 % auf 181,4 Mio. € (Vj. 151,2 Mio. €) erhöht. Gemessen am Produktumsatz (Lizenzen, Wartung und SaaS) erhöhten sich die F&E-Aufwendungen um 22,8 %, der Vorjahreswert lag bei 22,1 %.

Die **Vertriebsaufwendungen** stiegen um 22,1 % im Vergleich zum Vorjahr und beliefen sich im Gesamtjahr 2022 auf 342,0 Mio. € (Vj. 280,2 Mio. €). Gemessen am Gesamtumsatz lagen sie bei 35,7 % (Vj. 33,6 %). Diese Erhöhung spiegelt insbesondere die Effekte der StreamSets-Akquisition sowie 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 **allgemeinen Verwaltungsaufwendungen** stiegen um 13,9 % auf 94,3 Mio. € (Vj. 82,8 Mio. €). Gemessen am Gesamtumsatz blieben die Verwaltungsausgaben somit quasi konstant bei 9,8 % (Vj. 9,9 %).

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 2022

in Mio. €	2022	2021	+/- in %	+/- in % acc ¹
Lizenzen	314,5	240,5	30,8	24,0
Wartung	405,3	399,4	1,5	-5,0
SaaS	75,8	44,1	71,9	62,0
Produktumsatz	795,6	684,0	16,3	10,0
Dienstleistungen	162,6	149,8	8,5	2,0
Umsatzerlöse	958,2	833,8	14,9	8,0
Umsatzkosten	-239,9	-188,8	27,1	22,0
Bruttoergebnis vom Umsatz	718,3	645,0	11,4	4,0
F&E-Aufwendungen	-181,4	-151,2	20,0	
Vertriebsaufwendungen	-342,0	-280,2	22,1	
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-94,3	-82,8	13,9	
Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto	-22,5	-8,7	158,6	
Sonstige Steuern	-2,5	-5,3	-52,8	
Betriebsergebnis	75,6	116,8	-35,3	
Finanzergebnis, netto	-10,5	1,0	-1150,0	
Ergebnis vor Ertragsteuern	65,1	117,8	-44,7	
Ertragsteuern	-45,9	-33,4	37,4	
Konzernüberschuss	19,2	84,3	-77,2	
davon auf Aktionäre der Software AG entfallend	19,0	83,9	-77,4	
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend	0,3	0,5	-40,0	
Ergebnis je Aktie in € (unverwässert)	0,26	1,13	-77,0	
Ergebnis je Aktie in € (verwässert)	0,26	1,13	-77,0	
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 At constant currency (um Wechselkurseffekte bereinigt).

ERGEBNISENTWICKLUNG

Das **Betriebsergebnis** verminderte sich im Berichtsjahr auf 75,6 Mio. € (Vj. 116,8 Mio. €). Die Betriebsmarge lag mit 7,9 % (Vj. 14,0 %) unter dem Vorjahresniveau. Dies ist insbesondere auf die höheren Aufwendungen in den Bereichen F&E, Vertrieb (bedingt durch die Stream-Sets-Akquisition) und das Helix-Programm zurückzuführen. Dem gegenüber stand der weiterhin margenstarke Produktumsatz mit einem Anteil von 83 % (Vj. 82,0 %) am Gesamtumsatz sowie das erneut starke, hochprofitable A&N-Geschäft.

Das **EBIT** (Konzernüberschuss plus Ertragsteuern plus sonstige Steuern plus/minus Finanzergebnis) lag mit 78,1 Mio. € (Vj. 122,1 Mio. €) um 36 % unter dem Vorjahr. Diese Verminderung resultierte aus dem Saldo der folgenden Effekte: Die Umsatzerlöse erhöhten sich auf 958,2 Mio. € (Vj. 833,8 Mio. €). Die Umsatzkosten stiegen um 27,1 % auf 239,9 Mio. € (Vj. 188,8 Mio. €). Die F&E-Aufwendungen wuchsen um 20 % auf 181,4 Mio. €

(Vj. 151,2 Mio. €). Die Vertriebsaufwendungen beliefen sich auf 342,0 Mio. € (Vj. 280,2 Mio. €) und erhöhten sich somit um 22 %. Die allgemeinen Verwaltungsausgaben stiegen um 14 % auf 94,3 Mio. € (Vj. 82,8 Mio. €), unter anderem aufgrund von inflationsbedingten Gehaltsanpassungen.

Die sonstigen Erträge/Aufwendungen (netto) beliefen sich im Geschäftsjahr 2022 auf -22,5 Mio. € (Vj. -8,7 Mio. €), im Wesentlichen bedingt durch eine Firmenwertabschreibung im Bereich Professional Services aufgrund der strategischen Neuausrichtung des Servicegeschäftes. Darüber hinaus wurden Erträge aus dem Verkauf einer Beteiligung erzielt. Zudem wurden Rückstellungen für Restrukturierungsmaßnahmen und für laufende Rechtsverfahren im Zusammenhang mit der früheren Akquisition der IDS Scheer AG gebildet.

Das **Finanzergebnis** reduzierte sich im Berichtsjahr auf -10,5 Mio. € (Vj. 1,0 Mio. €). Die Differenz zum Vorjahr resultierte überwiegend aus dem gestiegenen

Zinsniveau und Aufwendungen für die Wandelschuldverschreibungen mit Silver Lake.

Das **Ergebnis vor Ertragsteuern** verminderte sich um 44,7 % auf 65,1 Mio. € (Vj. 117,8 Mio. €). Der Ertragsteueraufwand erhöhte sich um 37,4 % auf 45,9 Mio. € (Vj. 33,4 Mio. €). Ein wesentlicher Einzelsachverhalt war die im vierten Quartal vorgenommene Wertberichtigung aktiver latenter Steuern in Höhe von 21,8 Mio. €. Der daraus resultierende effektive Ertragsteuersatz im Konzern stieg auf 70,4 % (Vj. 28,4 %).

Der **Konzernüberschuss** lag im Berichtszeitraum mit 19,2 Mio. € (Vj. 84,3 Mio. €) um 77,2 % unter dem Vorjahr. Dies führte zu einem **Ergebnis je Aktie** (unverwässert wie verwässert) von 0,26 € (Vj. 1,13 €) bei durchschnittlich 73.979.889 (Vj. 73.979.889) im Umlauf befindlichen Aktien (unverwässert wie verwässert). Die Reduktion des Ergebnisses ist in Höhe von 54,0 Mio. € durch die Akquisition und erstmalige Konsolidierung von StreamSets ab Erwerb bedingt. Einen wesentlichen Einfluss auf den Konzernüberschuss hatten ferner zahlungsunwirksame Einmaleffekte, wie die im dritten Quartal erfasste Wertminderung der dem Segment Professional Services zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 25,3 Mio. € sowie die im vierten Quartal vorgenommene Wertberichtigung aktiver latenter Steuern in Höhe von 21,8 Mio. €.

GEWINNVERWENDUNG

Die Software AG verfolgt eine nachhaltige Ausschüttungspolitik, die an der langjährigen Entwicklung der Wertsteigerung des Konzerns ausgerichtet ist.

Der Vorstand der Software AG schlägt der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Gewinnverwendung für das Geschäftsjahr 2022 beschließt, eine Dividende von 0,05 € je Aktie vor. Mit diesem Betrag kehrt die Software AG zu ihrer Ausschüttungsspanne von 30 bis 40 % des durchschnittlichen Konzernjahresüberschusses und des Free Cashflows zurück.

Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung entspräche dies bei 74,0 Mio. (Vj. 74,0 Mio.) dividendenberechtigter Aktien einer Ausschüttungssumme von 3,7 Mio. € (Vj. 56,2 Mio. €).

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 Abschnitt [Unternehmensinternes Steuerungssystem](#)). Diese Kennzahlen leiten sich wie folgt ab:

Ergebnisse 2022

in Mio. €	2022	2021	+/- in %
Gesamtumsatz	958,2	833,8	15
Umsatzkosten	-239,9	-188,8	27
Bruttoergebnis	718,3	645,0	11
Marge in %	75,0	77,4	-3
F&E-Aufwendungen	-181,4	-151,2	20
Vertriebsaufwendungen	-342,0	-280,2	22
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-94,3	-82,8	14
Sonstige Erträge/Aufwendungen (netto)	-22,5	-8,7	158
EBIT	78,1	122,1	-36
Marge in %	8,2	14,6	

Operatives Nettoergebnis je Aktie (non-IFRS)

in Mio. €	2022	2021
Konzernüberschuss	19,2	84,3
Ertragsteuern	45,9	33,4
In % des Ergebnisses vor Ertragsteuern	70,4	28,4
Ergebnis vor Ertragsteuern	65,1	117,7
Sonstige Steuern	2,5	5,3
Finanzierungserträge	-14,9	-7,2
Finanzierungsaufwendungen	25,4	6,2
Finanzergebnis	10,5	-1,0
EBIT (vor allen Steuern)	78,1	122,1
+ Akquisitionsbedingte Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	59,6	15,8
+ Akquisitionsbedingte Reduktionen der Produkturnsätze durch Kaufpreisallokationen	1,3	0,0
+/- Sonstige nicht operative Aufwendungen und akquisitionsbedingte Ergebniseffekte	14,1	8,6
+/- Aufwendungen/Erträge aus aktienkursabhängigen Vergütungen	11,7	9,9
+ Restrukturierung/Abfindungen/Rechtsstreitigkeiten	13,6	7,4
Operatives Ergebnis (EBITA, non-IFRS)¹	178,5	163,8
Operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) in %	18,6	19,6
Finanzergebnis	-10,5	1,0
Sonstige Steuern	-2,5	-5,3
Operatives Ergebnis vor Ertragsteuern (non-IFRS)	165,5	159,5
Ertragsteuern (non-IFRS) (GJ 2022: 70,4 %; GJ 2021: 28,4 %) ¹	-116,6	-45,3
Operatives Nettoergebnis (non-IFRS)	48,9	114,2
Operatives Nettoergebnis je Aktie (non-IFRS)² in €	0,66	1,54
Durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien (Stücke)	74,0	74,0

¹ Die dargestellten Ertragsteuersätze entsprechen den tatsächlichen Ertragsteuersätzen für die Geschäftsjahre 2022 und 2021.

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

Die **operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS)** ist die entscheidende Kennziffer der Software AG für die Steuerung der Unternehmensprofitabilität. Im Geschäftsjahr 2022 verbesserte sich das operative Ergebnis (EBITA, non-IFRS) mit 178,5 Mio. € (Vj. 163,8 Mio. €) um 9 % im Vergleich zum Vorjahr. Das EBIT ging um 36 % auf 78,1 Mio. € (Vj. 122,1 Mio. €) zurück. Der Aufwand aus der Abschreibung immaterieller Vermögenswerte aus Akquisitionen erhöhte sich um 43,8 Mio. € auf 59,6 Mio. € (Vj. 15,8 Mio. €). Diese Erhöhung resultierte im Wesentlichen aus der Akquisition von StreamSets und Firmenwertabschreibungen im Geschäftsbereich Professional Services.

Ein weiterer Effekt ergab sich aus den Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungskomponenten, die sich um 18 % auf 11,7 Mio. € (Vj. 9,9 Mio. €) erhöhten. Ebenfalls gestiegen ist die Position für Restrukturierungen, Abfindungen und Rechtsstreitigkeiten, und zwar um 6,2 Mio. € auf 13,6 Mio. € (Vj. 7,4 Mio. €).

Die sonstigen nicht operativen Aufwendungen und akquisitionsbedingten Ergebniseffekte erhöhten sich um 5,5 Mio. € auf 14,1 Mio. €.

Die operative Ergebnismarge (EBITA-Marge, non-IFRS) gemessen am Konzernumsatz verringerte sich auf 18,6 % (Vj. 19,6 %). StreamSets ausgenommen, betrug die operative Marge 21,2 %. Damit lag die Marge im Rahmen der am Jahresanfang kommunizierten Prognose. Gleichzeitig tätigte der Konzern weiterhin Investitionen in das Partnernetzwerk und investierte gezielt in Innovationen des Produktportfolios. Darüber hinaus wurde die Marge vorübergehend durch den Geschäftsmodellwandel von Dauerlizenzen zu Subskriptionslizenzen und SaaS negativ beeinflusst. Die Ergebnismarge bildet nach wie vor eine solide finanzielle Basis für das Unternehmenswachstum im Jahr 2023 und darüber hinaus.

Das **operative Nettoergebnis (non-IFRS)** reduzierte sich um 57 % auf 48,9 Mio. € (Vj. 114,2 Mio. €).

Das Finanzergebnis reduzierte sich um 11,5 Mio. €, was im Wesentlichen auf Aufwendungen im Zusammenhang mit den gezeichneten Wandelschuldverschreibungen mit Silver Lake zurückzuführen ist. Der Anstieg der Ertragsteuern (non-IFRS) um 71,3 Mio. € ist neben dem Anstieg des operativen EBITA (non-IFRS) auf einen Einmaleffekt aus der Wertminderung aktiver latenter Steuern zurückzuführen.

Das **operative Nettoergebnis je Aktie (non-IFRS)** betrug 0,66 € (Vj. 1,54 €), basierend auf durchschnittlich 74,0 Mio. (Vj. 74,0 Mio.) im Umlauf befindlichen Aktien (unverwässert). Dies entspricht einem Rückgang um 57 %.

Umsatzerlöse SaaS/nutzungsbasiert

Infolge der zunehmenden Bedeutung neuer Lizenzmodelle in der Softwarebranche hat die Software AG seit dem Geschäftsjahr 2018 im Segment Digital Business die Erlösart SaaS/nutzungsbasiert aufgenommen. Bei SaaS erwirbt der Kunde ein befristetes Nutzungsrecht an der Software, inklusive des Betriebs der Software (Hosting). Dabei verfügt der Kunde selbst nicht über die Software, sondern kann diese nur online nutzen. Die Umsätze aus der Erlösart SaaS/nutzungsbasiert

beliefen sich im Geschäftsjahr 2022 auf 75,8 Mio. € (Vj. 44,1 Mio. €) und lagen damit um 72 % über dem Vorjahr. Exklusive StreamSets betrug der Anstieg 42 %.

Mehrperiodenübersicht zur Ertragslage

in Mio. €	2022	2021	2020	2019	2018
Gesamtumsatz	958,2	833,8	834,8	890,6	865,7
davon Produktumsatz	795,6	684,0	671,1	702,7	682,4
EBIT (vor allen Steuern)	78,1	122,1	136,4	214,8	231,6
in % vom Gesamtumsatz	8,2	14,6	16,3	24,1	26,8
Konzernüberschuss	19,2	84,3	96,1	155,3	165,2
in % vom Gesamtumsatz	2,0	10,1	11,5	17,4	19,1

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Verteilung des Gesamtumsatzes für das Jahr 2022 auf die drei Segmente der Software AG, Digital Business, A&N und Professional Services, war wie folgt:

Umsatzverteilung 2022

in Mio. €	2022	in %
Gesamtumsatz	958,2	100
Digital Business	549,7	57
A&N	245,9	26
Professional Services	162,6	17

Das Segment Digital Business konnte den Anteil am Konzernumsatz mit den zukunftsorientierten Produkten für die digitale Transformation der Kunden auf 57 % (Vj. 56 %) weiter ausbauen. Dies belegt die hohe Geschäfts- und Marktrelevanz dieses Bereichs. Insbesondere das darin enthaltene Geschäft aus SaaS-Umsätzen stieg signifikant um 72 % (währungsbereinigt 62 %) auf 75,8 Mio. € (Vj. 44,1 Mio. €). Ohne Berücksichtigung von StreamSets betrug der Anstieg 42 % (währungsbereinigt 36 %).

Der Umsatz des traditionellen A&N-Segments stieg währungsbereinigt um 8 % auf 245,9 Mio. € (Vj. 214,5 Mio. €). Damit trug das Segment 26 % (Vj. 26 %) zum Gesamtumsatz bei. Das Segment Professional Services erbrachte mit 17 % einen Umsatzanteil, der einen Prozentpunkt unter dem Vorjahr lag.

Segment Digital Business

Das Geschäftssegment Digital Business generierte im Jahr 2022 einen Umsatz von 549,7 Mio. € (Vj. 469,5 Mio. €), der damit um 17 % über dem Vorjahr lag. Der ARR des Digital Business betrug zum Ende des Geschäftsjahrs 2022 516,4 Mio. € (Vj. 418,5 Mio. €). Das Segmentergebnis des Digital Business belief sich auf 38,2 Mio. € (Vj. 55,8 Mio. €). Angesichts gestiegener Umsatzkosten sowie F&E- und Vertriebsinvestitionen fiel das Segmentergebnis geringer aus als im Vorjahr. Die Segmentmarge ging im Berichtsjahr entsprechend ebenfalls zurück auf 6,9 % (Vj. 11,9 %). Exklusive StreamSets betrug das Segmentergebnis 70,4 Mio. € und die Marge 13,3 %.

Segmentbericht Digital Business 2022

in Mio. €	2022	2021	+/- in %	+/- in % acc ¹
Subskriptionen	262,3	184,9	42	34
SaaS/nutzungsbasiert	75,8	44,1	72	62
Wartung unbefristeter Lizenzen	181,3	209,9	-14	-19
Wiederkehrende Umsätze	519,5	438,9	18	12
Unbefristete Lizenzen	30,2	30,6	-1	-5
Produktumsätze	549,7	469,5	17	11
Umsatzkosten	-77,8	-62,5	24	22
Bruttoergebnis	471,9	407,0	16	9
Vertriebsaufwendungen	-284,3	-231,1	23	16
F&E-Aufwendungen	-149,5	-120,1	24	19
Segmentergebnis	38,2	55,8	-32	-42
Marge in %	6,9	11,9	-	-

¹ At constant currency (um Wechselkurseffekte bereinigt).

Segment A&N

Das Datenbanksegment für Großrechner (A&N) erzielte im Geschäftsjahr 2022 einen Umsatz von 245,9 Mio. € (Vj. 214,5 Mio. €). Dies entspricht einem Anstieg von 15 % bzw. währungsbereinigt von 8 %. Da der Markt für klassische Datenbanksoftware im Großrechnerumfeld aufgrund seiner Reife und Sättigung allgemein rückläufig ist, rechnet die Software AG zukünftig mit einem stabilen bis leichten Rückgang dieses Geschäfts. Die Tatsache, dass der Rückgang dieses traditionellen Geschäfts in den vergangenen Jahren 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 den Bereich mit sich bringen. Zudem ist der Kundenwunsch nach Subskriptionsverträgen gestiegen.

Die A&N-Subskriptionserlöse stiegen im Berichtsjahr um 65 % bzw. währungsbereinigt um 58 % auf 100,6 Mio. € (Vj. 61,1 Mio. €). Die Umsätze aus der Wartung unbefristeter Lizenzen dieses Segments erreichten 121,1 Mio. € (Vj. 126,1 Mio. €), das entspricht einem Rückgang um 4 % bzw. währungsbereinigt um 10 %.

Das A&N-Segmentergebnis verbesserte sich auf 169,2 Mio. € (Vj. 145,9 Mio. €). Die Segmentmarge im A&N-Bereich lag mit 68,8 % (Vj. 68,0 %) 0,8 Prozentpunkte über dem Vorjahr.

Segment Professional Services

Im Geschäftsjahr 2022 generierte das Segment Professional Services einen Umsatz von 162,6 Mio. € (Vj. 149,8 Mio. €). Dies bedeutet einen Anstieg von 9 % (währungsbereinigt 2 %). Exklusive StreamSets wurden Umsätze in Höhe von 157,4 Mio. € erzielt, was einem Anstieg von 5 % (währungsbereinigt -1 %) entsprach. Das Segmentergebnis reduzierte sich um 21 % bzw. währungsbereinigt um 28 % auf 21,9 Mio. € (Vj. 27,8 Mio. €). Die Umsatzkosten, die den mit Abstand größten Anteil der Aufwendungen ausmachten, stiegen um 18 %, währungsbereinigt um 11 %, auf 127,9 Mio. € (Vj. 108,6 Mio. €). Die Vertriebsaufwendungen sanken um 4 % bzw. währungsbereinigt um 10 % auf 12,9 Mio. € (Vj. 13,4 Mio. €). Die Segmentmarge erreichte 13,4 % (Vj. 18,5 %). Die Gründe für den Margenrückgang liegen unter anderem in den Investitionen im Rahmen des Professional-Services-Transformationsprojekts und den im gleichen Zusammenhang eingegangenen strategischen Partnerschaften. Darüber hinaus nahm die Reisetätigkeit im Jahr 2022 verglichen mit dem von Reisebeschränkungen aufgrund der Covid-19-Pandemie bestimmten Vorjahr wieder zu.

Die strategischen Beratungsleistungen der Software AG waren auch im Geschäftsjahr 2022 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 einem schnellen Umsatzwachstum. Somit konnte das Beratungsgeschäft den Erfolg der anderen beiden produktgetriebenen Geschäftsbereiche erneut nachhaltig unterstützen. Die im dritten

Segmentbericht Adabas & Natural 2022

in Mio. €	2022	2021	+/- in %	+/- in % acc ¹
Subskriptionen	100,6	61,1	65	58
Wartung unbefristeter Lizenzen	121,1	126,1	-4	-10
Wiederkehrende Umsätze	221,7	187,2	18	12
Unbefristete Lizenzen	24,3	27,3	-11	-18
Produktumsätze	245,9	214,5	15	8
Umsatzkosten	-8,5	-7,7	10	4
Bruttoergebnis	237,5	206,7	15	8
Vertriebsaufwendungen	-36,4	-29,8	22	15
F&E-Aufwendungen	-31,9	-31,0	3	3
Segmentergebnis	169,2	145,9	16	8
Marge in %	68,8	68,0		

¹ At constant currency (um Wechselkurseffekte bereinigt).

Quartal 2022 erweiterte strategische Partnerschaft mit Persistent, einem Middleware-Implementierungspartner in Nordamerika, beinhaltet eine Unterbeauftragung von Persistent, die als Servicepartner auf dem nordamerikanischen Markt Kunden maßgeschneiderte Lösungen auf Grundlage von Software AG-Produkten anbietet.

Segmentbericht Professional Services 2022

in Mio. €	2022	2021	+/- in %	+/- in % acc ¹
Gesamtumsatz	162,6	149,8	9	2
Umsatzkosten	-127,9	-108,6	18	11
Bruttoergebnis	34,7	41,2	-16	-22
Vertriebsaufwendungen	-12,9	-13,4	-4	-10
Segmentergebnis	21,9	27,8	-21	-28
Marge in %	13,4	18,5	-	-

¹ At constant currency (um Wechselkurseffekte bereinigt).

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 Optimierung des Portfolios durch eine adäquate Finanzierungsstruktur zu unterstützen – unabhängig von kurzfristigen Veränderungen der Kapitalmarktbedingungen. Die Zahlungsfähigkeit aller Tochtergesellschaften im Konzern wird durch ein zentrales **Liquiditätsmanagement** sichergestellt. Dazu stehen ausreichende Finanzmittel aus dem Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit sowie aus bestehenden Kreditvereinbarungen zur Verfügung.

Die 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 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 wählt ihre Geschäftspartner nach strengen Kriterien aus.

Darüber hinaus überwacht die zentrale Finanzabteilung die Währungsrisiken für alle Konzerngesellschaften, steuert interne Verrechnungen von Währungspositionen einschließlich Cashpooling und minimiert verbleibende

Salden selektiv mithilfe derivativer Finanzinstrumente. Dabei werden ausschließlich bestehende Bilanzposten oder zu erwartende Cashflows abgesichert.

FINANZIERUNGSMITTEL

Die Finanzierung der Software AG soll nach der Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Erlöse auf einem kontinuierlichen wiederkehrenden Free Cashflow basieren. Während der anhaltenden Übergangsphase führt die Umstellung des Geschäftsmodells zu wiederkehrenden Umsätzen und Zahlungsströmen, insbesondere bei der Gewährung befristeter Softwarelizenzen, in der Tendenz dazu, dass Zuflüsse später realisiert werden.

Für einen darüber hinausgehenden Finanzierungsbedarf werden Fremdfinanzierungen, Factoring und Leasingmodelle eingesetzt. Ein finanzielles Risiko besteht darin, dass der Konzern bestehenden finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen könnte. Dazu zählen etwa Kreditvereinbarungen, Leasingverträge oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Dieses Risiko begrenzt der Konzern durch die Liquiditätssteuerung. Daher können fällige Zahlungsverpflichtungen durch vorhandene Barmittel, bilaterale Kreditlinien oder den Konsortialkredit ausgeglichen werden. Die in Anspruch genommenen Kredite weisen variable und feste Zinssätze aus und haben Restlaufzeiten von maximal neun Jahren. Im Falle variabler Zinszahlungen wird auf das zum Bilanzstichtag gültige Zinsniveau abgestellt. Verbindlichkeiten in Fremdwährungen bewertet die Software AG zum Umrechnungskurs per 31. Dezember 2022.

STRATEGISCHE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Im Zentrum der Finanzierungsstrategie der Software AG steht ihr Free Cashflow, der zusammen mit der hohen Eigenkapitalquote die finanzielle Flexibilität für die Stärkung des organischen sowie des anorganischen Wachstums bietet. Die syndizierte Kreditlinie über 300 Mio. € wurde im Dezember 2022 vorzeitig refinanziert und verlängert. Die neue Laufzeit beträgt fünf Jahre, bis Dezember 2027. Darüber hinaus beinhaltet der Vertrag eine Erhöhungsoption des Kreditvolumens von bis zu 100 Mio. €. Diese Kreditlinie kann für allgemeine Unternehmenszwecke, einschließlich M&A, genutzt werden.

Als zusätzliche Finanzierungsquelle hat die Software AG Anfang des Jahres 2022 Wandelschuldverschreibungen über 344,3 Mio. € mit einer Laufzeit bis Anfang 2027 an die Silver-Lake-Gruppe emittiert. Die Erlöse aus der Transaktion wurden maßgeblich zur Akquisition von StreamSets eingesetzt.

In Verbindung mit der komfortablen Liquiditätsposition und freien Liquiditätslinien erreicht der Konzern eine von kurzfristigen Änderungen der Kapitalmarktbedingungen unabhängige Finanzierungsstruktur, die die Zahlungsfähigkeit aller Tochtergesellschaften sicherstellt und Raum für strategische Weiterentwicklungen lässt.

ANALYSE DER FINANZLAGE

Zum 31. Dezember 2022 betrug die **Netto-Cash-Position** der Software AG (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente abzüglich finanzieller Verbindlichkeiten) -240,0 Mio. € (Vj. 277,2 Mio. €). Die Reduktion im Vergleich zum Vorjahr resultierte überwiegend aus der Erhöhung der langfristigen Finanzverbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Begebung der Wandelschuldverschreibungen sowie den nachfolgend dargestellten Cashflows aus betrieblicher, Investitions- und Finanzierungstätigkeit sowie dem daraus resultierenden Zahlungsmittelbestand zum Jahresende:

Der **Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit** verringerte sich von 116,2 Mio. € um 97,8 Mio. € auf 18,4 Mio. €. Dieser Rückgang resultierte im Wesentlichen aus dem in der Ertragslage dargestellten rückläufigen operativen **Ergebnis** sowie dem Anstieg nicht fälliger Forderungen und Vermögenswerte im Zusammenhang mit der sukzessiven Umstellung von Kundenverträgen auf Subskriptionen. Die Transformation des Geschäftsmodells führt in der Übergangsphase zu späteren Zuflüssen aus Kundenverträgen.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** verringerte sich von -28,7 Mio. € um 484,5 Mio. € auf -513,2 Mio. €. Dieser erhöhte Mittelabfluss resultierte im Wesentlichen aus der Akquisition von StreamSets, die zu einer Nettoauszahlung von 537,3 Mio. € geführt hat. Zu einem positiven Einmaleffekt in Höhe von 10,8 Mio. € führte der Verkauf der FACT-Beteiligung im dritten Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** erhöhte sich um 333,8 Mio. € auf 316,7 Mio. €, im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Begebung der Wandelschuldverschreibungen an Silver Lake.

Der **Zahlungsmittelbestand** zum 31. Dezember 2022 belief sich auf 427,1 Mio. € im Vergleich zu 585,8 Mio. € zum letzten Bilanzstichtag. Diese Veränderung um 158,7 Mio. € resultierte aus dem Saldo der dargestellten Cashflows zuzüglich einer bewertungsbedingten Veränderung in Höhe von 19,3 Mio. €.

Mehrperiodenübersicht zur Finanzlage

in Mio. €	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	427,1	585,8	480,0	513,6	462,4
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	31,9	84,8	16,4	96,4	111,9
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	635,2	223,8	243,5	200,2	201,4
Nettoliquidität	-240,0	277,2	220,1	217,0	149,0
Eigenkapital	1.511,2	1.438,2	1.312,5	1.357,5	1.239,1
Eigenkapitalquote in %	56	65	64	64	62
Bilanzsumme	2.678,4	2.221,4	2.039,9	2.116,1	2.007,9

Kapitalflussrechnung 2022

in Mio. €	2022	2021
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	18,4	116,2
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-513,2	-28,7
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	316,7	-17,1
Bewertungsbedingte Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	19,3	35,4
Nettoveränderung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	-158,7	105,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	427,1	585,8
Free Cashflow	-1,1	91,4

Der **Free Cashflow** – bei der Software AG definiert als Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich des Cashflows aus Investitionstätigkeit ohne Ein- und Auszahlungen im Zusammenhang mit kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten und M&A-Aktivitäten sowie Tilgung von Leasingverbindlichkeiten – erreichte im Berichtsjahr -1,1 Mio. € im Vergleich zu 91,4 Mio. € im Vorjahr. Diese Entwicklung resultierte überwiegend aus der skizzierten Veränderung des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit.

Ermittlung des Free Cashflows 2022

in Mio. €	2022	2021
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	18,4	116,2
Mittelzufluss aus dem Abgang von Sachanlagen/immateriellen Vermögenswerten	3,1	2,1
Investitionen in Sachanlagen/immaterielle Vermögenswerte	-13,5	-11,1
Mittelzufluss aus dem Abgang von langfristigen finanziellen Vermögenswerten	4,9	1,1
Investitionen in langfristige finanzielle Vermögenswerte	-2,0	-3,9
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-12,0	-13,0
Free Cashflow	-1,1	91,4

Das **Eigenkapital** betrug zum Ende des Berichtsjahrs 1.511,2 Mio. € (Vj. 1.438,2 Mio. €) und lag damit 73,0 Mio. € über dem Vorjahreswert. Mit einer Eigenkapitalquote von 56 % (Vj. 65 %) ist die Software AG weiterhin solide finanziert. Der Rückgang der Eigenkapitalquote ist im Wesentlichen der Bilanzverlängerung im Zusammenhang mit der StreamSets-Akquisition sowie der Begebung der Wandelschuldverschreibungen geschuldet.

VERMÖGENSSTRUKTURANALYSE

Zum 31. Dezember 2022 erhöhte sich die **Bilanzsumme** von 2.221,4 Mio. € um 457,0 Mio. € auf 2.678,4 Mio. €.

Bei den **Aktiva** verringerte sich das **kurzfristige Vermögen** von 874,9 Mio. € um 105,0 Mio. € auf 769,9 Mio. €. Ursächlich hierfür sind insbesondere folgende Veränderungen:

- Der Zahlungsmittelbestand verringerte sich wie in der **Finanzlage** dargestellt um 158,7 Mio. € auf 427,1 Mio. €.
- Die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und die sonstigen Forderungen erhöhten sich um 53,3 Mio. € auf 251,8 Mio. €, insbesondere aufgrund gestiegener Forderungen und Vertragsvermögenswerte. Letztere betreffen Ansprüche gegenüber Kunden, deren zugrunde liegende Leistungen bereits von der Software AG erbracht wurden, jedoch aufgrund der vertraglichen Vereinbarungen später zu fakturieren sind, insbesondere im Zusammenhang mit der Gewährung befristeter Softwarelizenzen durch Subskriptionsverträge.

Das **langfristige Vermögen** erhöhte sich von 1.346,5 Mio. € um 562,0 Mio. € auf 1.908,5 Mio. €. Ursächlich für diesen Anstieg waren insbesondere die aufgrund der StreamSets-Akquisition gestiegenen immateriellen Vermögenswerte (vermindert um laufende Abschreibungen) und Geschäfts- oder Firmenwerte, die ferner wechselkursbedingten Schwankungen unterliegen (Nettoanstieg per 31. Dezember 2022 um 529,9 Mio. €, davon entfallen 134,2 Mio. € auf die immateriellen Vermögenswerte sowie 395,7 Mio. € auf die Geschäfts- oder Firmenwerte). Die Zugänge aus der StreamSets-Akquisition wurden dem Segment Digital Business zugeordnet. Außerdem wurde im dritten Quartal eine Wertminderung der dem Segment Professional Services zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 25,3 Mio. € erfasst. Daneben kam es zu folgenden Veränderungen:

- Die Sachanlagen sowie die als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien haben sich in Summe im Vergleich zum 31. Dezember 2021 unwesentlich verändert. Die saldierten Veränderungen betreffen Abschreibungen, laufende Ersatzinvestitionen im Rahmen des regulären Geschäftsbetriebs sowie währungsbedingte Veränderungen.
- Die langfristigen sonstigen nichtfinanziellen Vermögenswerte erhöhten sich um 43,7 Mio. € auf

52,8 Mio. €. Davon entfallen 33,2 Mio. € auf Effekte aus der geänderten Bewertung von Pensionsverpflichtungen und korrespondierendem Planvermögen aufgrund des veränderten Zinsumfeldes und der daraus abgeleiteten versicherungsmathematischen Annahmen.

Bei den **Passiva** verringerten sich die **kurzfristigen Schulden** geringfügig um 36,2 Mio. € auf 454,6 Mio. €, überwiegend aufgrund von um 53,0 Mio. € verringerten kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten infolge von Fremdkapitaltilgungen sowie von um 15,6 Mio. € erhöhten kurzfristigen sonstigen Rückstellungen. Die Erhöhung der kurzfristigen sonstigen Rückstellungen betrifft im Wesentlichen die Erfassung einer Restrukturierungsrückstellung sowie gestiegene Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten.

Die **langfristigen Schulden** erhöhten sich von 292,3 Mio. € um 420,3 Mio. € auf 712,6 Mio. €. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus folgenden Veränderungen:

- Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich um 411,5 Mio. € auf 635,2 Mio. €. Davon entfallen 311,2 Mio. € auf die Begebung der Wandelschuldverschreibungen. Ferner wurde ein langfristiges Darlehen mit einem Nominalbetrag in Höhe von 120,0 Mio. € aufgenommen.
- Die um 23,3 Mio. € auf 11,8 Mio. € verringerten Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen sind, analog zur beschriebenen Auswirkung im Bereich der langfristigen sonstigen nichtfinanziellen Vermögenswerte, im Wesentlichen durch das geänderte Zinsumfeld beeinflusst.

- Schließlich erhöhten sich die latenten Steuerschulden von 6,4 Mio. € um 36,3 Mio. € auf 42,7 Mio. €, was im Wesentlichen auf die Akquisition von StreamSets zurückzuführen ist.

Die Veränderung des **Eigenkapitals**¹ in Höhe von insgesamt 73,0 Mio. € resultierte aus der Erhöhung der Kapitalrücklage um 33,2 Mio. € im Zusammenhang mit der Begebung der Wandelschuldverschreibungen. Ferner haben sich die Gewinnrücklagen um 37,2 Mio. € vermindert und die sonstigen Rücklagen um 77,8 Mio. € erhöht. Die Veränderung dieser Posten ist bedingt durch den Konzernüberschuss in Höhe von 19,2 Mio. €, die nach den IFRS-Vorschriften unmittelbar im Eigenkapital zu erfassenden Wertänderungen in Höhe von 77,8 Mio. € (davon 37,0 Mio. € entfallend auf Währungseffekte und 41,4 Mio. € entfallend auf versicherungsmathematische Effekte aus Pensionszusagen) sowie Dividendenzahlungen in Höhe von 56,2 Mio. €. Schließlich wurden im Zuge des Verkaufs der FACT-Beteiligung die nicht beherrschenden Anteile vollständig ausgebucht.

NICHT BILANZIERTES VERMÖGEN

Neben dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Vermögen verfügt die Software AG über wesentliche nicht bilanzierungsfähige Vermögenswerte. Zu den wesentlichen nicht bilanzierten Vermögenswerten gehören die Marke Software AG sowie die selbst hergestellten Softwareprodukte. Auch die Mitarbeiter sind mit ihrer Qualifikation und ihrem Engagement für den Erfolg der Software AG maßgeblich.

¹ Die Angaben gemäß § 160 Absatz 1 Nummer 2 AktG sind im Konzernanhang enthalten.

Mehrperiodenübersicht zur Vermögenslage

in Mio. €	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018
Aktiva					
Kurzfristiges Vermögen	769,9	874,9	758,0	776,0	724,9
Langfristiges Vermögen	1.908,5	1.346,5	1.281,9	1.340,1	1.283,0
	2.678,4	2.221,4	2.039,9	2.116,1	2.007,9
Passiva					
Kurzfristige Schulden	454,6	490,9	392,1	468,2	488,4
Langfristige Schulden	712,6	292,3	335,3	290,4	280,4
Eigenkapital	1.511,2	1.438,2	1.312,5	1.357,5	1.239,1
	2.678,4	2.221,4	2.039,9	2.116,1	2.007,9

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE DER SOFTWARE AG

JAHRESABSCHLUSS

Der Jahresabschluss der Software AG wurde nach den Vorschriften des deutschen Handelsrechts aufgestellt.

Finanz- und Vermögenslage der Software AG

Zum 31. Dezember 2022 erhöhte sich die **Bilanzsumme** der Software AG von 1.022,8 Mio. € um 300,3 Mio. € auf 1.323,1 Mio. €.

Im Folgenden sind die wesentlichen Veränderungen im Vergleich zum Vorjahr dargestellt:

in Mio. €	2022	2021	+/-
Immaterielle Vermögensgegenstände	20,1	23,8	-3,7
Sachanlagen	38,2	37,7	0,5
Finanzanlagen	1.027,6	685,6	342,0
Vorräte	0,1	0,0	0,1
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	114,9	98,8	16,1
Liquide Mittel und kurzfristige Wertpapiere	77,6	164,4	-86,8
Rechnungsabgrenzungsposten	44,5	11,1	33,4
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensrechnung	0,1	1,4	-1,3
Aktiva	1.323,1	1.022,8	300,3
Eigenkapital	265,5	248,4	17,1
Rückstellungen	114,0	113,4	0,6
Anleihen	344,3	0,0	344,3
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	328,7	288,3	40,4
Übrige Verbindlichkeiten	270,5	372,6	-102,1
Rechnungsabgrenzungsposten	0,1	0,1	0,0
Passiva	1.323,1	1.022,8	300,3

- Die **immateriellen Vermögensgegenstände** verringerten sich um 3,7 Mio. €. Dies resultiert im Wesentlichen aus den planmäßigen Abschreibungen.
- Die **Finanzanlagen** erhöhten sich um 342,0 Mio. €. Dies resultiert ganz überwiegend aus der Gewährung eines Darlehens an das verbundene Unternehmen Software AG USA, Inc., welches der konzerninternen Finanzierung des Erwerbs von StreamSets diente.
- Die **Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände** erhöhten sich um 16,1 Mio. € auf 114,9 Mio. €. Dieser Anstieg korrespondiert mit der Entwicklung der Umsatzerlöse.

- Die **liquiden Mittel** verringerten sich um 86,8 Mio. €. Die Liquidität der Software AG wird überwiegend durch konzerninterne Royalty-Einnahmen, Dividenden, Finanzierungen und Umlagen der Tochtergesellschaften generiert. Daher ist die Entwicklung der liquiden Mittel der Software AG weitgehend von Entscheidungen bezüglich Dividenden der Tochtergesellschaften sowie Finanzierungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften abhängig. Eine eigenständige Kapitalflussrechnung für die Software AG ist somit wenig aussagefähig, weshalb auf die Aufstellung einer solchen verzichtet wurde.
- Das **Eigenkapital** der Software AG erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 17,1 Mio. €. Dieser Anstieg ergab sich aus dem Saldo des Jahresüberschusses von 39,5 Mio. €, der im Geschäftsjahr 2022 durchgeführten, das Eigenkapital mindernden Dividendenzahlung an die Aktionäre der Software AG in Höhe von 56,2 Mio. € sowie der Erhöhung der Kapitalrücklage um 33,8 Mio. € im Zusammenhang mit der Begebung der Wandelschuldverschreibungen. Letztere führte zum Ausweis von **Anleihen** zum Erfüllungsbetrag in Höhe von 344,3 Mio. €.
- Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** erhöhten sich um 40,4 Mio. €. Im Wesentlichen steht dies im Zusammenhang mit der Nettoaufnahme von Investitionsdarlehen.
- Die **übrigen Verbindlichkeiten** verringerten sich um 102,1 Mio. €, im Wesentlichen bedingt durch interne Cash-Management-Maßnahmen, die zu einem Rückgang der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen führten.

Ertragslage der Software AG

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

in Mio. €	2022	2021	+/- in %
Lizenzen	73,4	51,9	41,4
Wartung	103,3	101,1	2,2
Software as a Service	8,9	4,7	89,4
Dienstleistungen	150,5	123,7	21,7
Umsatzerlöse	336,1	281,4	19,4
Operative Erträge und Aufwendungen	-397,2	-346,5	14,6
Ergebnis aus Finanzanlagen und Ergebnisübernahmen	122,2	77,5	57,7
Operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern	61,1	12,4	392,7
Finanzergebnis	-17,5	-1,0	1650,0
Ergebnis vor Steuern	43,6	11,4	282,5
Steuern	-4,1	-3,5	17,1
Jahresüberschuss	39,5	7,9	400,0

- Die **Lizenz Erlöse** resultierten aus lizenzbezogenen Royalties der Tochtergesellschaften sowie aus eigenem Lizenzgeschäft überwiegend im Inland.
- Die **Erlöse aus Wartung** beinhalten im Wesentlichen die wartungsbezogenen Royalties der Tochtergesellschaften.
- Die **SaaS-Umsätze** resultierten aus SaaS-bezogenen Royalties der Tochtergesellschaften sowie aus eigenem SaaS-Geschäft im Inland.
- Die **Dienstleistungen** beinhalten die an die Tochtergesellschaften weiterbelasteten Managementgebühren sowie die Leistungen des zentralen Supports und weiterbelastete Forschungs- und Entwicklungskosten.
- Die **operativen Erträge und Aufwendungen** beinhalten die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen, Aufwendungen für bezogene Waren und Dienstleistungen, Personalaufwand und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens sowie auf Sachanlagen. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus gestiegenen Aufwendungen für bei Tochtergesellschaften bezogene Dienstleistungen sowie höheren Aufwendungen für bezogene Hosting-Leistungen.
- Im Posten **Ergebnis aus Finanzanlagen und Ergebnisübernahmen** sind Dividenden der Tochtergesellschaften, Erträge aus Ausleihungen an verbundene Unternehmen, Erträge und Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen sowie Abschreibungen auf

Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens enthalten. Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich der Saldo im Wesentlichen durch höhere Ergebnisabführungen und Ausschüttungen der operativen deutschen Gesellschaften.

- Das **Finanzergebnis** ergibt sich aus dem Saldo der sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge sowie der Zinsaufwendungen und ähnlichen Aufwendungen. Die Veränderung im Vergleich zum Vorjahr resultierte aus um 17,2 Mio. € höheren Zinsaufwendungen, in erster Linie durch die Wandelschuldverschreibungen.

Prognose

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 die **Prognose** des Konzerns verwiesen.



Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung

GRUNDLAGEN

BERICHTSSYSTEMATIK

Die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung der Software AG (im Folgenden nichtfinanzielle Erklärung) bezieht sich auf das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022. Die Berichterstattung erfolgt seit dem Geschäftsjahr 2017 in dieser Form im zusammengefassten Lagebericht.

Gemäß § 289c des Handelsgesetzbuchs (HGB) sind in der 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 mindestens die in § 289c Abs. 2 HGB genannten Aspekte erforderlich sind. Gemäß § 289d HGB hat sich die Software AG bei der Erstellung der 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 nichtfinanziellen Erklärung bezieht sich auf die Software AG und den Software AG-Konzern. Die zugrunde liegende Datenbasis für die nichtfinanziellen Kennzahlen des 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 nichtfinanziellen Erklärung

Die nichtfinanzielle Erklärung der Software AG wurde von der Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Deloitte) 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

Als globaler Technologiedienstleister bietet die Software AG Softwarelösungen und entsprechende Dienstleistungen für ihre Kunden an. Die Gründer des Unternehmens haben das Fundament für ein werteorientiertes Handeln gelegt und damit die Unternehmenskultur geprägt. Bis heute ist die Software AG die innovative, unabhängige Kraft hinter vielen bekannten Marken weltweit und begleitet diese auf ihrem Weg in die Digitalisierung. Weitere Informationen zur Geschäftstätigkeit sowie zum [Geschäftsmodell](#) der Software AG finden sich im Unterkapitel Grundlagen des Konzerns im zusammengefassten Lagebericht.

ANGABEPFLICHTEN NACH DER EU-TAXONOMIEVERORDNUNG

Die Software AG ist gemäß den auf der Richtlinie 2013/34/EU beruhenden Regelungen der §§ 289b ff./§§ 315b ff. HGB verpflichtet, Angaben über nichtfinanzielle Belange zu erstellen. In diesem Zusammenhang muss sie gemäß Art. 8 der Verordnung (EU) 2020/852 vom 18. Juni 2020 (Taxonomieverordnung) in ihrer nichtfinanziellen Erklärung erläutern, wie und in welchem Umfang sie Wirtschaftstätigkeiten ausübt, die als ökologisch nachhaltig im Sinne der Taxonomieverordnung eingestuft werden können.

Eine Wirtschaftstätigkeit gilt als taxonomiefähig, sofern sie in der Taxonomieverordnung bzw. in den entsprechenden delegierten Rechtsakten aufgeführt ist und dem Grunde nach zur Verwirklichung von

mindestens einem der nachfolgenden Umweltziele beiträgt¹:

- Klimaschutz
- Anpassung an den Klimawandel
- Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen
- Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft
- Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung
- Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme

Als taxonomiekonform gilt eine Wirtschaftstätigkeit, wenn sie die sogenannten technischen Bewertungskriterien erfüllt, das heißt einen wesentlichen Beitrag zu einem der Umweltziele leistet sowie zu keiner wesentlichen Beeinträchtigung eines oder mehrerer anderer Umweltziele führt (Do no significant harm, DNSH). Zur Erfüllung der Taxonomiekonformität ist darüber hinaus die Einhaltung eines Mindestschutzes zu beachten, der sich auf die Einhaltung von Rahmenwerken zu Menschenrechten, Sozial- und Arbeitsstandards bezieht.

Die Taxonomieverordnung definiert mit den Umsatzerlösen, Investitionsausgaben (Capital Expenditure, CapEx) und Betriebsausgaben (Operational Expenditure, OpEx) drei berichtspflichtige Leistungsindikatoren, durch die der Umfang von Wirtschaftstätigkeiten darzulegen ist, der als ökologisch nachhaltig im Sinne der Taxonomieverordnung eingestuft wird.

Zur Konkretisierung der vorstehenden Einstufung von Taxonomiefähigkeit und -konformität hat die Europäische Kommission die delegierte Verordnung (EU) 2021/2139 (delegierter Rechtsakt Klima) zu den ersten beiden Umweltzielen erlassen.

Die Software AG muss für das Geschäftsjahr 2022 zum zweiten Mal die Anforderungen der Taxonomieverordnung umsetzen. Zur erstmaligen Berichterstattung gemäß der EU-Taxonomie für das Berichtsjahr 2021 wurden vereinfachte Anforderungen an Unternehmen gestellt: Zum einen wurden nur Wirtschaftstätigkeiten mit Bezug zu den ersten beiden Umweltzielen, Klimaschutz und Anpassung an den Klimawandel, in Betracht gezogen, und zum anderen erfolgte die Angabe der Kenn-

zahlen (Umsatzerlöse, CapEx, OpEx) nur für taxonomiefähige Wirtschaftstätigkeiten. Das heißt, es fand keine Betrachtung der Taxonomiekonformität statt. Von diesen Erleichterungen hat die Software AG Gebrauch gemacht.

Für die Berichterstattung des Geschäftsjahres 2022 sind weiterhin nur die ersten beiden Umweltziele zu betrachten, doch müssen nun auch Angaben zur Taxonomiekonformität gemacht werden. Des Weiteren sind erstmals verpflichtend die Tabellen aus Anhang II (2021/2178/EU) zur Berichterstattung über die Taxonomiequoten zu verwenden.

Ermittlung taxonomiefähiger Wirtschaftstätigkeiten

Zur Erhebung der berichtspflichtigen Informationen wurde bei der Software AG ein EU-Taxonomie-Projekt unter Beteiligung relevanter interner Stellen sowie eines externen Dienstleisters initiiert. Im ersten Schritt wurde ein Portfolio-Screening hinsichtlich der in Annex I und II des delegierten Rechtsakts Klima aufgeführten Wirtschaftstätigkeiten durchgeführt.

Das Ergebnis des Screenings ergab, dass keine umsatzrelevanten Wirtschaftstätigkeiten als grundsätzlich taxonomiefähig im Hinblick auf das Umweltziel Klimaschutz (Annex I des delegierten Rechtsakts Klima) einzustufen sind. Dieser Einschätzung liegen folgende ergänzende Überlegungen zugrunde:

- Eine Einstufung der Aktivität 8.1. „Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten“ der Software AG als taxonomiefähig in Bezug auf das erste Umweltziel, Klimaschutz, scheidet insbesondere aus nachfolgenden Gründen aus: Die Software AG betreibt zwar ein eigenes Datenzentrum am Unternehmenssitz in Darmstadt, dieses wird jedoch ebenso wie Back-up-Server an anderen Standorten ausschließlich zur Bereitstellung der internen Dienste genutzt. Es gehört nicht zum Geschäftsmodell der Software AG, mit diesen Datenzentren und Servern externen Umsatz zu generieren. Vielmehr wird beim Vertrieb von Software as a Service (SaaS) die Bereitstellung der Cloud-Infrastrukturleistung unterbeauftragt. Es ist der Erbringung von SaaS immanent, dass es sich um „Single Performance Obligations“ im Sinne des IFRS 15 handelt, das heißt, eine etwaige fremdbezogene Hosting-Komponente ist nicht separierbar von der zur Nutzung überlassenen Software sowie ergänzenden Dienstleistungen (beispielsweise Wartung und Support).
- Eine Einstufung der Aktivität 8.2. „Datenbasierte Lösungen zur Verringerung der Treibhausgasemissi-

¹ Der im Juni 2021 formell verabschiedete delegierte Rechtsakt Klima legt die technischen Bewertungskriterien für die ersten beiden der sechs Umweltziele fest und dient der Definition und Identifizierung nachhaltiger Aktivitäten. Die technischen Bewertungskriterien für die Ziele drei bis sechs werden voraussichtlich im Jahr 2023 verabschiedet. Entsprechend fanden im Geschäftsjahr 2022 nur die ersten beiden Umweltziele Anwendung.

onen“ der Software AG als taxonomiefähig in Bezug auf das erste Umweltziel, Klimaschutz, scheidet aus nachfolgenden Gründen aus: Die Software AG bietet Softwarelösungen und Dienstleistungen an, die ihre Kunden dann entsprechend ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit einsetzen. Die Produkte der Software AG zeichnen sich dadurch aus, dass sie Unternehmen dabei unterstützen, IT-Systeme und Daten zu integrieren, Geschäftsprozesse zu optimieren, bessere Entscheidungen zu treffen und somit in Summe effizienter zu agieren und Ressourcen zu sparen. Ob es sich bei den Tätigkeiten der Software AG im Einzelnen tatsächlich um taxonomiefähige Tätigkeiten handelt, bemisst sich jedoch danach, wie die Produkte und Dienstleistungen der Software AG von deren Kunden eingesetzt werden, was weder im Verantwortungsbereich noch im Einfluss- oder Kenntnisbereich der Software AG liegt.

Hinsichtlich möglicherweise vorliegender CapEx und OpEx in bestimmten Wirtschaftstätigkeiten in Hinblick auf das Umweltziel Klimaschutz (Annex I des delegierten Rechtsakts Klima) ergab das Screening, dass als grundsätzlich taxonomiefähig einzustufen sind:

- 6.5. Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen
- 7.7. Erwerb von und Eigentum an Gebäuden

Die taxonomiefähigen CapEx betreffen Zugänge im Fuhrpark und bei Gebäuden des Konzerns. Die taxonomiefähigen OpEx beinhalten Ausgaben für kurzfristiges Leasing sowie für die Wartung und Instandhaltung des Fuhrparks und der Gebäude. Im Rahmen der Wirtschaftstätigkeiten 6.5. und 7.7. wird bei der Software AG kein Umsatz generiert; vielmehr handelt es sich um den Erwerb von Produkten aus bzw. Investitionen in Wirtschaftstätigkeiten, die taxonomiefähig (oder -konform) sind.

Hinsichtlich des zweiten Umweltziels, Anpassung an den Klimawandel, lassen sich die wirtschaftlichen Tätigkeiten der Software AG unter keine der Wirtschaftstätigkeiten in Annex II des delegierten Rechtsakts Klima subsumieren. Grund dafür ist auch hier, dass die Produkte und Dienstleistungen der Software AG selbst beispielsweise keine physischen Lösungen umsetzen, mit denen die wichtigsten Klimarisiken erheblich reduziert werden. Zudem sind im Geschäftsjahr 2022 keine Ausgaben (CapEx bzw. OpEx) bezüglich der Reduzierung von Klimarisiken für die Geschäftstätigkeit zu verzeichnen.

Überprüfung des wesentlichen Beitrags sowie der Vermeidung erheblicher Beeinträchtigungen

Im weiteren Vorgehen hat die Software AG eine Abfrage der zuvor identifizierten taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten innerhalb des Konsolidierungskreises durchgeführt. Ziel dieser Abfrage war es, die Art und Höhe der relevanten CapEx und OpEx bezüglich der taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten für jede Gesellschaft im Konsolidierungskreis zu ermitteln.

Zur Würdigung einer Taxonomiekonformität sind gemäß der Taxonomieverordnung für jede der als abschließend taxonomiefähig eingeordneten Wirtschaftstätigkeiten der Software AG konkrete technische Bewertungskriterien sowie die Einhaltung des Mindestschutzes zu überprüfen.

Nachdem die taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten der Software AG hinsichtlich ihres wesentlichen Beitrags zum Umweltziel Klimaschutz betrachtet wurden, wurde im Anschluss die DNSH-Würdigung der übrigen Umweltziele vorgenommen. Zu diesem Zweck hat die Software AG eine Konformitätsabfrage bei den identifizierten Lieferanten zwecks Bestätigung der DNSH-Kriterien und des Mindestschutzes durchgeführt. Die bei den Lieferanten angefragten Informationen konnten nicht bereitgestellt bzw. eine Einhaltung der Kriterien konnte nicht bestätigt werden. Daran zeigt sich, dass ein Verständnis der Anforderungen der Taxonomieverordnung noch nicht entlang der gesamten Lieferkette der Software AG vorhanden ist. In Ermangelung direkter Liefer- und Leistungsbeziehungen zu den vorgelagerten Herstellern hat die Software AG ihre Möglichkeiten ausgeschöpft, um für das Jahr 2022 das Vorliegen der DNSH-Kriterien zu bestätigen. Aus diesem Grund werden die CapEx und OpEx der Software AG lediglich als taxonomiefähig eingestuft.

Überprüfung des Mindestschutzes

Als letzter Schritt zur Würdigung der Taxonomiekonformität ist die Einhaltung des Mindestschutzes zu überprüfen. Wie bereits dargestellt, war eine Würdigung der Einhaltung des Mindestschutzes mit Blick auf die vorgelagerte Lieferkette der Software AG in Ermangelung entsprechender Aussagen seitens der Lieferanten für den Berichtszeitraum 2022 nicht möglich. Diesbezüglich wird auf die durchgeführte Konformitätsabfrage verwiesen. Die konzernweite Einhaltung des Mindestschutzes im Sinne der Taxonomieverordnung unterliegt bei der Software AG derzeit einer umfangreichen Überprüfung. Aufgrund von

bisher nicht vorliegenden originären eigenen taxonomie-fähigen Wirtschaftstätigkeiten der Software AG wird diese jedoch als nachrangig zur Würdigung der Einhaltung des Mindestschutzes bei den Lieferanten angesehen. Mit Abschluss der internen Überprüfung wird im Jahr 2023 eine entsprechende Überarbeitung des Verhaltenskodex der Software AG für Lieferanten und Partner erfolgen. Im Berichtszeitraum ergaben sich keine Verstöße in Form von rechtskräftigen Verurteilungen im Bereich des Mindestschutzes. Es gab keine Vorfälle in den Bereichen Menschen- und Arbeitsrechte, Bestechung und Korruption sowie Besteuerung und fairer Wettbewerb.

Berechnung der taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Anteile

Auf Basis der durchgeführten Prozessschritte und der gewonnenen Kenntnisse konnten für die als taxonomiefähig identifizierten Wirtschaftstätigkeiten der Software AG keine taxonomiekonformen Beträge für CapEx und OpEx nachgewiesen werden. Aus diesem Grund beschränkt sich die Berechnung des Quotienten auf die Ermittlung der Nenner. Alle Kennzahlen finden sich im Meldebogen gemäß der delegierten Verordnung (EU) 2021/2178 der Kommission vom 6. Juli 2021 als Anlage zur nichtfinanziellen Erklärung.

NACHHALTIGKEITSLBITBILD

Die Software AG hat im Jahr 2021 ihre Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt und sich das folgende Nachhaltigkeitsleitbild gegeben: Nachhaltigkeit und verantwortungsvolles Handeln sind Leitprinzipien, die im Mittelpunkt unseres Handelns stehen. Wir sind der festen Überzeugung, dass moralische Grundsätze und wirtschaftlicher Erfolg zusammengehören. Um künftige Generationen und unseren Planeten zu schützen, verpflichten wir uns, nicht nur wirtschaftliche, sondern auch ökologische und gesellschaftliche Werte zu schaffen.

Unser Nachhaltigkeitsprogramm 2025 leitet uns dabei, unsere Ambitionen in fünf zentralen Handlungsfeldern zu erreichen.

Unternehmensführung



Wir haben den Anspruch, Nachhaltigkeit als integralen Bestandteil in unserer Geschäftstätigkeit zu verankern und unsere Verpflichtungen in den Bereichen Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung (Environment, Social and Governance, ESG) zu erfüllen. Mit unserer verantwortungsvollen Unternehmensführung verfolgen wir langfristige Ziele, die auf Wachstum und externe Anerkennung für erstklassige ESG-Leistungen ausgerichtet sind. Als Softwareunternehmen stehen wir für Informationssicherheit und Datenschutz auf höchstem Niveau – ganz im Sinne unserer Kunden und Partner. Wir sind fest davon überzeugt, dass unsere Mitarbeiter entscheidend für unseren Erfolg als nachhaltig handelndes Unternehmen sind.

Unsere Mitarbeitenden



Wir haben den Anspruch, unsere Unternehmenskultur zu pflegen und vorzuleben, die People, Passion and Products in den Mittelpunkt stellt und auf den zentralen Werten Inklusion, Integrität und Innovation aufbaut. Wir wollen stets die besten Talente für die Software AG gewinnen und diese langfristig im Unternehmen halten. Dies erreichen wir durch die gezielte Förderung des Mitarbeiterengagements sowie ein inklusives und faires Arbeitsumfeld, in dem sich alle Mitarbeiter gemäß ihren Bedürfnissen entwickeln und ihr volles Potenzial ausschöpfen können.

Kunden & Technologie



Wir haben den Anspruch, für unsere Kunden ein verlässlicher Partner für hochwertige und individuell anpassbare Softwarelösungen zu sein. Mit unseren Leistungen fördern wir die digitale Transformation. Der digitale Wandel kann dazu beitragen, die Folgen des Klimawandels abzumildern oder sogar umzukehren. Mit unseren Lösungen möchten wir unsere Kunden aktiv dabei unterstützen, die Voraussetzungen für nachhaltiges Wirtschaften in ihrem Unternehmen zu schaffen.

Gesellschaftlicher Wertbeitrag



Wir haben den Anspruch, Menschen beim Aufbau ihrer Kompetenzen im Bereich moderner Technologien wirkungsvoll voranzubringen. Unser gezieltes Engagement an Universitäten und Schulen richtet sich an die IT-Experten der Zukunft. Wir eröffnen Studenten sowie jungen Berufstätigen neue Lernmöglichkeiten und sinnstiftende Entwicklungsperspektiven. Da der technologische Fortschritt bei der Entwicklung einer nachhaltigen Welt eine entscheidende Rolle spielt, tragen wir durch kollaborative Forschungsprojekte zu den globalen Zielen für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs) bei.

Umweltauswirkungen



Wir haben den Anspruch, unseren ökologischen Fußabdruck so gering wie möglich zu halten. Um die Auswirkungen unserer Geschäftstätigkeit auf den Planeten zu minimieren, wollen wir schnellstmöglich klimaneutral wirtschaften. Mithilfe unserer Technologie und unserer Lösungen werden wir gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern maßgebliche ökologische Herausforderungen angehen und eine nachhaltigere Zukunft mitgestalten.

STEUERUNG VON NACHHALTIGKEIT UND TRANSPARENZ

Nachhaltigkeit ist ein wesentlicher Bestandteil der DNA der Software AG. Die Nachhaltigkeitsstrategie ist beim Chief Executive Officer (CEO) verankert. Das interne Sustainability Steering Committee (SSC) der Software AG steuert und kontrolliert die Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie und berät dazu. Die Leitung der Strategie und des SSC liegt bei der Abteilung Corporate Communications, die an den CEO berichtet. Das oberste Ziel ist eine transparente Kommunikation nach innen und außen. So soll sichergestellt werden, dass die Stakeholder des Unternehmens proaktiv, kontinuierlich und effizient über das Thema Nachhaltigkeit, seine Ziele und Fortschritte informiert werden.

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 sowie wichtige Multiplikatoren wie Analysten und die Medien.

WESENTLICHE NICHTFINANZIELLE THEMEN

Bestimmung der wesentlichen nichtfinanziellen Themen

Die Software AG hat ihre Wesentlichkeitsanalyse zuletzt im Geschäftsjahr 2021 umfassend aktualisiert. Das Ergebnis war eine schärfere Fokussierung auf die Themen mit den stärksten Auswirkungen auf Wirtschaft, Umwelt und Gesellschaft sowie mit der höchsten Geschäftsrelevanz für die Software AG. Auf dieser Grundlage baut die im Jahr 2021 entwickelte Nachhaltigkeitsstrategie der Software AG auf. Im Geschäftsjahr 2022 bestand kein Anlass für eine erneute Evaluation; es wurden keine neuen oder abweichenden Themen als wesentlich identifiziert.

Um die wesentlichen nichtfinanziellen Themen bzw. Sachverhalte für die nichtfinanzielle Erklärung zu identi-

fizieren, wurde in den Geschäftsjahren 2020 und 2021 ein mehrstufiger Prozess durchlaufen. Im 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. Im zweiten Schritt wurde eine Vorabanalyse durchgeführt, die eine Auswertung der Standards zur Nachhaltigkeitsberichterstattung der GRI, der Branchenempfehlungen für Softwareunternehmen des SASB sowie der nichtfinanziellen Berichterstattung anderer Unternehmen der Branche umfasste. Die auf diese Weise ermittelten relevanten Themen wurden abschließend im Rahmen eines gemeinsamen Workshops von Führungskräften der Software AG validiert und bewertet.

Priorisierung der wesentlichen Themen durch Geschäftsrelevanz- und Auswirkungsanalyse

Im Geschäftsjahr 2021 wurden die im Vorjahr aufgestellten 26 wesentlichen Themen noch einmal umfassend validiert und priorisiert. Dazu wurde zunächst eine Blind-Spot-Analyse durchgeführt, um sicherzustellen, dass weiterhin alle für die Stakeholder der Software AG relevanten Themen berücksichtigt werden. Verwandte Themen wurden zusammengefasst, und die verbleibenden 18 Themen wurden erneut den fünf Handlungsfeldern der Software AG zugeordnet. Abschließend wurde eine Geschäftsrelevanz- und Auswirkungsanalyse durchgeführt. Dieser Prozess wurde von einer externen Beratungsagentur begleitet, die auf Wesentlichkeitsanalysen und die Entwicklung von Nachhaltigkeitsstrategien spezialisiert ist.

Ergebnisse der Wesentlichkeitsanalyse

Die von der Software AG im Geschäftsjahr 2021 durchgeführte Wesentlichkeitsanalyse folgt dem Verständnis der GRI sowie den Vorgaben des Corporate-Social-Responsibility(CSR)-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes. Die in der nachfolgenden Tabelle aufgeführten acht Themen wurden unverändert zum Vorjahr als wesentlich für den Konzern eingestuft:

Handlungsfeld	Wesentliches Thema
Unternehmensführung	<ul style="list-style-type: none"> Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum Informationssicherheit und Datenschutz
Unsere Mitarbeitenden	<ul style="list-style-type: none"> Unternehmenskultur und Diversität Arbeitgeberattraktivität
Kunden und Technologie	<ul style="list-style-type: none"> Qualität der Produkte und Dienstleistungen Innovation und die Auswirkungen unserer Produkte
Gesellschaftlicher Wertbeitrag	<ul style="list-style-type: none"> Tech for Good
Umweltauswirkungen	<ul style="list-style-type: none"> Energie und CO₂-Emissionen

Neben den acht wesentlichen Themen berichtet die Software AG über die zwei weiteren Sachverhalte Achtung der Menschenrechte sowie Bekämpfung von Korruption und Bestechung, die sich aus den Anforderungen des § 289c HGB ergeben. Themen, die im Rahmen der durchgeführten Wesentlichkeitsanalyse als nicht wesentlich für die Software AG eingestuft wurden, werden in der vorliegenden nichtfinanziellen Erklärung nicht weiter ausgeführt. Für einen vollständigen Überblick beinhalten der Index der nichtfinanziellen Erklärung sowie die Kennzahlentabellen im Anhang neben den wesentlichen Themen auch die nicht weiterführend behandelten Themen sowie entsprechende, für einige Stakeholder-Gruppen relevante Kennzahlen.

HGB-Mindestaspekte und weitere als wesentlich erachtete Aspekte

Die nichtfinanzielle Erklärung hat sich laut § 289c Abs. 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 dem Handlungsfeld Unternehmensführung zugeordnet. Die Aspekte Umweltbelange, Arbeitnehmerbelange und Sozialbelange werden im Wesentlichen in den Handlungsfeldern Umweltauswirkungen, Unsere Mitarbeitenden, Kunden und Technologie sowie Gesellschaftlicher Wertbeitrag abgedeckt. Über die im HGB genannten Aspekte hinaus hat die Software AG Kundenbelange als wesentlich definiert. Diese sind hauptsächlich dem Handlungsfeld Kunden und Technologie zugeordnet.

INDEX DER NICHTFINANZIELLEN ERKLÄRUNG

Im folgenden Index der nichtfinanziellen Erklärung (NFE) sind die acht wesentlichen Themen der Software AG farblich hervorgehoben. Alle weiteren Themen wurden als nicht wesentlich eingestuft und werden freiwillig berichtet.

Geschäftsrelevanz- und Auswirkungsanalyse

Geschäftsrelevanz für die Software AG	sehr hoch	B4. Arbeitgeberattraktivität	A4. Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum	A3. Informationssicherheit und Datenschutz B1. Unternehmenskultur und Diversität	C1. Qualität der Produkte und Dienstleistungen
	hoch	A1. Unternehmensethik und digitale Verantwortung C2. Kundenzufriedenheit und -treue D2. Dialog mit Interessengruppen und staatliche Beziehungen	B2. Mitarbeiterförderung und -entwicklung	C3. Innovation und die Auswirkungen unserer Produkte D3. Tech for Good E1. Energie und CO ₂ -Emissionen	
	leicht erhöht	A4. Nachhaltige Lieferketten und Menschenrechte	B2. Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz B3. Work-Life-Balance E2. Natürliche Ressourcen und Kreislaufwirtschaft		
	moderat		D1. Unterstützung lokaler Gemeinschaften		
	eher gering	E3. Wassernutzung			
	eher gering	moderat	leicht erhöht	hoch	sehr hoch
Auswirkungen auf die Umwelt, Wirtschaft und/oder Gesellschaft					

A: Unternehmensführung, B: Unsere Mitarbeitenden, C: Kunden und Technologie, D: Gesellschaftlicher Wertbeitrag, E: Umweltauswirkungen

Wesentliche Themen und weitere Themen	Zusammenfassende inhaltliche Bedeutung der Themen für die Software AG	Aspekte nach HGB (§ 289c Abs. 2)	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI & SASB)
Handlungsfeld Unternehmensführung			
Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum	Unternehmensleistung und -wachstum, Markensichtbarkeit und Reputation, Management nichtfinanzieller Risiken und Chancen	n/a	n/a
Informationssicherheit und Datenschutz	Informations- und Datensicherheit, Schutz von Mitarbeiter- und Kundendaten, Schutz der Privatsphäre, Verhinderung von Malware-Angriffen	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2), Kundenbelange	SASB TC-SI-230a
Unternehmensethik und digitale Verantwortung	Verantwortungsbewusstes, integriertes, ethisches, faires und nachhaltiges Verhalten, Compliance, Bekämpfung von Korruption und wettbewerbsfeindlichem Verhalten, Schutz des geistigen Eigentums	Bekämpfung von Korruption und Bestechung (§ 289c Abs. 2 Nr. 5)	GRI 205, GRI 206, SASB TC-SI-520a
Nachhaltige Lieferketten und Menschenrechte	Achtung und Schutz der Menschenrechte (menschenrechtliche Sorgfalt), Umweltgesetze/-standards/-richtlinien, Verhaltenskodex, globaler Beschaffungsprozess, Lieferantenbewertung	Achtung der Menschenrechte (§ 289c Abs. 2 Nr. 4)	GRI 412
Handlungsfeld Unsere Mitarbeitenden			
Unternehmenskultur und Diversität	Transparente, respektvolle, vertrauensvolle Unternehmenskultur, Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion, Bekämpfung von Diskriminierung, Frauenförderung, flache Hierarchien, Mitbestimmung, Vereinigungsfreiheit und Tarifverhandlungen	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	GRI 405, SASB TC-SI-330a
Arbeitgeberattraktivität	Rekrutierung globaler, vielfältiger und qualifizierter Teams, Active-Sourcing-Konzept, War for Talent	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	GRI 401
Weitere Themen in der NFE-Kennzahlentabelle	Work-Life-Balance, Mitarbeiterförderung und -entwicklung, Fluktuation	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	GRI 404
Handlungsfeld Kunden und Technologie			
Qualität der Produkte und Dienstleistungen	Zertifizierte Managementsysteme, regelmäßige Software-Releases, -Updates und -verbesserungen, Schaffung von Mehrwert für Kunden (effizienter Ressourceneinsatz, bessere Prozessergebnisse, Wettbewerbsvorteile)	Kundenbelange	n/a
Innovation und die Auswirkungen unserer Produkte	Beobachtung von Wettbewerbern und disruptiven Trends, Innovationsfähigkeit, Forschung und Entwicklung, Auswirkungen von Produkten auf Gesellschaft, Umwelt und Unternehmen	Kundenbelange	n/a
Handlungsfeld Gesellschaftlicher Wertbeitrag			
Tech for Good	Entwicklung digitaler Kompetenzen, Mentoring/Seminare für Studierende und zukünftige IT-Führungskräfte, Engagement in Forschungsprojekten, Förderung von Bildung	Kundenbelange, Sozialbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 3)	n/a
Weitere Themen in der NFE-Kennzahlentabelle	Mitarbeiterengagement und Unterstützung lokaler Gemeinschaften	Sozialbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 3)	n/a
Handlungsfeld Umweltauswirkungen			
Energie und CO₂-Emissionen	Energiemanagement, Energieeffizienz, CO ₂ -Emissionen, Ausbau der erneuerbaren Energien, CO ₂ -Fußabdruck, Klimastrategie	Umweltbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 1)	GRI 302, GRI 305, SASB TC-SI-130a
Weitere Themen in der NFE-Kennzahlentabelle	Natürliche Ressourcen und Kreislaufwirtschaft	Umweltbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 1)	GRI 306

VERHALTENSKODIZES SOWIE INTERNATIONALE ABKOMMEN UND LEITLINIEN

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 beschrieben. Daher werden diese zunächst zusammenfassend dargestellt:

Verhaltenskodex

Der Verhaltenskodex der Software AG enthält Regelungen für eine gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Er legt fest, was die Software AG als ethisch korrektes Verhalten im Geschäftsalltag betrach-

tet. Die Beziehungen der Mitarbeiter der Software AG zu Kunden, Partnern und Mitbewerbern folgen diesen Richtlinien. Alle Mitarbeiter müssen den Verhaltenskodex lesen und die Inhalte verstehen. Um dies sicherzustellen, existieren verpflichtende Online-Trainings für alle neuen Mitarbeiter, die mit einer Zertifizierung abgeschlossen werden. Der Verhaltenskodex liegt derzeit in acht Sprachen vor und wird regelmäßig aktualisiert. Ergänzt wird der Verhaltenskodex durch eine Selbstverpflichtung zur Achtung der Menschenrechte sowie weitere spezielle Verhaltensrichtlinien für Partner und Lieferanten.

Der Verhaltenskodex deckt unter anderem die folgenden Themenbereiche ab:

- Grundwerte der Software AG und professionelles Verhalten
- Sicherheit und Gesundheit der Arbeitnehmer
- Gleichbehandlung und Bekämpfung von Diskriminierung
- Verantwortung der Software AG für den Umweltschutz
- Datenschutz und Betriebsgeheimnisse
- Fairer Wettbewerb und Kartellrecht
- Compliance und Korruptionsbekämpfung
- Bekämpfung von Geldwäsche
- Schutz von Firmeneigentum
- Verhalten bei Interessenkonflikten und bei der Klärung ethischer Fragen

Einhaltung des Verhaltenskodex und Compliance Board

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 hat sicherzustellen, dass sich die Mitarbeiter gesetzeskonform verhalten, interne Regeln und Verfahren befolgt werden und das Verhalten dem Verhaltenskodex der Software AG entspricht. Die Software AG hat diverse Mechanismen eingeführt, um ihre Mitarbeiter dabei zu unterstützen, die Anforderungen des Verhaltenskodex einzuhalten. Zum Beispiel:

- Alle neuen Mitarbeiter müssen ein Online-Training absolvieren, das sie anhand von Beispielen aus der Praxis mit den unterschiedlichen Aspekten des Verhaltenskodex sowie der Selbstverpflichtung zur Achtung der Menschenrechte 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.
- Das Online-Training wird durch einen Multiple-Choice-Test abgeschlossen; nach Bestehen des Tests wird ein Zertifikat ausgestellt.
- Bei Vorfällen und Hinweisen sowie allgemeinen Fragen zur Compliance kann das Compliance Board (auch anonym) kontaktiert werden. Zu diesem Zweck hat die Software AG unter complianceboard@SoftwareAG.com ein e-mailbasiertes Meldesystem¹ eingerichtet.

¹ Dieses Verfahren wird im Jahr 2023 durch eine Meldeplattform abgelöst, die die gesetzlichen Anforderungen des Hinweisgeberschutzgesetzes erfüllt.

Die wesentlichen Pflichten und Aufgaben des Compliance Board umfassen:

- Weiterentwicklung sowie regelmäßige Überprüfung und Aktualisierung des Verhaltenskodex, um seine weltweite, nachhaltige Anwendung sicherzustellen
- Kontrolle der Umsetzung und Anwendung des Verhaltenskodex
- Durchführung von Schulungen zu Compliance-Themen und zum Verhaltenskodex
- Beratung der Mitarbeiter in Compliance-Fragen und zum Verhaltenskodex
- 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 zudem, ob die Compliance-Regeln (einschließlich des Verhaltenskodex), -Verfahren, -Trainings und organisatorischen Rahmenbedingungen angepasst werden müssen

Das Compliance Board der Software AG hat im Jahr 2022 insgesamt 82 (Vj. 43) Anfragen von Mitarbeitern erhalten und bearbeitet. Sieben davon bezogen sich auf Hinweise zu möglichen Compliance-Verstößen, und 75 waren allgemeine Compliance-Anfragen. Weiterführende Informationen zum Compliance Board enthält die [Erklärung zur Unternehmensführung](#).

Geltungsbereich

Der Verhaltenskodex gilt für die Software AG weltweit, unter anderem – aber nicht ausschließlich – für Mitarbeiter sowie Vertreter, die im Namen der Software AG auftreten und handeln. Verstöße gegen den Verhaltenskodex können durch disziplinarische Maßnahmen (zusätzlich zu möglichen gesetzlichen Strafen) sanktioniert werden.

Verhaltenskodex für Partner

Die Geschäftsbeziehungen zu den Partnern der Software AG werden durch den Verhaltenskodex für Partner geregelt, der eine Compliance-Selbstbewertung beinhaltet. Darin müssen die Geschäfts- und Vertriebspartner Auskunft geben und sich schriftlich dazu verpflichten, den Verhaltenskodex der Software AG einzuhalten. Das Compliance Board nimmt dabei eine prüfende und regulierende Position ein.

Verhaltenskodex für Lieferanten

Auch für Lieferanten gibt es eine entsprechende Verhaltensrichtlinie: Der Verhaltenskodex 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.

Internationale Abkommen und Leitlinien

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 großen Wert 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 Internationalen Arbeitsorganisation (IAO) über multinationale Unternehmen und Sozialpolitik, 1977
- IAO-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 Cooperation and Development (OECD) zur Bekämpfung der Bestechung ausländischer Amtsträger im internationalen Geschäftsverkehr, 1997
- OECD-Leitlinien für multinationale Unternehmen, 2000

UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Das Handlungsfeld Unternehmensführung umfasst die wesentlichen Themen: **nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum** sowie **Informationssicherheit und Datenschutz**. Darüber hinaus wird an dieser Stelle auf die Aspekte Bekämpfung von Korruption und Bestechung (Mindestaspekt nach § 289c Abs. 2 Nr. 5 HGB)

sowie Achtung der Menschenrechte (Mindestaspekt nach § 289c Abs. 2 Nr. 4 HGB) eingegangen. Diese Aspekte wurden im Rahmen der Wesentlichkeitsanalyse der Software AG nicht als wesentlich eingestuft; über sie wird ergänzend berichtet.

Die Software AG hat den Anspruch, Nachhaltigkeit als integralen Bestandteil in ihrer Geschäftstätigkeit zu verankern und ihre Verpflichtungen in den Bereichen Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung (ESG) zu erfüllen. Mit ihrer verantwortungsvollen Unternehmensführung verfolgt die Software AG langfristige Ziele, die auf Wachstum und externe Anerkennung für erstklassige ESG-Leistungen ausgerichtet sind. Als Softwareunternehmen steht sie für Informationssicherheit und Datenschutz auf höchstem Niveau – ganz im Sinne ihrer Kunden, Partner, Lieferanten und Mitarbeiter. Die Unternehmensleitung ist fest davon überzeugt, dass die Mitarbeiter entscheidend für den Erfolg der Software AG als nachhaltig handelndes Unternehmen sind.

NACHHALTIGES WIRTSCHAFTLICHES WACHSTUM

Grundverständnis

Die Software AG versteht Nachhaltigkeit als wesentlichen Teil ihrer Unternehmensstrategie und will sich zur Vorreiterin in Bezug auf ESG-Themen entwickeln. Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum ist von sehr hoher Geschäftsrelevanz für die Software AG, da es zur Stabilität des Unternehmens beiträgt, indem es positive Auswirkungen auf Mitarbeiter, Investoren und Kunden hat. Die Unternehmensleitung ist der Überzeugung, dass eine nachhaltige Unternehmensstrategie nicht nur das wirtschaftliche Wachstum der Software AG befördert, sondern gleichzeitig vonnöten ist, um ihren eigenen Ansprüchen in den Bereichen Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung gerecht zu werden. Informationen zur Geschäftsstrategie finden sich im Abschnitt [Strategie und Ziele](#) im zusammengefassten Lagebericht. Informationen zu den [unternehmensstrategischen Risiken und Chancen](#) sowie den [Chancen und Risiken im Bereich ESG](#) sind dem Chancen- und Risikobericht zu entnehmen.

Ziele und Steuerung

Nachhaltiges Wirtschaftswachstum ist für die Software AG unerlässlich, um ihre Ambitionen zu ver-

wirklichen. Entsprechend steuert das Unternehmen langfristiges wirtschaftliches Wachstum anhand der Unternehmensstrategie. Mit Abschluss der Transformationsphase wird die Software AG im Jahr 2023 ihre Geschäftsstrategie neu justieren. Über finanzielle Ziele sowie strategische Leistungsindikatoren berichtet die Software AG im Abschnitt **Strategie und Ziele** im zusammengefassten Lagebericht.

Ein zentraler Aspekt des Themas nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum ist die ESG-Strategie der Software AG. Basierend auf den Rückmeldungen ihrer Aktionäre hat die Software AG die ESG-Ratings von MSCI und ISS als die für ihre Investoren wichtigsten identifiziert und sich folgende Ziele gesetzt:

- Erreichung der Bewertung C im ISS-ESG-Rating bis zum Jahr 2023 und B bis zum Jahr 2025
- Erreichung einer Bewertung von mindestens AA oder besser im MSCI-Rating bis zum Jahr 2025

Die Steuerung der ISS-ESG-Rating-Ergebnisse erfolgt bei der Software AG über den ISS Quality Score. Mithilfe dieses Management-Tools werden die gesammelten Daten fortlaufend überprüft und aktualisiert.

Fortschritt und Maßnahmen

Die Neubesetzung des Aufsichtsrats, insbesondere die Wahl eines als unabhängig eingestuftes Aufsichtsratsvorsitzenden, wurde von MSCI in dessen ESG-Rating-Update vom Oktober 2022 als deutliche Verbesserung bewertet. Die Gewichtung bei MSCI liegt stark auf Unternehmensführung und Themen im sozialen Bereich. Weiterhin sorgten für eine positive Bewertung das Produktangebot im Bereich Clean Tech, die Strategie zur Einbindung der Mitarbeiter und solide Initiativen zu Datenschutz und Datensicherheit. Infolgedessen wurde das Rating der Software AG auf die Maximalbewertung AAA (Vj. AA) angehoben – womit das für das Jahr 2025 gesetzte Zielniveau bereits im Jahr 2022 erreicht wurde und somit gehalten werden soll.

Die Nachhaltigkeitsinitiativen aus dem Jahr 2021 wirkten sich auch positiv auf das ISS Corporate ESG Rating aus, wo die Bewertung der Software AG sich im Jahr 2022 nach der turnusmäßig im Februar stattfindenden Aktualisierung von D+ auf C- (maximal A+) verbesserte. Allerdings basiert der im ISS Corporate ESG Rating verwendete Bewertungsansatz stark auf Emissionsdaten, die aus dem Carbon Disclosure Project (CDP) bezogen werden. Da die Software AG ihren CO₂-Fußabdruck

zum ersten Mal im ersten Halbjahr 2022 erfasst hat und erstmals im Juli 2022 an der CDP-Erhebung teilgenommen hat, konnte die CDP-Teilnahme entsprechend im ISS-ESG-Rating 2022 noch nicht berücksichtigt werden. Gleichzeitig ist davon auszugehen, dass sich dieses Ratingergebnis bei der Bewertung Anfang des Jahres 2023 verbessern wird; für das Jahr 2023 angestrebt ist eine glatte C-Bewertung, womit die Software AG bei diesem Rating den Prime-Standard erreichen würde. Im ISS Quality Score (minimal 10, maximal 1) konnte sich die Software AG im Jahresvergleich verbessern, in zwei Bereichen sogar deutlich; im Bereich Unternehmensführung auf 1 (Vj. 6), im Bereich Umwelt auf 4 (Vj. 5) und im Bereich Gesellschaft auf 1 (Vj. 3).

Im Geschäftsjahr 2022 hat die Software AG damit begonnen, im Rahmen des strategischen Risiko- und Chancenmanagements separat über das strategische ESG-Risiko zu berichten. Somit werden halbjährlich die entsprechenden Chancen und Risiken bewertet. Letztere umfassen mögliche negative Auswirkungen wie den Verlust bzw. den Nichtgewinn von Mitarbeitern und Kundenverträgen, erhöhte Kapitalkosten, einen Rückgang des Markenwerts sowie Strafzahlungen im Fall der Nichterfüllung regulatorischer Anforderungen.

Die ESG-Webpage der Software AG, auf der Investoren und Interessenten die aktuellen Daten und Informationen aus dem Bereich ESG finden, wurde weiter ausgebaut. Neben Berichten über das gesellschaftliche Engagement werden dort Produkte und eine Auswahl von nachhaltigen IT-Lösungen, die durch den Einsatz von Produkten der Software AG realisiert werden konnten, vorgestellt sowie Forschungsprojekte, die im Einklang mit den SDGs der Vereinten Nationen stehen. Weiterhin finden sich dort die im Jahr 2022 neu verfasste Selbstverpflichtung zur Achtung der Menschenrechte der Software AG, der aktualisierte Code of Conduct sowie Artikel zu Gesundheitsprogrammen und Initiativen für mehr Vielfalt, Gerechtigkeit und Inklusion auf Konzernebene.

INFORMATIONSSICHERHEIT UND DATENSCHUTZ

Grundverständnis

Als Softwareunternehmen sorgt die Software AG für Informationssicherheit und Datenschutz auf sehr hohem Niveau – ganz im Sinne der Kunden und Partner. Mit ihrem ganzheitlichen Informationssicherheits-Manage-

mentprogramm, das die unterschiedlichen Informationssicherheits-Managementsysteme (ISMS) umfasst, verfolgt die Software AG das Ziel, Informationsressourcen auf umfassende Weise zu verwalten, sodass diese sicher und geschützt sind.

Im Bericht zur Lage der IT-Sicherheit in Deutschland für das Jahr 2022 schätzt das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik die Gefährdungslage im Cyberspace als so hoch wie noch nie ein.

Um sich bestmöglich gegen schwerwiegende Auswirkungen solcher Angriffe zu schützen, wird das bestehende Risiko für die Software AG, ihre Kunden und die Gesellschaft bewertet und eine entsprechende Risikominimierung durchgeführt. Dies beinhaltet auch, die Informationssicherheit kontinuierlich zu messen und durch die nachfolgend dargestellten Maßnahmen zu verbessern und auf dem neuesten Stand zu halten. Damit sollen Cyberangriffe erfolgreich abgewehrt und das Risiko entsprechend verringert werden. Weiterführende Informationen zu rechtlichen Risiken im Bereich der **Informationssicherheit** sind dem Chancen- und Risikobericht zu entnehmen.

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 daher angemessene Maßnahmen zu deren Schutz um. Insgesamt stuft das Unternehmen das Risiko eines Datenschutzverstößes unter Berücksichtigung der eingesetzten Maßnahmen zum Schutz personenbezogener Daten als gering ein.

Ziele und Steuerung

Die Software AG hat sich zum Ziel gesetzt, Informationsquellen und Daten kontinuierlich und ganzheitlich zu verwalten, damit sie sicher und geschützt sind. Verschiedene Sicherheitsmaßnahmen werden im gesamten Unternehmen angewendet. Das Security-Awareness-Programm der Software AG behandelt unter anderem die Themen IT-Sicherheit, Phishing, Security-Incident-Training und Datenschutz. Hierzu gehören zum Beispiel die jährlich stattfindende Schulung der Mitarbeiter zur Informationssicherheit und die alle zwei Jahre stattfindende Schulung zum Datenschutz. Die folgenden Ziele wurden definiert:

- Mindestens 85 %¹ der Mitarbeiter sind zur Informationssicherheit geschult
- Mindestens 85 %¹ der Mitarbeiter sind zum Datenschutz geschult

Die Umsetzung einer umfassenden Sicherheitsstrategie bedeutet für die Software AG, proaktiv für die Sicherheit geschäftskritischer Daten und wichtiger Informationsressourcen zu sorgen. Im Rahmen der Dienstleistungen, die das Unternehmen seinen Kunden anbietet (Wartung und Support, Kunden-Cloud-Services, Professional Services sowie Produktlieferung), verarbeitet die Software AG in der Rolle eines Auftragsverarbeiters personenbezogene Daten und auch vertrauliche Informationen ihrer Kunden. In der Rolle des Verantwortlichen verarbeitet das Unternehmen personenbezogene Daten, insbesondere über Mitarbeiter, Kunden, potenzielle Kunden, Partner, Lieferanten und sonstige Geschäftspartner.

Die Software AG hat einen Datenschutzbeauftragten ernannt und ein Datenschutzteam etabliert, das die Geschäftsbereiche zum Datenschutz berät. Der Vorstand wird mit dem Datenschutz-Jahresbericht umfassend informiert. 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 solchen, 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 Zertifizierungen (ISO-9001 und ISO-27018 für Kunden-Cloud-Dienste) 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.

¹ Die Zielvorgabe von 85 % berücksichtigt die erwartete Fluktuation aufgrund von Neueinstellungen und Austritten sowie langfristige Abwesenheiten.

Fortschritt und Maßnahmen

Im Geschäftsjahr 2022 erreichte die Schulungsquote der Mitarbeiter zur Informationssicherheit 81 % (Vj. 86 %). Die Schulungsquote der Mitarbeiter zum Datenschutz lag bei 80 % (Vj. 53 %¹).

Die Software AG hat angemessene Maßnahmen implementiert, um die Eintrittswahrscheinlichkeit von Sicherheitsvorfällen zu minimieren und die Reaktionsfähigkeit weiter zu verbessern:

1. Ein externes Assessment der IT-Sicherheit ist fester Bestandteil des Sicherheitsprogramms.
2. Interne organisatorische und technische Maßnahmen zum Sicherheitsmonitoring sind aufgebaut und werden kontinuierlich vom global operierenden Security Operations Center verbessert.
3. Die IT-Strategie hat die IT-Sicherheit als Toppriorität noch weiter in den Fokus gerückt, und der zentrale Ansatz „Security by Design“ spiegelt sich damit sowohl im täglichen operativen Betrieb als auch in künftigen Projekten und Services wider.
4. Das konzernweite Security-Awareness-Programm wurde durch regelmäßige Phishing-Kampagnen ergänzt.
5. Das Programm zur Informationssicherheits-Strategie wurde überarbeitet, um die Koordination und Nachverfolgung von Sicherheitsprojekten zu verbessern.
6. Der Prozess, der bei Sicherheitsvorfällen greift, wird kontinuierlich überprüft, getestet und verbessert.

Das ISMS für die Kunden-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 Kunden-Cloud der Software AG umfassend ist und den Best Practices der Branche entspricht. Zusätzlich bieten die unabhängigen Prüfungsberichte über die Kontrollen der Serviceorganisation (SOC 2) den Kunden der Software AG detaillierte Informationen darüber, wie das Unternehmen die Sicherheit und Verfügbarkeit der Cloud-Services sowie die Einhaltung von Vorschriften kontrolliert.

Im Jahr 2022 erhielt die Software AG das Zertifizierungslabel Trusted Information Security Assessment Exchange (TISAX) und etablierte ein zentrales ISMS. Die TISAX-Zertifizierung bestätigt ferner, dass das ISMS des

Unternehmens die definierten Sicherheitsstufen erfüllt. Die gemeinsame Nutzung von TISAX-Bewertungsergebnissen wird über die entsprechende Plattform ermöglicht.

Entsprechende Zertifizierungen und weiterführende Informationen zur Cloud-Sicherheit können der [Unternehmens-Website](#) entnommen werden.

Im Bereich Datenschutz befasst sich die Software AG seit dem dritten Quartal 2020 umfassend mit der Umsetzung der Anforderungen, die sich aus dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs in der Rechtssache Schrems II ergeben. Personenbezogene Daten von EU-Bürgern dürfen demnach nur in Drittländer außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) 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.

Am 4. Juni 2021 veröffentlichte die Europäische Kommission modernisierte Standardvertragsklauseln (Standard Contractual Clauses, SCCs) für Datenübermittlungen durch für die Verarbeitung Verantwortliche oder Auftragsverarbeiter mit Sitz in der EU/im Europäischen Wirtschaftsraum an für die Verarbeitung Verantwortliche oder Auftragsverarbeiter mit Sitz in Drittstaaten, die kein angemessenes Datenschutzniveau bieten. Diese modernisierten SCCs ersetzen die drei SCC-Sätze, die unter der vorherigen Datenschutzrichtlinie 95/46 verabschiedet worden waren. Daher hat die Software AG ihre Prozesse und Vertragswerke geändert, um sie an die neuen SCCs anzupassen. Entsprechend der von der Europäischen Kommission vorgegebenen Fristen, wendet die Software AG die neuen SCCs als Mechanismus für die Übermittlung (oder Weiterleitung) personenbezogener Daten in ein Drittland an, das kein angemessenes Datenschutzniveau bietet. In diesem Zusammenhang hat die Software AG im Jahr 2022 eine Überprüfung der sowohl mit Kunden als auch mit Auftragsverarbeitern bestehenden Verträge zur Auftragsverarbeitung vorgenommen. Verträge, die noch nicht die relevanten Module der neuen SCCs beinhaltet haben, wurden entsprechend angepasst oder neu abgeschlossen, bzw. neue Verträge wurden Kunden zur Unterschrift vorgelegt.

¹ Die Schulung zum Thema Datenschutz wurde im September 2021 neu eingeführt und erreichte bis Jahresende 2021 eine Quote von 53 %.

BEKÄMPFUNG VON KORRUPTION UND BESTECHUNG

Grundverständnis

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 Verhaltenskodex der Software AG festgehalten. Die vom [Verhaltenskodex](#) abgedeckten Themenbereiche können den Grundlagen der nichtfinanziellen Erklärung entnommen werden. Alle Mitarbeiter sollen den Verhaltenskodex kennen, die Inhalte verstanden haben und diese in ihrem Arbeitsalltag befolgen.

Der Aspekt Bekämpfung von Korruption und Bestechung wurde im Rahmen der Wesentlichkeitsanalyse der Software AG als Teil des Themenfelds Unternehmensethik und digitale Verantwortung als relevantes Thema identifiziert, jedoch im direkten Vergleich mit den anderen Themen in der Geschäftsrelevanz- und Auswirkungsanalyse nicht als wesentlich eingestuft.

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 nachfolgend beschriebenen Maßnahmen wird dieses Risiko eingedämmt und daher nicht als wesentlich erachtet.

Zudem wird durch die Tätigkeit des Compliance Board sowie der Abteilung Internal Audit die Einhaltung der Compliance-Vorgaben im operativen Geschäftsbetrieb überprüft und ihre Wirksamkeit überwacht. Weitere Informationen zu [rechtlichen Risiken im Bereich Compliance](#) sind dem Chancen- und Risikobericht zu entnehmen.

Steuerung

Das Compliance Board der Software AG hilft, sicherzustellen, dass sich alle Mitarbeiter gesetzeskonform verhalten sowie interne Regeln und Verfahren befolgen. Mitarbeiter können alle Fragen zu den Inhalten an die für ihre Region zuständige Rechtsabteilung oder das Compliance Board richten. Besteht der Verdacht auf einen Compliance-Verstoß, kann das Compliance Board Überprüfungen anfordern. Diese werden vom Vorstandsvorsitzenden bzw. je nach Thema vom Gesamtvorstand genehmigt und von der Abteilung Internal Audit durchgeführt. Je nach Prü-

fungsschwerpunkt werden externe Ressourcen hinzugezogen. Die Ergebnisse der Prüfung und entsprechende Korrekturmaßnahmen werden dem Compliance Board und dem Vorstandsvorsitzenden bzw. dem Gesamtvorstand berichtet und von diesem geprüft und bewertet.

Der Senior Vice President für Audit & Compliance der Software AG berichtet dem Prüfungsausschuss 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.

Fortschritt und Maßnahmen

Die klaren Vorgaben des Verhaltenskodex und die verpflichtenden Schulungen verankern Integrität und faire Geschäftspraktiken bei der Software AG. Im Geschäftsjahr 2022 haben 712 (Vj. 790) neue Mitarbeiter der Software AG das Training zum Verhaltenskodex absolviert und die Zertifizierung erhalten.

Im Jahr 2022 konnten keine wesentlichen Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht festgestellt werden.

ACHTUNG DER MENSCHENRECHTE

Grundverständnis

Die Software AG ist ein globales Softwareunternehmen, das in vielen verschiedenen Ländern und somit auch Kulturen tätig ist. Für die Arbeit der Software AG ist es von entscheidender Bedeutung, das Vertrauen der Kunden, Partner und Anteilseigner zu gewinnen. Dies gelingt nur durch die gemeinschaftliche Verpflichtung, verantwortungsvoll mit diesem Vertrauen umzugehen. Die Software AG ist sich der großen Verantwortung bewusst, die ihr im Zusammenhang mit der Wahrung der Menschenrechte gemeinsam mit und gegenüber den Mitarbeitern, Kunden, Geschäftspartnern, Lieferanten und der Gemeinschaft zukommt.

Die Unternehmenswerte Inklusion, Integrität und Innovation unterstreichen das klare Bekenntnis der Software AG zum Schutz der Menschenrechte im Einklang mit unter anderem folgenden internationalen Menschenrechtsstandards:

- Internationale Menschenrechtscharta der Vereinten Nationen
- Erklärung der IAO über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit

Die Software AG hat im Jahr 2022 darüber hinaus den Globalen Pakt der Vereinten Nationen unterzeichnet und eine Selbstverpflichtung zur Achtung der Menschenrechte veröffentlicht.

Um in der Lieferkette die Achtung und den Schutz der Menschenrechte sicherzustellen, hat die Software AG für Lieferanten und Partner jeweils einen eigenen Verhaltenskodex eingeführt.

Der Aspekt Achtung der Menschenrechte wurde im Rahmen der Wesentlichkeitsanalyse der Software AG als relevantes Thema identifiziert, jedoch im direkten Vergleich mit den anderen Themen in der Geschäftsrelevanz- und Auswirkungsanalyse nicht als wesentlich eingestuft. Die Software AG sieht derzeit kein wesentliches Risiko, dass ihre Tätigkeit schwerwiegende negative Auswirkungen auf die Einhaltung der Menschenrechte hat oder haben kann. Da sowohl die Lieferanten als auch die Geschäftspartner dem jeweiligen Verhaltenskodex verpflichtet sind, wird das Risiko, dass Geschäftspartner Menschenrechtsverletzungen 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 zu berücksichtigendes Risiko für Kinderarbeit.

Steuerung

Alle Lieferanten der Software AG müssen den Verhaltenskodex für Lieferanten unterschreiben oder in Ausnahmefällen den Nachweis über einen vergleichbaren eigenen Verhaltenskodex erbringen. Diese Ausnahmefälle werden durch das Compliance Board geprüft und

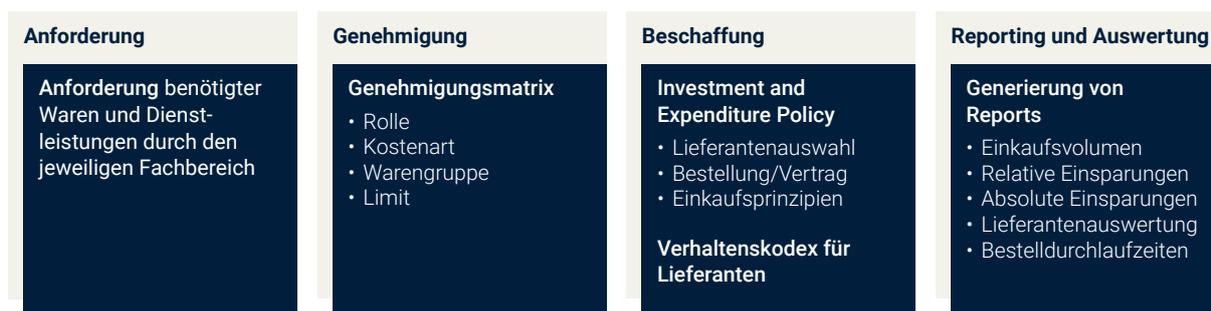
individuell freigegeben. Eine entsprechende Richtlinie definiert den Prozess der Anwendung, und eine Checkliste dient dazu, die Einhaltung aller Anforderungen zu überprüfen. Hierdurch stellt die Software AG sicher, dass ihre Lieferanten sich an ethische Verhaltensgrundsätze halten, die über geltendes Landesrecht hinausgehen.

Als umfassender Managementansatz verweist der Verhaltenskodex auf zentrale Abkommen und Empfehlungen internationaler Organisationen und regelt folgende Punkte:

- Umgang mit Mitarbeitern (umfasst unter anderem die Themen Kinderarbeit, Diskriminierung, Zwangsarbeit, Rechte der Mitarbeiter, Vergütung und Arbeitszeiten sowie Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit)
- Umweltgesetze
- 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 operative 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 Verhaltenskodex durch alle neuen Lieferanten. Die Innenrevision wiederum überprüft die Effektivität dieses Prozesses. Ziel ist es, dass allen Beschaffungen eine entsprechende Genehmigung vorausgeht. Bei der Genehmigung werden ethische und wirtschaftliche Aspekte gleichermaßen bewertet.

Global-Sourcing-Prozess



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.

Fortschritt und Maßnahmen

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 Verhaltenskodex für Partner bzw. Lieferanten zum Ausschluss von Kinderarbeit und zur Achtung der Menschenrechte.

Der Software AG ist im Berichtsjahr 2022 und dem Zeitraum davor kein Fall bekannt, in dem Produkte oder Produktbestandteile mit der Verletzung von Menschenrechten in Verbindung standen. Im Jahr 2022 wurde begonnen, sich auf die Anforderungen des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes vorzubereiten, dessen Einhaltung für die Software AG ab 1. Januar 2024 verpflichtend wird.

UNSERE MITARBEITENDEN

Das Handlungsfeld Unsere Mitarbeitenden beinhaltet die wesentlichen Themen: **Unternehmenskultur und Diversität** sowie **Arbeitgeberattraktivität**. Das Handlungsfeld wird dem Aspekt Arbeitnehmerbelange nach § 289c Abs. 2 Nr. 2 HGB zugeordnet.

Die Unternehmensleitung der Software AG hat den Anspruch, eine Unternehmenskultur zu pflegen und vorzuleben, die People, Passion and Products in den Mittelpunkt stellt und auf den zentralen Werten Inklusion, Integrität und Innovation aufbaut. Das Unternehmen will stets die besten Talente gewinnen und langfristig im Unternehmen halten. Dies soll durch die gezielte Förderung des Mitarbeiterengagements sowie ein inklusives und faires Arbeitsumfeld, in dem sich alle Mitarbeiter gemäß ihren Bedürfnissen entwickeln und ihr volles Potenzial ausschöpfen können, erreicht werden.

UNTERNEHMENSKULTUR UND DIVERSITÄT

Grundverständnis

Die Klammer, die das Unternehmen zusammenhält, sind seine Werte und Normen, seine Unternehmenskultur. Sie spornt zu größeren Leistungen an und hilft dabei, die Unternehmensziele zu erreichen. Unterstützt wird sie durch einen Bezugsrahmen für das individuelle Verhalten, die Überzeugungen, Handlungen und Entscheidungen. Die Software AG hat im März 2022 ihr Culture Framework eingeführt, das auf drei Eckpfeilern, den sogenannten drei Ps, aufbaut: People, Passion and Products. Diese legen fest, wie das Unternehmen arbeitet. Das Culture Framework definiert Inklusion, Integrität und Innovation als die zentralen Werte, an denen sich die Führungsmethoden orientieren, die das Unternehmen einen, und die konkrete Leitlinien für die Kommunikation, Interaktion und Entscheidungsfindung vorgeben. Dabei sind Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion (Diversity, Equity and Inclusion, DE&I) integrale Bestandteile des Culture Framework der Software AG. Da sich die Unternehmenskultur sowie die Zufriedenheit und das Engagement der Mitarbeiter gegenseitig befördern, hat die Software AG verschiedene Initiativen implementiert, um diese Wechselwirkungen besser zu verstehen und die Unternehmenskultur positiv zu beeinflussen.

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 Zufriedenheit der Mitarbeiter zu einer hohen Fluktuation und zum Verlust unternehmensspezifischen Know-hows kommt oder wenn die Unternehmenskultur aufgrund fehlender Diversität wenig innovativ ist. Aus diesem Grund führt die Software AG eine Vielzahl von Initiativen durch, die zu einer hohen Zufriedenheit der Mitarbeiter und einer innovativen und vielfältigen Unternehmenskultur beitragen und es gleichzeitig ermöglichen, das Mitarbeiterengagement zu messen. Eine weiterführende Darstellung der **Personalrisiken und -chancen** ist dem Chancen- und Risikobericht zu entnehmen.

Ziele und Steuerung

Der Vorstand der Software AG betrachtet DE&I als elementaren Bestandteil einer offenen und innovativen Unternehmenskultur und ist bestrebt, ein Arbeitsumfeld zu pflegen, das Mitarbeiter ermutigt, ihre unterschiedlichen Sichtweisen einzubringen.

Die Software AG ist seit dem Jahr 2020 Mitglied der Initiative The Valuable 500, einem internationalen Zusammenschluss von Unternehmen, die sich für die Inklusion von Menschen mit Behinderung engagieren. In Deutschland gehört die Software AG zu den Unterzeichnern der Charta der Vielfalt und verpflichtet sich damit, die Anerkennung, Wertschätzung und Verankerung von Diversität in der deutschen Unternehmenskultur zu fördern.

Ein weiteres Anliegen der Software AG ist es, Frauen für das Unternehmen zu gewinnen und sie in ihrer Karriereentwicklung zu fördern. Das Unternehmen ist Mitglied in der Initiative Women into Leadership, einem gemeinnützigen Verein zur nachhaltigen Entwicklung weiblicher Führungskräfte, und stellt regelmäßig Teilnehmerinnen.

Die Software AG hat sich die folgenden Ziele gesetzt:

- Der Q12 Engagement Score in der jährlichen Mitarbeiterbefragung soll im Jahresvergleich gehalten oder verbessert werden.
- Die Ergebnisse der Frage zu DE&I in der jährlichen Mitarbeiterbefragung sollen im Jahresvergleich gehalten oder verbessert werden.
- Das Bewusstsein für DE&I soll im gesamten Unternehmen gefördert werden: 85 %¹ der Mitarbeiter sollen bis zum Jahr 2025 ein globales DE&I-Schulungsprogramm abgeschlossen haben.

Die Software AG führt eine jährliche Mitarbeiterbefragung (MyVoice) durch, um das Mitarbeiterengagement und die Mitarbeiterzufriedenheit zu messen. Anhand standardisierter Fragen werden in der Befragung Unternehmenskultur, Mitarbeiterengagement, Verantwortlichkeit und Mitarbeiterentwicklung bewertet. Der Q12 Engagement Score besteht aus einem Fragenkatalog, der jährlich ausgewertet wird und es der Software AG erlaubt, ihre Ergebnisse mit denen anderer Unternehmen aus der Branche zu vergleichen. Für die Software AG stellt der Q12 Engagement Score eine strategische Unternehmenskennzahl dar, die sich sowohl in den Vor-

standszielen wiederfindet als auch auf die Geschäftsbereiche heruntergebrochen wird. Ergänzend können in der jährlichen Mitarbeiterbefragung aktuelle Themen adressiert und aufgenommen werden, beispielsweise DE&I, Führung, Gesundheit und Nachhaltigkeit.

Die Umfrageergebnisse werden intern kommuniziert und bei den unternehmensweiten Aktivitäten im Bereich People & Culture berücksichtigt. Die Führungskräfte sind dafür verantwortlich, die Ergebnisse in ihren Teams zu besprechen und Maßnahmen zur Verbesserung umzusetzen.

Alle Mitarbeiter sollen mit ihrer individuellen Persönlichkeit und ihren Stärken zum Unternehmenserfolg beitragen und so ihr volles Potenzial entfalten können. Das Change Network unterstützt die Führungskräfte hierbei und festigt den kulturellen Wandel an allen Standorten weltweit. Es wurde im Jahr 2020 eingerichtet und besteht aus einem jährlich wechselnden Team von Mitarbeitern aus unterschiedlichen Regionen und Funktionen und soll das Mitarbeiterengagement fördern sowie das Change Management und das Culture Framework stärken.

Als umfassender Managementansatz regelt der Verhaltenskodex, was die Software AG als ethisch korrektes Verhalten im Geschäftsalltag betrachtet, und behandelt unter anderem die Themen Gleichberechtigung und Bekämpfung von Diskriminierung. Der Verhaltenskodex wird durch das Culture Framework ergänzt, das die drei Grundsätze (People, Passion and Products) und drei zentralen Werte (Inklusion, Integrität und Innovation) der Software AG festlegt.

Mit dem unternehmenseigenen HR Engagement Model hat sich der Bereich Human Resources verpflichtet, die strategischen und operativen Personalbelange und Angelegenheiten bestmöglich zu unterstützen und effektiv zu bearbeiten. Die Führungskräfte werden bei Fragen zur Mitarbeiterentwicklung sowie zur Organisation beraten und unterstützt. HR-Programme, Prozesse und Initiativen werden entwickelt und überarbeitet, um lokale und globale Themengebiete zu adressieren und voranzutreiben. Der Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung zu den Mitarbeitern und den Führungskräften steht dabei im Vordergrund.

Fortschritt und Maßnahmen

Im Jahr 2022 nahmen 86 % (Vj. 82 %) der Mitarbeiter an der jährlichen globalen Befragung MyVoice teil. Der Q12 Engagement Score, der die Einsatzbereitschaft der

¹ Die Zielvorgabe von 85 % berücksichtigt die erwartete Fluktuation aufgrund von Neueinstellungen und Austritten sowie langfristige Abwesenheiten.

Mitarbeiter anhand von zwölf standardisierten Fragen misst, hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,07 Punkte auf den Wert 4,21 (Vj. 4,14) verbessert. Die Mitarbeiterzufriedenheit konnte im Vergleich zum Vorjahr erneut gesteigert werden.

Die Software AG unterhält ein DE&I-Ambassador-Netzwerk, das von einer weltweit zuständigen DE&I-Kontaktperson organisiert und gepflegt wird, um den dauerhaften Erfolg der DE&I-Strategie des Unternehmens sicherzustellen. In Zusammenarbeit mit einem globalen DE&I-Beratungsunternehmen wurde zudem ein umfassendes und bedarfsgerechtes DE&I-Schulungs- und Sensibilisierungskonzept für die Software AG entwickelt. Im Jahr 2022 lag der Fokus dabei auf wichtigen Stakeholder-Gruppen, wie dem Management Team und dem Executive Leadership Team, dem DE&I-Ambassador-Netzwerk und den Mitarbeitern der Personalabteilung. Für das Jahr 2023 ist die Einführung eines den Bedürfnissen der Mitarbeiter und Führungskräfte entsprechenden Trainings geplant. Diverse DE&I-Sensibilisierungskampagnen beleuchteten und förderten im Berichtsjahr zudem verschiedene Facetten der Vielfalt.

Die Ergebnisse der Frage zu DE&I in der jährlichen Befragung der Mitarbeiter verbesserte sich im Jahresvergleich um 0,03 Punkte auf einen DE&I-Wert 4,56 (Vj. 4,53).

Um das Interesse und die Attraktivität der IT-Berufe für Frauen sowie für Nachwuchskräfte zu erhöhen, beteiligt sich die Software AG an diversen Projekten. Die Software AG lud auch im Jahr 2022 wieder zu Girls' und Boys' Days ein. In Indien lief das Programm SoftwareAGain weiter, das für Frauen, insbesondere Informatikerinnen, entwickelt wurde, die vorübergehend aus dem Berufsleben ausgeschieden sind und wieder einsteigen wollen. Die internen Frauennetzwerke in Indien und der Region DACH boten den Mitarbeiterinnen der Software AG auch im Jahr 2022 einen Raum für den Austausch von Erfahrungen.

Die Software AG-Initiative Give Back to the World engagierte sich in 15 Projekten (Vj. 8), die aufgrund der Covid-19-Pandemie im Berichtsjahr von kleinen Gruppen durchgeführt wurden. Unter dem Motto Software AG#StandsWithUkraine betreuten Mitarbeiter aus Slowenien, Bulgarien und Deutschland neun Hilfsprojekte zur Unterstützung von Menschen in extremen Kriegssituationen. Das Longridge Activity Centre in Marlow (Vereinigtes Königreich) wurde mit Spenden für den Wiederaufbau der Einrichtung unterstützt. Die 1.000 Bäume, die Mitarbeiter der Software AG 2019

im Darmstädter Wald (Deutschland) gepflanzt haben, wurden im Berichtsjahr im Rahmen von Umwelt- und Waldschutzprogrammen weiter gepflegt. In Derby (Vereinigtes Königreich) sammelten Mitarbeiter Müll und Unrat und säuberten den örtlichen Park und die angrenzenden Flüsse. In Indien wurden im Rahmen der Mitarbeiterinitiative Software AG Cares Spenden gesammelt, mit denen im Jahr 2022 die Schulgebühren für 14 Schüler gesponsert und die Familie eines verstorbenen Mitarbeiters unterstützt wurde.

Mit der MoveYourFeet-Kampagne schlägt die Software AG eine Brücke zwischen Betriebssport, Teamgeist, karitativem und sportlichem Engagement. Die Software AG, die Arbeitnehmervertreterinnen im Aufsichtsrat und die Software AG-Stiftung spenden einen festen Geldbetrag für jeden Kilometer, den die Mitarbeiter bei offiziellen Wettbewerben zurücklegen. Im Jahr 2022 waren das 6.865 Kilometer (Vj. 10.177 Kilometer), was einer Spendensumme von 28.500 € (Vj. 22.000 €) entsprach.

ARBEITGEBERATTRAKTIVITÄT

Grundverständnis

Die fachlichen und persönlichen Kompetenzen der Mitarbeiter der Software AG sind ein wichtiger Faktor für den Geschäftserfolg. Daher will die Software AG stets die besten Talente für sich gewinnen und diese halten.

Der Wettbewerb um neue Mitarbeiter ist für alle Unternehmen zu einer der größten Herausforderungen geworden, und auch die Software AG sieht sich damit konfrontiert. Risiken entstehen, wenn die Nachfolgeplanung versäumt wird und das Unternehmen nicht attraktiv für Talente und qualifizierte Fachkräfte ist oder wenn es in einem wettbewerbsintensiven Markt die Weiterbildung der Mitarbeiter vernachlässigt. Die Personalgewinnung und -bindung sind daher wichtige Aspekte, um die Geschäftstätigkeit und den Erfolg des Unternehmens sicherzustellen. Die Förderung junger Talente und das Einstellen innovativer Mitarbeiter ist auch für Investoren und Geschäftspartner ein Kriterium, sich für die Software AG zu entscheiden. Und schließlich spielen Arbeitgeberattraktivität und Employer Branding eine wichtige Rolle, wenn es darum geht, Talente zu gewinnen. Bewerber betrachten heute ein Unternehmen ganzheitlich, um zu entscheiden, ob es als Arbeitgeber infrage kommt. Eine weiterführende Darstellung der [Personalrisiken und -chancen](#) ist dem Chancen- und Risikobericht zu entnehmen.

Ziele und Steuerung

Die Software AG strebt danach, die besten Talente zu gewinnen und langfristig zu halten. Dafür hat sie sich das folgende Ziel gesetzt:

- Bis zum Jahr 2023 wird eine durchschnittliche globale Mindestbewertung von 4,2 und bis 2025 von 4,3 von 5 Punkten auf der internationalen Glassdoor-Plattform angestrebt.

Neben externen Bewertungen erfasst und beobachtet die Software AG weitere interne Kennzahlen wie die Zufriedenheit, Fluktuation oder Betriebszugehörigkeit der Mitarbeiter, um bei Bedarf entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Die Fluktuationsrate ist eine wesentliche Messgröße für die Zufriedenheit der Mitarbeiter und die Attraktivität der Software AG für Talente und Fachkräfte. Sie wird berechnet als Anzahl der Abgänge von Mitarbeitern im abgelaufenen Geschäftsjahr im Verhältnis zum durchschnittlichen Bestand der Mitarbeiter und regelmäßig für die verschiedenen Bereiche und Regionen analysiert. Dabei wird auch die Anzahl der freiwilligen und nicht freiwilligen Abgänge ausgewertet.

Mit einem eigenen Active-Sourcing-Konzept steuert der Bereich Talent Aquisition seit Mitte des Jahres 2020 Aktivitäten, um qualifizierte externe Kandidaten zu identifizieren und auf offene Stellen aufmerksam zu machen.

Als Gründungsmitglied der Allianz der Chancen setzt sich das Unternehmen für eine Transformation des Arbeitsmarkts sowie für nachhaltige Beschäftigungsperspektiven ein, um den Fachkräftemangel zu bekämpfen. 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 Büromanagement- und Informatik-Ausbildungsgänge sowie die dualen Studiengänge Informatik und BWL an.

Fortschritt und Maßnahmen

Die Software AG ist bestrebt, ihr Angebot laufend an den Anforderungen der Mitarbeiter auszurichten und hohe Rankings auf Bewertungsplattformen wie Glassdoor oder Kununu zu erzielen. Bei der globalen Arbeitgeber-Bewertungsplattform Glassdoor erreichte die Software AG im Berichtsjahr einen Wert von 4,2 (Vj. 4,1¹) auf einer Bewertungsskala von 0,0 (sehr unzufrieden)

bis 5,0 (sehr zufrieden). Bei der deutschen Bewertungsplattform Kununu erreichte die Software AG einen Wert von 3,8 (Vj. 3,8); die entsprechende Bewertungsskala geht von genügend (1 bis 2) bis sehr gut (4 bis 5).

Die Fluktuationsrate in der Software AG betrug im Geschäftsjahr 2022 insgesamt 16 % (Vj. 14 %). Die Rate der nicht freiwilligen Fluktuation erreichte 3 %. Der Anstieg der Gesamtfluktuationsrate lag somit immer noch unter dem Branchenwert von 20 %, war aber ebenso wie dieser eine Folge der „großen Resignation“, die viele Unternehmen weltweit getroffen hat und sie vor die dringende Aufgabe stellt, gute Talente zu gewinnen und zu halten. Dieser Herausforderung begegnete die Software AG zum einen mit verschiedenen Initiativen. Zum anderen managt die Software AG auch die nicht freiwillige Fluktuation, was für das Unternehmen insofern von Vorteil ist, als es die Möglichkeit bietet, neue Talente einzustellen.

Die Software AG hat ihr Unterstützungsprogramm, das sogenannte Employee Assistance Program, fortgeführt, über das die Mitarbeiter rund um die Uhr kostenlose professionelle Beratung erhalten. Um Virtual Fatigue vorzubeugen und die Mitarbeiter dabei zu unterstützen, mentale Belastung sowie Stress abzubauen, bot die Software AG weiterhin sogenannte Meeting-free Mondays sowie den kostenfreien Zugang zu einer Meditations- und Achtsamkeits-App an. Darüber hinaus führte das Unternehmen virtuelle Office-Mobility-Programme ein, die Bewegung und Entspannung am Arbeitsplatz fördern. Das Unternehmen hat das hybride Arbeitsmodell, das allen Mitarbeitern zeitliche und örtliche Flexibilität gibt, beibehalten, um das Wohlbefinden der Mitarbeiter weiter zu unterstützen und ihnen möglichst viel Freiraum zu bieten. Der Work-Life-Balance-Score stieg in der Mitarbeiterumfrage MyVoice 2022 um 0,08 und erreichte 4,70 (Vj. 4,62).

KUNDEN UND TECHNOLOGIE

Das Handlungsfeld Kunden und Technologie beinhaltet die wesentlichen Themen: **Produkt- und Servicequalität** sowie **Innovation und die Auswirkungen unserer Produkte**. Die Software AG hat den Aspekt der Kundenbeziehung über die in § 289c HGB genannten Aspekte hinaus als wesentlich definiert.

Die Software AG hat den Anspruch, für ihre Kunden ein verlässlicher Partner für hochwertige und individuell anpassbare Softwarelösungen zu sein. Mit seinen Leistungen unterstützt das Unternehmen die digitale

¹ Aufgrund von Rundungsdifferenzen korrigierter Vorjahreswert von 4,1 (zuvor 4,0).

Transformation. Der digitale Wandel kann dazu beitragen, die Folgen des Klimawandels abzumildern oder sogar umzukehren. Daran möchte die Software AG mit ihren Lösungen aktiv mitwirken, indem sie es ihren Kunden ermöglicht, die Voraussetzungen für nachhaltiges Wirtschaften zu schaffen. In jeder Hinsicht möchte das Unternehmen seine Technologie zur bestmöglichen Ressourcennutzung bei seinen Kunden implementieren.

QUALITÄT DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Grundverständnis

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. Da Software AG-Produkte hauptsächlich in Lösungen verbaut sind, die geschäftskritische Prozesse gestalten, informieren, analysieren oder steuern, ist eine hohe Qualität der Produkte und Services unabdingbar. Insofern ist Qualität neben Innovationsfähigkeit das zentrale Thema bei der Entwicklung der Produkte und Lieferung der Services.

Für die Kunden der Software AG ist ein reibungsloser Betrieb der Produkte die Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Geschäftsbetrieb. Im Rahmen der Digitalisierung wird Software immer wichtiger und ist aus dem Geschäftsalltag nicht mehr wegzudenken. Nahezu alle betrieblichen Prozesse werden von Softwarelösungen gesteuert. Gerade deshalb ist ein sicherer und fehlerfreier Betrieb der Lösungen ohne Ausfallzeiten von höchster Wichtigkeit. Jede Ausfallzeit hat unmittelbaren Einfluss auf die Prozesse der Software AG-Kunden oder wiederum deren Kunden, je nachdem, in welchem Szenario die Lösungen der Software AG eingesetzt werden.

Ziele und Steuerung

Im Jahr 2021 hat die Software AG die Kennzahl Net Retention Rate (NRR) eingeführt. Diese Kennzahl ist im Subskriptions- und SaaS-Geschäftsmodell hilfreich, weil sie ausdrückt, ob in einer bestimmten Zwölfmonatsperiode die Summe des jährlich wiederkehrenden Umsatzes (Annual Recurring Revenue) mit derselben Kundengruppe gewachsen oder geschrumpft ist. Die NRR ist zugleich ein Indikator für die erfolgreiche Implementierung der erworbenen Lösungen beim Kunden. Der Implementierungs- und Adaptionprozess wird eng durch sogenannte Customer Success Manager (CSM)

begleitet, um sicherzustellen, dass die Kunden aus der gelieferten Software auch den erwarteten Nutzen und Wert ziehen können. Eine schnelle Umsetzung und Einführung einer Lösung kann ihren Erfolg beim Kunden deutlich verbessern. Daher hat das Professional-Services-Team 30 sogenannte Fast Track Services entwickelt, die Kunden auf Empfehlung ihres CSM beziehen können. Dafür lösen sie sogenannte Success Credits ein, die sie vorher erworben haben.

Entsprechend hat sich die Software AG das folgende Ziel gesetzt:

- Bis zum Jahr 2025 soll eine NRR von mindestens 105 % erzielt werden.

Ergänzend misst die Software AG die Kundenzufriedenheit im Support-Fall anhand des Net Promoter Score (NPS). Der NPS stellt für die Software AG eine strategische Unternehmenskennzahl dar, die sich sowohl in den Vorstandszielen wiederfindet als auch auf die Geschäftsbereiche heruntergebrochen wird.

Eindeutig dokumentierte Prozesse und Kennzahlen (zum Beispiel Qualitätsziele, routinemäßige Überprüfungen des Qualitätsmanagements), eine auf Qualität ausgerichtete Unternehmenskultur sowie die Zertifizierung der Managementsysteme stellen zudem die hohen Qualitätsstandards der Software AG sicher. Der gesamte Entwicklungsprozess wird über sogenannte Produktstandards überwacht. Hierbei handelt es sich um qualitative Anforderungen an die zu entwickelnden Produkte und Services, die auch als Grundlage für Release-Entscheidungen herangezogen werden. Im Rahmen von sogenannten Quality Gates wird geprüft, ob diese Anforderungen erfüllt sind, und diese Prüfung dient als Grundlage für den Freigabeprozess.

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

- Mit dem nach ISO 9001 zertifizierten Qualitätsmanagementsystem (QMS) stellt die Software AG erstklassige Support-Dienstleistungen und Software-Lösungen sicher. Das Feedback von Kunden wird systematisch im QMS erfasst und abgearbeitet. Das QMS ist die Grundlage für einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess und eine hohe Kundenzufriedenheit.
- Das nach ISO 22301 zertifizierte Geschäftskontinuitäts-Managementssystem ermöglicht 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-ISMS 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.

Um die Kontinuität der zentralen Geschäftssysteme ihrer Kunden sicherzustellen, 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. Je nach Geschäftskritikalität können auch Support-Modelle mit geringeren Leistungen, speziell hinsichtlich der regionalen Abdeckung und der 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.

Neben dem Global Support gibt es zusätzliche Teams (New-Product-Introduction-Teams), die darauf spezialisiert sind, Kunden bei der Einführung neuer Produkte zu unterstützen und das bei der Einführung gesammelte Feedback an die Entwicklungsabteilung zurückzumelden.

Die verschiedenen Aspekte der Produkt- und Servicequalität werden außerdem anhand eines internen Management-Reporting-Systems mithilfe von Kennzahlen gemessen und nachverfolgt. Mit diesen Kennzahlen, die beispielsweise die Anzahl der Support-Meldungen pro Kunde oder die Bearbeitungszeit messen, ist es möglich, interne Probleme frühzeitig zu erkennen und zu beheben. Damit in kritischen Kundensituationen schnellstmöglich zielgerichtete Lösungen entwickelt werden, hat die Software AG ein Eskalationsmanagement eingerichtet. Dieses schaltet sich temporär ein, um Herausforderungen aller Art zu identifizieren und zu

lösen. Hierbei kann es sich um Projekt-, Organisations- oder auch Produktprobleme handeln.

Fortschritt und Maßnahmen

Im Berichtsjahr 2021 wurde die NRR erstmalig als Kennzahl eingeführt, um zu messen, inwiefern die Softwareprodukte der Software AG langfristig bei den Kunden im Einsatz sind und die erwarteten Optimierungsbeiträge leisten. Im Geschäftsjahr 2022 hat die Software AG einen NRR von 100(Vj. n/a) erreicht. Mit einem NPS von 61 (Vj. 56¹) erreichte das Unternehmen im Jahr 2022 einen historischen Höchstwert, das Ziel in diesem Jahr war ein NPS von 52. Im Jahr 2023 strebt die Software AG einen NPS von 60 an. Der NPS wird seit Jahren nach dem Schließen eines Support-Incident ermittelt.

Mittlerweile erhebt die Software AG den NPS auch zu anderen Zeitpunkten des Produkt-Lebenszyklus. So werden nun auch während der Produktnutzung NPS-Befragungen der Endanwender durchgeführt und nachverfolgt. Diese werden als separate Werte erfasst und berichtet.

INNOVATION UND DIE AUSWIRKUNGEN UNSERER PRODUKTE

Grundverständnis

Das Ziel der Software AG ist es, ihre Kunden durch innovative Produkte dabei zu unterstützen, Probleme nachhaltig zu lösen und ihre Ziele zu erreichen. Die Softwarebranche unterliegt sehr schnellen Innovationszyklen, weil die Lebenswirklichkeit in den unterschiedlichen Volkswirtschaften die Unternehmen immer wieder vor neue Herausforderungen stellt. Daher gilt es, Kundenbedürfnisse, also die Geschäftsprobleme und Herausforderungen der Kunden der Software AG, zu erkennen, um technische Lösungen dafür anbieten zu können. Aus diesem Grund beobachtet das Unternehmen aktuelle Entwicklungen, aber auch disruptive Trends in unterschiedlichen Branchen. Weiterführende Informationen zum Thema Marktentwicklung und -beobachtung sowie zu den Differenzierungsmerkmalen der Software AG finden sich im Abschnitt [Wettbewerbs-situation](#) im Unterkapitel Grundlagen des Konzerns.

Die Produkte der Software AG unterstützen ihre Kunden dabei, anhand verschiedener Daten Entscheidungen zu treffen, die zu einer effizienteren Nutzung finanzieller oder natürlicher Ressourcen führen können.

¹ Der NPS von 2021 umfasst die Monate März bis Dezember 2021.

Anhand von Prozessbildern, Datenbereitstellung und -austausch, Datenanalyse, Device Connectivity und Prozessdatenanalysen können die Kunden intelligente, datengestützte Entscheidungen treffen, die zu besseren Prozessergebnissen beitragen und Wettbewerbsvorteile ermöglichen können.

Technologische Innovationen sind aus Sicht der Software AG ein wesentliches Mittel für die Lösung der gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit. Um den Ressourceneinsatz zu optimieren, Prozessfehler aufzuspüren und Verbesserungen schnell realisieren zu können, bedarf es einer Datenbereitstellung und -analyse in Echtzeit. Gelingt es den Kunden der Software AG nicht, den Ressourceneinsatz zu verbessern, unterliegen sie sowohl Wettbewerbs- als auch Umweltrisiken. Nur durch einen konsequenten Einsatz der existierenden und neu erschlossenen Daten kann es gelingen, neue Erkenntnisse zu gewinnen und zum Wohle der Gesellschaft die bestmöglichen Entscheidungen zu treffen. 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.

Ziele und Steuerung

Als Softwareunternehmen ist die Software AG davon überzeugt, dass Innovationen der Schlüssel dafür sind, neue Kunden zu gewinnen. Außerdem will das Unternehmen mit seinen Lösungen dazu beitragen, dass seine Kunden effizientere und nachhaltigere Geschäftsprozesse etablieren können. Um dies sicherzustellen, hat sich die Software AG folgende Ziele gesetzt:

- Bis zum Jahr 2025 soll der Anteil der Investitionen in Forschung & Entwicklung (F&E) am Gesamtumsatz bei mindestens 15 % bleiben.
- Die Software AG wird ihren Vertriebsfokus auf Neukunden ausrichten und sukzessiv Informationen darüber sammeln, welche Auswirkungen die Lösungen, die Kunden mit der Technologie des Unternehmens implementieren, auf die Nachhaltigkeit haben, sodass das Unternehmen bis zum Jahr 2025 von mindestens 50 % seiner Neukunden weiß, welche nachhaltigen Auswirkungen im Sinne von Effizienzsteigerungen und Ressourceneinsparungen seine Technologie hat.

Fortschritt und Maßnahmen

Im Berichtsjahr konnte die Software AG ihr Ziel von mindestens 15 % der F&E-Investitionen am Gesamtumsatz

mit einem Anteil von 18,9 % (Vj. 18,1 %) übertreffen. Informationen zu den [F&E-Ausgaben](#) finden sich im Abschnitt Forschung und Entwicklung im zusammengefassten Lagebericht.

Durch technische Innovationen erweitert die Software AG ihr Produktportfolio, verbessert ihre eigene Effizienz und die ihrer Kunden. So ist es dem Unternehmen zum Beispiel im Jahr 2022 gelungen, durch eine bessere Vertriebssteuerung und eine systematische Qualifizierung der Geschäftsoportunitäten die Anzahl der Abschlüsse auf 1.810 (Vj. 1.792) zu erhöhen.

Die Software AG bewertet den Erfolg ihrer Innovationen außerdem anhand der Umsatzentwicklung und der Anzahl neu gewonnener Kunden. Im Berichtsjahr hat die Software AG 293 (Vj. 312) Neukunden für ihre Lösungen gewonnen. Im Jahr 2022 bestätigten unabhängige Marktforschungsinstitute erneut die Innovationskraft, den Markterfolg sowie die Qualität des Produkt- und Serviceangebots der Software AG. Weitere Details zu den Beurteilungen finden sich im Abschnitt [Branchenweite Anerkennung](#) im Unterkapitel Grundlagen des Konzerns des zusammengefassten Lageberichts.

Um sich einen Überblick über die langfristigen Auswirkungen der Software AG-Technologie auf die Kunden zu verschaffen, hat das globale CSM-Team im Jahr 2022 zunächst einen Fahrplan entwickelt, nach dem die Nachhaltigkeitsdaten erfasst werden. Das Team nutzte hauptsächlich Methoden der Primärforschung und verfolgte einen fünfstufigen Ansatz:

1. Das CSM-Team wird zum Thema Nachhaltigkeit sowie zur Aufnahme von entsprechenden Kundengesprächen geschult.
2. Mithilfe von Sekundärforschung wird ermittelt, wo der Kunde bei seinen Bemühungen um Nachhaltigkeit steht.
3. Die Personen bzw. Teams, die sich beim Kunden schwerpunktmäßig mit Nachhaltigkeit beschäftigen, werden identifiziert.
4. Mithilfe digitaler Tools wird erfasst und dokumentiert, welche Kunden Leistungen der Software AG nutzen, um ihre Nachhaltigkeitsziele zu messen oder zu unterstützen.
5. Das Kundenfeedback wird vierteljährlich ausgewertet und dokumentiert.

Im Jahr 2022 hat die Software AG 293 Neukunden gewonnen und bei 223 Kunden ESG-Umfragen durchgeführt (76 %).

GESELLSCHAFTLICHER WERTBEITRAG

Das Handlungsfeld Gesellschaftlicher Wertbeitrag ist dem Aspekt Sozialbelange nach § 289c Abs. 2 Nr. 3 HGB zuzuordnen und beinhaltet das wesentliche Thema:

Tech for Good.

Die Software AG hat den Anspruch, Menschen beim Aufbau von Kompetenzen im Bereich moderner Technologien wirkungsvoll voranzubringen. Das gezielte Engagement des Unternehmens an Universitäten und Schulen richtet sich an die IT-Experten der Zukunft. Studenten sowie jungen Berufstätigen werden neue Lernmöglichkeiten und sinnstiftende Entwicklungsperspektiven eröffnet. Da der technologische Fortschritt bei der Entwicklung einer nachhaltigen Welt eine entscheidende Rolle spielt, trägt die Software AG durch kollaborative Forschungsprojekte zu den globalen SDGs der Vereinten Nationen bei.

TECH FOR GOOD

Grundverständnis

Die Digitalisierung ist ein wirtschaftliches und gesellschaftliches Querschnittsthema. Im Bereich Bildung ist sie ein zentrales Handlungsfeld auf der Agenda der Bundesregierung. Die Software AG adressiert Tech for Good vor allem auf regionaler Ebene: Konzernweit verfolgt das Unternehmen das Ziel, regional vernetzt und als guter Corporate Citizen an den unterschiedlichen Standorten zum Gemeinwohl beizutragen.

Die Software AG ist bestrebt, dem Mangel an IT-Fach- und Führungskräften in Deutschland entgegenzuwirken. Daher entwickelt das Unternehmen digitale Kompetenzen an Universitäten und Hochschulen, sowohl auf nationaler Ebene als auch weltweit.

Da die Software AG sich der Transformationskraft und der positiven Wirkung von Technologien bewusst ist, will sie durch ihre Teilnahme an kollaborativen Forschungsprojekten zur Erreichung der SDGs beitragen. Dabei engagiert sie sich in Forschungsprojekten, die zur Innovation und zu gesellschaftlichen, ökologischen oder wirtschaftlichen Verbesserungen beitragen – mit Schwerpunkt auf Deutschland und Europa.

Die Software AG hat in Bezug auf das Handlungsfeld Gesellschaft keine wesentlichen Risiken identifiziert. Das Unternehmen sieht vielmehr die Chance, seine unternehmerische Verantwortung wahrzunehmen

und zur wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung an den Standorten beizutragen.

Ziele und Steuerung

Im Bereich Tech for Good hat sich die Software AG die folgenden Ziele gesetzt:

- Die Beteiligung an öffentlich geförderten Verbundforschungsprojekten ist seit vielen Jahren für die Software AG selbstverständlich. In der Vergangenheit war für die Auswahl der Projekte vor allem deren technologische Ausrichtung und Innovationshöhe in Bezug auf die Geschäftsfelder der Software AG entscheidend. Zukünftig wird als weiteres Kriterium die Ausrichtung der Forschungsprojekte und deren Beitrag zur Erreichung der SDGs hinzukommen. Ziel ist es, dass bis zum Jahr 2025 mindestens 80 % der Forschungsprojekte der Software AG auf die Erreichung der SDGs einzahlen.
- Die Software AG strebt eine globale Ausweitung ihres University-Relations-Programms an und will die Reichweite bis zum Jahr 2025 auf eine Viertel Million¹ Studenten steigern.

Das University-Relations-Programm fördert die Entwicklung digitaler Kompetenzen durch die kostenlose Bereitstellung von Software und Lehrmaterial in sogenannten Education Packages, inklusive der Möglichkeit zur kostenlosen Zertifizierung des angeeigneten Wissens.

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 von Bewerbungen, insbesondere auf die Stellen für die Absolventen technischer Studiengänge. Einer internen Untersuchung aus dem Jahr 2016 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-Produkt-Skills zu finden.

Die Software AG ist zudem Gründungsmitglied des Software Campus. Das 2011 gestartete Programm wird von elf Industrie- sowie elf Forschungspartnern getragen und mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und

¹ Studenten, die während ihres Studiums vom University-Relations-Programm profitiert haben. Dies ist im Wesentlichen die kostenfreie Nutzung der Software, die über University Relations bereitgestellt wird. Die Zahlen werden seit Beginn des Programms im Jahr 2007 fortlaufend kumuliert erhoben.

Forschung gefördert. Es richtet sich an herausragende Studenten 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.

An den internationalen Standorten der Software AG werden zudem weitere soziale Initiativen, wie das SoftwareAGain-Programm in Indien, vorangetrieben. Hierbei steuert die Unternehmensführung vor Ort die Entwicklung dieser Maßnahmen. Zusätzlich unterstützt sie lokale Vereine und Initiativen durch Spenden und Sponsoring.

Fortschritt und Maßnahmen

Im Jahr 2022 haben 13 von insgesamt 22 Forschungsprojekten auf die SDGs eingezahlt. Das entspricht 59 % (Vj. 52 %). Ein Projektbeispiel ist die Teilnahme der Software AG an REIF (Resource-Efficient, Economic and Intelligent Foodchain). Dort werden die Potenziale der künstlichen Intelligenz (KI) zur Optimierung der Planung und Steuerbarkeit der Wertschöpfung bei Lebensmitteln untersucht. Ziel ist der Aufbau eines KI-Ökosystems, das Stakeholder aller Wertschöpfungsstufen derart integriert, dass Lebensmittelverschwendung nachhaltig und ganzheitlich mithilfe von KI reduziert werden kann. Weitere Informationen zum Engagement der Software AG in Forschungsprojekten finden sich im Abschnitt [Forschung und Entwicklung](#) im Unterkapitel Grundlagen des Konzerns des zusammengefassten Lageberichts.

Über das University-Relations-Programm hat die Software AG seit dem Jahr 2007 mehr als 2.100 Hochschulen und Bildungseinrichtungen in 104 (Vj. 101) Ländern kostenlos Software zu Lehr- und Forschungszwecken zur Verfügung gestellt. Das Angebot deckt den Bedarf von über 1.750 Lehrkräften und wird wiederkehrend im Curriculum integriert. Seit Beginn des Programms im Jahr 2007 konnten 247.682 (Vj. 225.349) Studierende davon profitieren, größtenteils mit kostenlosen Lizenzen. Diesen Werten liegt eine aktualisierte Erhebungssystematik zugrunde, die im Jahr 2022 sowohl zu einer Anpassung des Zielwerts bis zum Jahr 2025 als auch zu einer Korrektur der erhobenen Kennzahlen geführt hat. Seit dem Jahr 2017 bietet die Software AG Studierenden im Rahmen des University-Relations-Programms kostenlose Online-Zertifizierungen an. Bereits 4.500 Nachwuchsexperten können mit diesem Zertifikat ihre Kenntnisse in ihren Bewerbungsunterlagen dokumentieren.

UMWELTAUSWIRKUNGEN

Das Handlungsfeld Umweltauswirkungen beinhaltet das wesentliche Thema **Energie und CO₂-Emissionen** und ist dem Aspekt Umweltbelange nach § 289c Abs. 2 Nr. 1 HGB zuzuordnen.

Die Software AG hat den Anspruch, ihren ökologischen Fußabdruck so gering wie möglich zu halten. Um die Auswirkungen ihrer Geschäftstätigkeit auf den Planeten zu minimieren, will das Unternehmen schnellstmöglich klimaneutral wirtschaften. Mithilfe der eigenen Technologie und Lösungen wird die Software AG gemeinsam mit ihren Kunden und Partnern maßgebliche ökologische Herausforderungen angehen und eine nachhaltigere Zukunft mitgestalten.

ENERGIE UND CO₂-EMISSIONEN

Grundverständnis

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. Sie ist entschlossen, klimaneutral zu werden und so ihre Auswirkungen auf die Umwelt zu verringern.

Im Geschäftsfeld der Software AG entstehen CO₂-Emissionen insbesondere durch den Energieverbrauch der Gebäude, den Betrieb von Rechenzentren und die Mobilität der Beschäftigten. Entsprechend verursacht das Geschäftsmodell der Software AG ökologische Auswirkungen im Wesentlichen durch Stromverbrauch und die damit verbundenen Emissionen.

Ziele und Steuerung

Im Bereich Energie und CO₂-Emissionen hat sich die Software AG das folgende Ziel gesetzt:

- Entwicklung eines Reduktionspfads zu Netto-Null-CO₂-Emissionen bis Ende 2022

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, beispielsweise die Nach-

rüstung 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 mithilfe innovativer Technik den Energiebedarf zu senken. Im Rahmen ihrer IT-Strategie hat sich die Software AG die beiden strategischen Ziele „Move to Cloud“ und „Application Harmonization“ gesetzt. Beide Ziele zahlen auf eine optimierte Nutzung von Ressourcen ein, indem Applikationen vereinheitlicht bzw. in der Cloud effizienter genutzt werden.

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

Fortschritt und Maßnahmen

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 Standorte der Software AG in Deutschland werden zu 100 % mit Strom aus erneuerbaren Quellen versorgt. Darüber hinaus wird in der Firmenzentrale in Darmstadt die Abwärme der Server zum Heizen des Gebäudes genutzt.

Insgesamt verringerte sich der Energieverbrauch der Software AG an den betrachteten Standorten im Jahresvergleich auf 7.662.965 kWh (Vj. 7.827.925 kWh¹). Entsprechend sank der Energieverbrauch pro Mitarbeiter (MA) auf 1.969 kWh/MA (Vj. 2.132 kWh/MA). Der Energieverbrauch pro Quadratmeter Nutzfläche lag bei 90 kWh/m² (Vj. 90 kWh/m²). Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die Standorte München und Nürnberg von fest angemieteten Büroflächen in bedarfsorientierte externe Bürolösungen (Serviced Offices) geändert und somit nicht mehr erfasst wurden.

Um sich dem Ziel von Netto-Null-CO₂-Emissionen anzunähern, hat ein Ende des Jahres 2021 gegründetes Projektteam in Zusammenarbeit mit einem externen Partner den globalen CO₂-Fußabdruck des Unternehmens für das Jahr 2021 ermittelt. Diese Ergebnisse wurden im Juli 2022 im Rahmen der CDP-Erhebung veröffentlicht. Allerdings konnten die bei den Kunden verursachten

Scope-3-Emissionen im Bereich „Use of sold products“ nicht ermittelt und daher auch nicht der im Berichtsjahr geplante Reduktionspfad zu Netto-Null-CO₂-Emissionen entwickelt werden. Zum Zeitpunkt der Berichterstellung steht die Entscheidung aus, wie das Unternehmen mit dem gesetzten Ziel umgehen wird.

Die Software AG hat im Berichtsjahr ihre IT-Strategie konsequent weiterverfolgt. Dazu zählten Maßnahmen zur Konsolidierung ihrer Datenzentren, die Reduzierung des On-Premise-Fußabdrucks und eine smarte Verlagerung der Workloads in die Cloud, unter Berücksichtigung von Effizienzgesichtspunkten.

¹ Die Energieverbrauchszahlen für das Berichtsjahr 2021 wurden aufgrund eines Übertragungsfehlers nachträglich korrigiert.

Nichtfinanzielle Kennzahlen

UNTERNEHMENSFÜHRUNG

	2022	2021	2020	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum				SDG 8
ESG-Ratings				
MSCI (Ziel: mindestens AA bis 2025)	AAA	AA	AA	
ISS-ESG (Ziel: mindestens C bis 2023, mindestens B bis 2025)	C-	D+	D+	
Informationssicherheit und Datenschutz				
Schulungsquote Informationssicherheit				
Anzahl geschulte Mitarbeiter zum Thema Informationssicherheit	4.152	4.458	n/a	
Geschulte Mitarbeiter zum Thema Informationssicherheit in % (Ziel: mindestens 85 %)	81	86	n/a	
Schulungsquote Datenschutz				
Anzahl geschulte Mitarbeiter zum Thema Datenschutz	4.099	2.743	n/a	
Geschulte Mitarbeiter zum Thema Datenschutz ¹ in % (Ziel: mindestens 85 %)	80	53	n/a	SASB TC-SI-230a.2
Datenschutz				
Anzahl Datenschutzverstöße ²	0	0	1	
Anzahl Datenschutzverstöße ³ , die personenbezogene Daten betreffen	0	0	1	
Anteil Datenschutzverstöße, die personenbezogene Daten betreffen in %	0	0	100	SASB TC-SI-230a.1
Anzahl der betroffenen Benutzer ³	0	0	403	
Unternehmensethik und digitale Verantwortung, Nachhaltige Lieferketten und Menschenrechte				SDG 8, 16
Verhaltenskodex				
Anzahl geschulter (neuer) Mitarbeiter zum Verhaltenskodex ⁴	712	790	622	
Geschulte neue Mitarbeiter in % ⁵	102	112	96	GRI 205-2, GRI 412-2
Anzahl der angebotenen Sprachen	8	8	8	
Jahr der letzten Aktualisierung	2022	2015	2015	
Wettbewerbsverhalten und Korruption				
Gesamtzahl (und Art) bestätigter Korruptionsfälle	0	0	0	
Gesamtzahl der bestätigten Korruptionsfälle, die Disziplinarmaßnahmen gegenüber Mitarbeitern oder die Entlassung von Mitarbeitern zur Folge hatten	0	0	0	GRI 205-3
Gesamtzahl der bestätigten Korruptionsfälle, aufgrund derer Verträge mit Geschäftspartnern beendet oder nicht verlängert wurden	0	0	0	
Anzahl der im Berichtszeitraum anhängigen oder abgeschlossenen Gerichtsverfahren wegen wettbewerbswidrigen Verhaltens und Verstößen gegen das Kartell- und Monopolrecht, an denen das Unternehmen als beteiligt identifiziert wurde ⁶	1	1	1	GRI 206-1, SASB TC-SI-520a.1

¹ Training erst im September 2021 eingeführt.

² Gemäß Artikel 33 DSGVO.

³ Gemäß Artikel 34 DSGVO.

⁴ Schulung zum Verhaltenskodex umfasst unter anderem die Themen Korruptionsbekämpfung und Achtung der Menschenrechte.

⁵ Die Gesamtzahl der erfassten Schulungen enthält aus dem Vorjahr nachgeholt sowie freiwillig absolvierte Schulungen.

⁶ Die Software AG Spanien hat gegen den Beschluss der spanischen Kartellbehörde (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia) vom 31.07.2018 Einspruch eingelegt. Das Verfahren ist seit 2018 anhängig.

UNSERE MITARBEITENDEN¹

	2022	2021	2020	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Unternehmenskultur und Diversität				SDG 5, 8, 10
Anzahl Mitarbeiter (weltweit)	5.107	5.158	n/a	
Anzahl Mitarbeiter in Vollzeitäquivalenten (weltweit)	4.674	4.806	4.628	
Nationalitäten (weltweit)	89	88	n/a	
Jährliche Mitarbeiterbefragung MyVoice				
Teilnahmequote in %	86	82	82	
Q12 Engagement Score (Ziel: im Vergleich zum Vorjahr halten oder verbessern)	4,21	4,14	3,92	
Q12 Engagement Score in %	84	54	n/a	
DE&I Score (Ziel: im Vergleich zum Vorjahr halten oder verbessern)	4,56	4,53	4,42	SASB TC-SI-330a.2
Accountability-Index	4,25	4,10	3,71	
Mitarbeiter nach Geschlecht				
Männliche Mitarbeiter	3.265	3.341	3.273	
Weibliche Mitarbeiter	1.410	1.464	1.354	GRI 405-1
Diverse Mitarbeiter	0	1	1	
Mitarbeiter nach Region				
NAM	600	614	643	
LATAM	103	110	118	
DACH	1.353	1.417	1.314	
davon in Deutschland	1.304	1.366	n/a	GRI 405-1
davon in Darmstadt	734	787	881	
EMEA	1.274	1.303	1.271	
APJ	1.345	1.362	1.282	
Mitarbeiter nach Art der Beschäftigung und Geschlecht				
Vollzeitmitarbeiter	4.437	4.553	4.390	
Männliche Mitarbeiter	3.195	3.268	3.202	
Weibliche Mitarbeiter	1.242	1.284	1.187	
Diverse Mitarbeiter	0	1	1	GRI 405-1
Teilzeitmitarbeiter	238	253	238	
Männliche Mitarbeiter	70	73	71	
Weibliche Mitarbeiter	168	180	167	
Diverse Mitarbeiter	0	0	0	

¹ Alle Mitarbeiterzahlen jeweils in Vollzeitäquivalenten, um ruhende Anstellungsverhältnisse bereinigt. Ohne Mitarbeiter der FACT AG und StreamSets. Unterjährig liegen keine signifikanten Änderungen oder saisonbedingten Schwankungen der Mitarbeiterzahlen vor.

	2022	2021	2020	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Geschlechterverteilung der Mitarbeiter				
Anteil von Frauen in Führungspositionen (weltweit) in %	22	21	21	
Anteil von Frauen in der zweiten Führungsebene (weltweit) in %	14	28	27	SASB TC-SI-330a.3
Anteil von Frauen in der dritten Führungsebene (weltweit) in %	18	21	23	
Anteil von Frauen an Gesamtbelegschaft (weltweit) in %	30	31	29	
Aufsichtsrat nach Geschlecht und Altersgruppe in %				
Männlich	40	50	83	GRI 405-1
<30	0	0	0	
30 – 50	20	0	0	
>50	20	50	83	
Weiblich	60	50	17	
<30	0	0	0	
30 – 50	20	17	0	
>50	40	33	17	
Divers	0	0	0	
Vorstand nach Geschlecht und Altersgruppe (in %)				
Männlich	100	75	80	GRI 405-1
<30	0	0	0	
30 – 50	60	25	40	
>50	40	50	40	
Weiblich¹	0	25	20	
<30	0	0	0	
30 – 50	0	25	20	
>50	0	0	0	
Divers	0	0	0	
Mitarbeiter nach Geschlecht und Altersgruppe (in %)				
Männlich	70	70	71	GRI 405-1
<30	10	10	11	
30 – 50	40	40	41	
>50	20	19	19	
Weiblich	30	31	29	
<30	6	7	6	
30 – 50	17	17	17	
>50	7	7	6	
Divers	0	0	0	
Altersgruppentrend (in %)				
<30	17	17	17	GRI 405-1
30 – 50	57	58	58	
>50	26	26	26	
Vergleichende Darstellung der CEO-Vergütung zur durchschnittlichen weltweiten Vergütung der Mitarbeiter mit Vollbeschäftigung²				
CEO-Vergütung in Tsd. €	1.770	2.237	2.214	
Durchschnittliches Gehalt der zweiten Führungsebene (weltweit) in Tsd. €	339	327	312	
Durchschnittliches Mitarbeitergehalt (weltweit) in Tsd. €	89	84	83	
CEO Pay Ratio (CEO-Vergütung zu durchschnittlichem Mitarbeitergehalt)	20:1	27:1	27:1	

¹ Stichtagswert zum 31.12.2022. Vom 1.1.2022 bis 31.10.2022 war die Position Chief Human Resources Officer im Vorstand weiblich besetzt.

² Weitere Informationen sind dem Vergütungsbericht zu entnehmen.

	2022	2021	2020	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Arbeitgeberattraktivität				
Anzahl der Neueinstellungen	698	707	651	GRI 401-1
Fluktuationsrate in %	16	14	10	
Externe Bewertungen				
Glassdoor (Ziel: 4,2 bis 2023 und 4,3 bis 2025)	4,2	4,1	3,9	
Kununu	3,8	3,8	3,7	
Neueinstellungen nach Region				
NAM	107	106	n/a	GRI 401-1
LATAM	7	12	n/a	
DACH	105	122	n/a	
EMEA	184	198	n/a	
APJ	296	269	n/a	
Neueinstellungen nach Region in %				
NAM	15	15	n/a	GRI 401-1
LATAM	1	2	n/a	
DACH	15	17	n/a	
EMEA	26	28	n/a	
APJ	42	38	n/a	
Talente der nächsten Generation				
Trainees und dual Studierende	79	79	65	
Praktikanten und Bachelor- oder Masterkandidaten	97	79	51	
Studentische Mitarbeiter	61	68	51	
Work-Life-Balance				SDG 3
Work-Life-Balance-Score	4,70	4,62	4,55	
Mitarbeiterförderung und -entwicklung				SDG 5
Growth Days				
Schulungen insgesamt (iLearn)	2.040	1.800	1.700	GRI 404-1
Durchschnittliche Zufriedenheit mit den Schulungen ¹ (iLearn)	90,6	90,1	86,6	
Growth-Days-Anmeldungen	59.421	76.500	59.000	
Growth-Days-Schulungsdauer (Stunden, netto)	276.354	253.500	175.000	
Growth-Days-Schulungsdauer/Mitarbeiter (Stunden, netto) ²	59,1	52,7	38,1	
Mitarbeiterentwicklungsgespräche (Employee Development Discussion, EDD)³				
EDDs insgesamt	4.230	4.226	n/a	GRI 404-3
Abgeschlossene EDDs	3.458	3.390	n/a	
Abschlussquote in %	82	80	n/a	

¹ Die durchschnittliche Zufriedenheit wird auf einer Skala von 100 (vollkommen zufrieden) bis 0 (vollkommen unzufrieden) bewertet.

² Bei der Berechnung dieser Kennzahl werden die Abgänge von Mitarbeitenden nicht berücksichtigt.

³ Im Februar wurden EDD-Formulare automatisch an alle Mitarbeiter ausgerollt. Ausgenommen waren: a) Mitarbeiterinnen im Mutterschutz oder Mitarbeiter in Elternzeit, Langzeitkranke und Mitarbeiter in Altersteilzeit; b) Werkstudenten und Trainees; c) Berater, die für die Software AG in Israel und für Software AG Government Solutions America tätig sind und die ihre Leistungen in Rechnung stellen.

KUNDEN UND TECHNOLOGIE

	2022	2021	2020	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Qualität der Produkte und Dienstleistungen				
Ab 2022: Net Retention Rate in % (Ziel: 105 % bis 2025)	100	n/a	n/a	
Net Promoter Score bei Support-Incidents ¹	61	56	54	
Zufriedenheit mit der Abwicklung von Support-Incidents (Anzahl der 5-Sterne-Bewertungen auf einer Skala von 1 bis 5)	77,6	76,0	78,0	
Innovation und die Auswirkungen unserer Produkte				SDG 9, 12
Verhältnis von F&E-Investitionen zum Gesamtumsatz in % (Ziel: mindestens 17 % bis 2025)	19	18	17	
Ab 2022: Quote der Neukunden, die Informationen zur Nachhaltigkeit bereitstellen in % (Ziel: 50 % bis 2025)	76	n/a	n/a	

¹ Der NPS-Wert von 2021 umfasst die Monate März bis Dezember 2021. Der NPS-Wert von 2020 umfasst die Monate Januar bis September 2020.

GESELLSCHAFTLICHER WERTBEITRAG

	2022	2021	2020	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Tech for Good				SDG 4, 9
University-Relations-Programm				
Anzahl der Universitäten, Hochschulen und Berufsschulen weltweit	2.126	2.026	1.700	
Anzahl der Länder	104	101	80	
Anzahl der Studierenden, die an Universitäten, Hochschulen und Berufsschulen weltweit erreicht werden (Ziel: 250.000 Studierende bis 2025)	247.682	225.349	n/a	
Forschungsprojekte				
Prozentsatz der Forschungsprojekte, die auf die SDGs abgestimmt sind (Ziel: mind. 80 % bis 2025)	59	52	n/a	
Mitarbeiterengagement und Unterstützung lokaler Gemeinschaften				
MoveYourFeet-Gesamtstrecke in Kilometern	6.865	10.177	4.341	
Spendensumme MoveYourFeet (in €)	28.500	22.000	22.500	
Spendengelder				
Geldspenden in Indien ¹ (in €)	55.000	233.000	96.385	
Geld- und Sachspenden in anderen Ländern ² (in €)	697.603	216.016	160.363	

¹ Obligatorische CSR-Abgabe, die nach dem Datum der tatsächlichen Zahlung der Spende gemeldet wird.

² Gemeldet für Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Vereinigtes Königreich, Israel, Niederlande, Schweden, Spanien, Südafrika.

UMWELTAUSWIRKUNGEN

	2022	2021	2020	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Energie und CO₂-Emissionen¹				SDG 12
Kennzahlen zum Energieverbrauch²				
Mitarbeiter gesamt	3.892	3.672	3.584	
Nutzfläche in m ²	84.920	86.838	88.145	
Energieverbrauch in kWh/Jahr	7.662.965	7.827.925	8.303.691	GRI 302-1
kWh/m ² /Jahr	90	90	94	
kWh/Mitarbeiter/Jahr	1.969	2.132	2.317	
Ökologischer Fußabdruck der Hardware-Infrastruktur: Energie				
Gesamtenergieverbrauch (Gigajoule)	27.587	28.181	n/a	
Eingekaufter Netzstrom (Gigajoule)	13.506	14.099	n/a	
Prozentsatz Netzstrom	49	50	n/a	SASB TC-SI-130a.1
Verbrauch erneuerbare Energie (Gigajoule)	14.080	14.081	n/a	
Prozentsatz erneuerbare Energie	51	50	n/a	
Scope-1-Emissionen				
Direkte Treibhausgas-Emissionen³ der Software AG durch Gebäudeheizung mit Gas für den Hauptstandort Darmstadt				
Anzahl der Mitarbeiter	734	787	881	
Gasverbrauch in m ³ /Jahr	88.465	117.009	92.532	
m ³ /Mitarbeiter/Jahr	120,5	149,8	105,0	GRI 305-1
t CO ₂ /Jahr	178	234	185	
t CO ₂ /Mitarbeiter/Jahr	0,2	0,3	0,2	
Scope-2-Emissionen				
Indirekte energiebezogene CO₂-Emissionen³ aus dem Energieverbrauch unternehmenseigener Gebäude² einschließlich unternehmenseigener Rechenzentren (Scope 2)				
Anzahl der Mitarbeiter	3.892	3.672	3.584	
Nutzfläche in m ²	84.920	86.838	88.145	
t CO ₂ /Jahr	2.111	1.527	1.622	GRI 305-2
t CO ₂ /Mitarbeiter/Jahr	0,5	0,4	0,5	

¹ Aufgrund der Einschränkungen durch die Covid-19-Pandemie in den Geschäftsjahren 2020 bis 2022 sind die hier angegebenen Daten nur bedingt mit den Vorjahren vergleichbar.

² Standorte, für die keine eigenständigen Abrechnungen vorliegen, sind nicht berücksichtigt. Die erfassten Daten repräsentieren ca. 90 Prozent der Gesamtnutzfläche der Software AG.

³ Umrechnung in t CO₂ mithilfe des CO₂-Rechners von klimaneutral-handeln.de (2020 und 2021) und carbonfootprint.com (2022).

UMWELTAUSWIRKUNGEN

	2022	2021	2020	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Scope-3-Emissionen¹				
CO₂-Emissionen aufgrund von Geschäftsreisen² (Scope 3)				
Flugreisen in t CO ₂	532	52	155	GRI 305-3
Zugreisen ³ in t CO ₂	0	0	0	
Reisen mit Mietwagen in t CO ₂	4	16	22	
Durchschnittliche Anzahl geleaster Fahrzeuge	218	239	240	
Gefahrene Kilometer	4.100.000	n/a	n/a	
Gesamtemissionen der geleasteten Fahrzeuge in t CO ₂	809	711	605	
Energieverbrauch und energiebezogene CO₂-Emissionen aus externen Rechenzentren				
Externe Rechenzentren insgesamt	2	2	3	SDG 12
Gesamtenergieverbrauch externer Rechenzentren in kWh	609.010	614.274	575.357	
Gesamtemissionen externer Rechenzentren ⁴ in t CO ₂	235	14	231	
Natürliche Ressourcen und Kreislaufwirtschaft				
Hardware-Abfälle⁵ in Deutschland				
Anzahl der Altgeräte	n/a	670	313	GRI 306-3
Wiederaufbereitungsquote in %	n/a	69	86	
Recyclingquote in %	n/a	31	14	
Einsparung durch Wiedervermarktung in t CO ₂	n/a	111	65	

¹ Aufgrund der Einschränkungen durch die Covid-19-Pandemie in den Geschäftsjahren 2020 und 2021 sind die hier angegebenen Daten nur bedingt mit den Vorjahren vergleichbar.

² Die Kennzahlen basieren auf von allen Mitarbeitern in Deutschland gebuchten Transportmitteln.

³ Seit dem 1. Januar 2020 nutzen alle Züge im Nah- und Fernverkehr zu 100 Prozent grüne Energie (keine CO₂-Emissionen).

⁴ Für das Geschäftsjahr 2021 liegt ein Nachweis des Anbieters vor, dass das betroffene Rechenzentrum mit Ökostrom betrieben wurde. Dieser Nachweis wurde für die Geschäftsjahre 2020 und 2022 nicht erbracht.

⁵ Die Entsorgung von Hardware-Abfällen erfolgt in Deutschland vollständig über einen zertifizierten Abfallentsorger. Dieser übernimmt die gesetzeskonforme, revisionssichere und zertifizierte Datenlöschung sowie Datenträgervernichtung unter Einbeziehung sämtlicher Datenschutz- und Datensicherheitsaspekte. Dieser Prozess wird lückenlos überwacht bis zum Recycling bzw. Refurbishment. Der Umweltbericht 2022 des Abfallentsorgers lag der Software AG zum Zeitpunkt der Berichterstellung noch nicht vor.

Rundungsbedingte Abweichungen können in Einzelfällen auftreten.

Anlage zur nichtfinanziellen Erklärung

Meldebogen gemäß der delegierten Verordnung (EU) 2021/2178 der Kommission vom 6. Juli 2021

Wirtschaftstätigkeiten (1)	Code(s) (2)	Absolut in Tsd. €	Anteil in %	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						DSNH-Kriterien („Keine wesentliche Beeinträchtigung“)				Mindestschutz (17) J/N	Taxonomiekonformer Anteil 2022 % (18)	Kategorie „ermöglichte Tätigkeiten“ (20) [E]	Kategorie „Übergangstätigkeiten“ (21) [T]
				Klimaschutz (5) %	Anpassung an den Klimawandel (6) %	Wasser und Meeresressourcen (7) %	Kreislaufwirtschaft (8) %	Umweltverschmutzung (9) %	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (10) %	Klimaschutz (11) J/N	Anpassung an den Klimawandel (12) J/N	Wasser und Meeresressourcen (13) J/N	Kreislaufwirtschaft (14) J/N				
Umsatz																	
A. Taxonomiefähige Aktivitäten		0	–														
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten		958.180	100,0														
OpEx																	
A. Taxonomiefähige Aktivitäten																	
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)		0	–														
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)																	
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	6.5	1.489	0,8														
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	7.7	5.580	2,9														
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		7.069	3,7														
Gesamt (A.1 + A.2)		7.069	3,7														
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten		184.913	96,3														
Gesamt (A + B)		191.982	100,0														
CapEx																	
A. Taxonomiefähige Aktivitäten																	
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)		0	–														
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)																	
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	6.5	3.374	1,8														
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	7.7	7.977	4,2														
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		11.351	6,0														
Gesamt (A.1 + A.2)		11.351	6,0 ¹														
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten		177.598	94,0														
Gesamt (A + B)		188.949	100,0														

¹ Im Vorjahr wurde eine taxonomiefähige CapEx-Quote von 43,6 % angegeben. Die Veränderung zur diesjährigen Quote von 6,0 % ergibt sich im Wesentlichen daraus, dass im Rahmen der StreamSets-Akquisition immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 163.675 Tsd. € erworben wurden, die nach den Maßgaben der delegierten Verordnung (EU) 2021/2178 der Kommission vom 6. Juli 2021 in den Gesamt-CapEx für 2022 einzubeziehen waren. Ohne die StreamSets-Akquisition hätte die taxonomiefähige CapEx-Quote für 2022 44,9 % betragen.



Prognosebericht

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN IN DEN FOLGENDEN GESCHÄFTSJAHREN

KÜNFTIGE GESAMTWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

Im Jahr 2023 werden viele Faktoren, die sich 2022 noch stabilisierend auf die Weltwirtschaft ausgewirkt hatten, an Bedeutung verlieren. In kontaktintensiven Wirtschaftsbereichen normalisierte sich die Produktion, nachdem viele Restriktionen aus der Covid-19-Pandemie weggefallen waren. Das Potenzial sei jedoch allmählich ausgeschöpft, so die Experten vom Kiel Institut für Weltwirtschaft (IfW). Zudem werden die während der Hochzeit der Coronakrise angehäuften Extraersparnisse abschmelzen und können den Konsum nicht mehr so stark stützen. Auch die robusten Arbeitsmärkte hatten Konsum und Einkommen stabilisiert. Mit anziehender Arbeitslosigkeit dürfte sich auch dieser Effekt abschwächen. Schließlich erwarten die Forscher geringere Auftragseingänge in der Industrie. Gleichzeitig wirkt sich die Zinserhöhung in vielen Bereichen negativ aus. Sie schwächt Investitionen, den privaten Verbrauch und hat bereits deutliche Spuren in der zuvor boomenden Bauindustrie hinterlassen. Für die weltweite wirtschaftliche Produktion rechnen die Forscher vom IfW für das Jahr 2023 mit einem Plus von 2,2 %. Im Jahr 2024 dürfte es mit plus 3,2 % wieder etwas stärker aufwärtsgehen.

In den **USA** wird die Wirtschaftsleistung gemäß den Erwartungen des IfW im Jahr 2023 schrumpfen. Vor allem der private Konsum, der zuletzt die Konjunktur am stärksten gestützt hatte, dürfte unter Druck geraten. Die Arbeitslosigkeit dürfte 2023 auf 4,9 % steigen nach erwarteten 3,7 % im Jahr 2022. Ende 2021 waren die Forscher noch davon ausgegangen, dass die Arbeitslosigkeit sinkt und in etwa so niedrig sein würde wie vor

der Pandemie. Die Forscher rechnen damit, dass sich der zuletzt kräftige Lohnanstieg merklich abschwächen wird. Damit könnte sich die Inflation wieder auf ihren Zielwert von 2,0 % zubewegen. Laut Prognose des IfW wird das Bruttoinlandsprodukt 2023 um 0,4 % schrumpfen, und auch im folgenden Jahr dürfte die Erholung mit einem leichten Plus von 0,5 % nur moderat ausfallen.

Im Jahr 2023 werden die hohe Inflation, steigende Zinsen und die schwächere Weltwirtschaft die Konjunktur im **Euroraum** beeinträchtigen. Da jedoch der Druck auf die Energiepreise nachlassen dürfte, rechnet das IfW im Jahresverlauf mit einer einsetzenden Erholung. Die Verbraucherpreise dürften mit einem erwarteten Anstieg von 5,6 % im Jahr 2023 zwar historisch hoch bleiben, der Anstieg wird sich aber im Vergleich zu 2022 deutlich abschwächen. Für das Jahr 2023 sagt die Konjunkturprognose des IfW eine Zunahme des Bruttoinlandsprodukts von nur noch 0,6 % voraus. Die Forscher rechnen deshalb für das Jahr 2023 mit einer Zunahme der Arbeitslosigkeit auf 7,1 % im Vergleich zu 6,7 % im Vorjahr. Im Jahr 2024 dürfte sich die Wirtschaft jedoch wieder erholen und um 1,5 % wachsen. Für die Arbeitslosenquote bleibt das IfW vorerst pessimistisch und prognostiziert 7,4 %. Der Anstieg der Verbraucherpreise dürfte jedoch weiter sinken, mit einem Plus von 2,6 % aber immer noch über dem mittelfristigen Inflationsziel der Europäischen Zentralbank in Höhe von 2,0 % liegen.

Die massive Subventionierung der Strom- und Gaspreise und die gleichzeitig sinkenden Energiepreise dürften 2023 in **Deutschland** laut IfW entlastend wirken. Gleichwohl werden sich die immer noch hohen Preissteigerungsraten dämpfend auf den Konsum auswirken. Auch die deutschen Unternehmen, allen voran die energieintensiven, werden durch die Energiepreise weiterhin schwer belastet sein. Für das Jahr 2023 rechnen die Forscher vom IfW nur noch mit einem Wachstum des Brut-

toinlandsprodukts von 0,3 %. Im Jahr 2024 dürfte sich die Konjunktur wieder etwas erholen, erwartet wird ein Wachstum von 1,3 %. Entspannen werde sich auch die Lage bei den Verbraucherpreisen, mit plus 5,4 % (2023) und 2,2 % (2024). Das IfW weist jedoch darauf hin, dass die niedrigeren Inflationsraten mit hohen Staatsdefiziten erkauft werden. Die Mehrausgaben für die Strom- und Gaspreisbremsen belaufen sich auf 87 Mrd. € (2023) bzw. 17 Mrd. € (2024). Der Arbeitsmarkt werde sich dennoch weiterhin robust entwickeln, die Arbeitslosenquoten dürften 5,5 % (2023) bzw. 5,4 % (2024) betragen.

Eckdaten zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland

Für die Jahre 2021 – 2024 ¹	Prognose 2021	Prognose 2022	Prognose 2023	Prognose 2024
Bruttoinlandsprodukt, preisbereinigt	2,6	1,9	0,3	1,3
Bruttoinlandsprodukt, Deflator	3,1	4,7	3,4	3,7
Verbraucherpreise	3,1	8,0	5,4	2,2
Arbeitsproduktivität (Stundenkonzept)	0,9	0,2	0,2	1,3
Erwerbstätige im Inland (1.000 Personen)	44.980	45.535	45.635	45.543
Arbeitslosenquote in %	5,7	5,3	5,5	5,4

¹ Bruttoinlandsprodukt, Verbraucherpreise, Arbeitsproduktivität: Veränderung im Vergleich zum Vorjahr in %; Arbeitslosenquote: Abgrenzung der Bundesagentur für Arbeit.

Quelle: Kiel Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte „Deutsche Wirtschaft im Winter 2022“, Nr. 98 (2022/Q4), 14. Dezember 2022.

Bruttoinlandsprodukt und Verbraucherpreise in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften (Auswahl)¹

	Bruttoinlandsprodukt			Verbraucherpreise		
	Prognose 2022	Prognose 2023	Prognose 2024	Prognose 2022	Prognose 2023	Prognose 2024
Europäische Union	3,5	0,7	1,7	8,9	6,2	2,9
Euroraum	3,4	0,6	1,5	8,3	5,6	2,6
Vereinigtes Königreich	4,3	-0,6	1,5	9,1	7,6	2,8
Schweiz	2,0	0,5	1,3	3,0	2,5	1,2
Vereinigte Staaten	1,9	-0,4	0,5	8,0	4,1	3,3
Kanada	3,6	1,8	1,4	5,8	4,4	2,5
Japan	1,4	0,7	1,6	2,3	2,1	1,0
Südkorea	2,8	1,5	2,7	5,3	3,8	3,0
Australien	3,6	2,3	2,7	6,5	4,5	3,0

¹ Bruttoinlandsprodukt: preisbereinigt, Veränderung im Vergleich zum Vorjahr; Verbraucherpreise: Veränderung im Vergleich zum Vorjahr.

Quelle: Kiel Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte „Weltwirtschaft im Winter 2022“, Nr. 97 (2022/Q4), 21. Dezember 2022.

Prognose der weltweiten IT-Ausgaben

in Mrd. \$	2022 Ausgaben	2022 Veränderung in %	2023 Ausgaben	2023 Veränderung in %
Software	783	7,1	856	9,3
IT-Dienstleistungen	1.245	3,0	1.313	5,5
Gesamte IT	4.385	-0,2	4.491	2,4

Quelle: Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 2.4% in 2023. www.gartner.com/en/newsroom (18. Januar 2023).

Branchenspezifische Entwicklung

Nach dem leichten Minus im Jahr 2022 sind die Analysten von Gartner für 2023 wieder optimistisch und sagen ein Wachstum der weltweiten IT-Ausgaben von 2,4 % auf 4,5 Bio. \$ voraus. Am stärksten dürfte das Segment Software zulegen, und zwar um geschätzte 9,3 % auf 856 Mrd. \$. Schwach bleibt der Verkauf von Hardware, der Umsatz dürfte 5,1 % auf 686 Mrd. \$ einbüßen.

Trotz der multiplen Krisen bleiben die Experten vom Branchenverband Bitkom auch für das laufende Jahr optimistisch. Die Umsätze mit Informationstechnik (IT), Telekommunikation und Unterhaltungselektronik könnten in Deutschland erstmals die Marke von 200 Mrd. € überschreiten (+3,8 %). Wachstumstreiber sind neben den Herausforderungen wie dem Klimaschutz neue digitale Geschäftsmodelle, etwa in der Gesundheitsversorgung, in der Bildung oder in der Mobilität. Die Zahl der Beschäftigten dürfte um 3,4 % auf 1,352 Mio. steigen.

Unangefochten an der Spitze der Branchensegmente bleibt die IT, die laut Bitkom-Prognose um 6,3 % auf 126,4 Mrd. € zulegen wird. Innerhalb des Segments rangiert Software, das Geschäftsfeld der Software AG, an erster Stelle. Erwartet wird ein Wachstum um 9,3 % auf 38,8 Mrd. €. Besonders stark entwickeln sich Plattformen für künstliche Intelligenz (+41,8 %), Kollaborationsanwendungen (+15,6 %) sowie Sicherheitssoftware (+11,4 %). Im Hardwaresegment werden 2023 laut Prognose vor allem Wearables, Security Appliances wie Firewalls sowie Server zum Wachstum von 5,3 % auf 39,7 Mrd. € beitragen. Der dritte IT-Bereich, die IT-Services, dürften um 4,7 % auf 47,8 Mrd. € zulegen.

Im Branchensegment Telekommunikation werden vor allem Investitionen in die Telekommunikations-Infrastruktur und 5G-fähige Smartphones die Umsätze leicht um 0,8 % auf 69,5 Mrd. € steigen lassen. Auf der Verliererseite bleibt das dritte Segment, die Unterhaltungselektronik. Der Bitkom erwartet ein drittes Minusjahr in Folge. Bei einem Umsatz von 7,6 Mrd. € wäre das ein Rückgang von 7,3 % für 2023. Hier machen sich vor allem die Konsumzurückhaltung wegen der hohen Inflation und der wirtschaftlichen Unsicherheit bemerkbar.

AUSRICHTUNG DES KONZERNS

Die im Jahr 2019 begonnene Helix-Transformation zielt darauf, veränderten Markt- und Kundenerwartungen besser gerecht werden und Wachstumschancen besser nutzen zu können. Auch im Jahr 2022 konzentrierte sich die Software AG auf Initiativen in den drei Säulen

ihrer Helix-Strategie, Fokus, Team und Umsetzung, um die Planbarkeit ihres globalen Geschäfts zu verbessern und das Wachstum zu forcieren.

Basierend auf dem bislang erreichten Fortschritt der Transformation, den daraus gewonnenen Erkenntnissen und unter Einbeziehung der makroökonomischen Aussichten wird die Software AG im Jahr 2023 ihre Anstrengungen fortsetzen und die Basis für die nächste Wachstumsphase legen. Dabei wird sie sich an den folgenden fünf operativen Prioritäten ausrichten:

- **Beschleunigte Umstellung auf Cloud-first:** Das Unternehmen wird speziellen SaaS-Vertriebsprogrammen für Wachstumsprodukte wie webMethods.io und StreamSets Vorrang geben, um von der erhöhten Nachfrage nach Cloud-Produkten zu profitieren.
- **Schwerpunkt auf Innovationen im Bereich Integration:** Die Software AG wird ihre Ressourcen auf diese Bereiche fokussieren, in denen sie führende Produkte anbietet, aktuell wächst und Potenzial für weiteres Wachstum vorhanden ist, sowie Innovationen für die wichtigsten Produkte, webMethods.io und StreamSets, beschleunigt vorantreiben.
- **Stärkere Spezialisierung des Vertriebs zur Steigerung von Effektivität und Effizienz:** Unter Berücksichtigung der Erfahrung der vorangegangenen Transformationsjahre wird die Software AG ihren Vertrieb spezialisieren, um mit ihren Wachstumsprodukten eine größere Wirkung zu erzielen. Sie beginnt damit in Nordamerika. Dies soll die Effektivität des Go-to-Market-Ansatzes verbessern und zu einer höheren Vertriebseffizienz führen.
- **Ausschöpfung der Möglichkeiten von Adabas & Natural (A&N):** Das Unternehmen wird die andauernde Umstellung auf Subskriptionen fortführen, die den Weg bereitet für das Rehosting in der Cloud und die Interaktion zwischen den A&N-Kunden und dem breiteren Digital-Business-Portfolio der Software AG.
- **Optimierung der operativen Schlagkraft:** Die Effizienz und Produktivität des Unternehmens will die Software AG mithilfe eines Programms steigern, das die operative Schlagkraft verbessern und nachhaltigen Nutzen zur Effizienzsteigerung liefern soll. Davon sind voraussichtlich rund 200 Mitarbeiter oder 4 % der Belegschaft (Full-Time Equivalents, FTEs) betroffen.

ERWARTETE ERTRAGSLAGE

VORAUSSICHTLICHE UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

Die derzeitige makroökonomische Lage ist durch ein hohes Maß an Unsicherheit und Volatilität geprägt. Vor dem Hintergrund dieser und der zuvor dargestellten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen geht der Vorstand gegenwärtig von der nachfolgend dargestellten Umsatz- und Ergebnisentwicklung aus.

Für das Geschäftsjahr 2023 erwartet der Vorstand der Software AG, wie am 31. Januar 2023 kommuniziert, eine währungsbereinigte (das heißt basierend auf den Währungskursen des Jahres 2022) Steigerung des Konzernproduktumsatzes zwischen 6 und 10 % im Vergleich zum Vorjahr. Die operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) soll in der Bandbreite von 16 bis 18 % liegen.

Im Rahmen des Strategieprogramms Helix wurde die Kennzahl Produkt-Bookings eingeführt, um ein transparenteres Bild des tatsächlichen Vertriebs Erfolgs zu erhalten. Die überaus erfolgreiche Umsetzung hat dazu geführt, dass im Jahr 2022 nahezu alle Produkt-Bookings einen direkten Einfluss auf die Kennzahl Annual Recurring Revenue (ARR) hatten. Darüber hinaus hat die erfolgreiche Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Verträge dazu geführt, dass die Zahlungseingänge in diesen Kundenbeziehungen auf jährlicher Basis erfolgen; der ARR ist in diesem Zusammenhang eine sehr gute Prognosekennzahl für zukünftige Zahlungsströme. Demnach wurde vom Vorstand entschieden, dass im Jahr 2023 die Produkt-Bookings als ein bedeutsamer finanzieller Leistungsindikator durch die Kennzahl ARR, jeweils für die Geschäftsbereiche Digital Business und A&N, ersetzt werden. Im Segment Digital Business wird für den ARR eine währungsbereinigte Steigerung von 10 bis 15 % im Vergleich zum Vorjahr erwartet und für das Geschäftsfeld A&N eine währungsbereinigte Entwicklung von -2 bis +2 % im Vergleich zum Vorjahr.

AUSBLICK DER SOFTWARE AG (JAHRESABSCHLUSS)

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.

GESAMTAUSSAGE DER UNTERNEHMENSLEITUNG ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DES KONZERNS UND ZUR VORAUSSICHTLICHEN LAGE

Das seit vier Jahren laufende tiefgreifende Transformationsprogramm Helix hat die Grundlage für die zukünftige Weiterentwicklung der Strategie geschaffen. Anhand der fünf identifizierten strategischen Schwerpunkte treibt das Unternehmen die Wachstumsstrategie im Jahr 2023 weiter voran und erhöht gleichzeitig die operative Schlagkraft durch eine effiziente Skalierung des Geschäfts. Der Plan für das Jahr 2023 soll das Geschäft klarer strukturieren und sicherstellen, dass die ausgegebenen Ziele auch in einem schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld erreicht werden können. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass mit den eingeleiteten Maßnahmen die Weichen für nachhaltiges profitables Wachstum des Unternehmens gestellt sind.

Prognose Gesamtjahr (GJ) 2023

	GJ 2022 in Mio. €	Prognose GJ 2023 Stand 31.01.2023 in %
Digital Business ARR	516,4	+10 bis +15 ¹
A&N ARR	183,8	-2 bis +2 ¹
Produktumsatz	795,6	+6 bis +10 ¹
Operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) ² in %	18,6	16 bis 18

¹ Währungsbereinigt.

² Vor Berücksichtigung nicht operativer Einflussfaktoren (siehe Non-IFRS-Ergebnisdefinition im Abschnitt [Bedeutsamste finanzielle Leistungsindikatoren](#)).



Chancen- und Risikobericht

ZIELE

Das primäre Ziel der Software AG ist es, ein nachhaltiges, profitables 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 (Subskriptionen und Software as a Service, SaaS). Mit dieser Umstellung ist eine vorübergehende Verschlechterung der operativen Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) verbunden, aus der mittel- und langfristig höhere Gesamterträge aus den erfolgreichen Kundenbeziehungen folgen werden. Zugunsten der langfristigen, nachhaltigen Entwicklung der Software AG verzichtet das Unternehmen auf kurzfristige Ergebnissteigerungen und daraus möglicherweise resultierende kurzfristige positive Effekte auf den Aktienkurs. Zudem werden strategische Partnerschaften gesucht, die auf das Ziel des nachhaltigen, profitablen Wachstums einzahlen und das so wichtige Ökosystem der Software AG stärken. 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 relativ 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 bei Währungskursveränderungen.

ORGANISATION

Mithilfe eines konzernweiten Chancen- und Risikomanagementsystems identifiziert die Software AG frühzeitig mögliche Risiken, um diese zu bewerten und so weit wie möglich zu begrenzen. Risiken sind dabei als mögliche 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 Risiken, beispielsweise Risiken aus Cybervorfällen, als auch finanzwirtschaftliche, konjunkturelle, rechtliche und marktbedingte Risiken einbezogen. Chancen ergeben sich generell aus der komplementären Sicht der operativen und funktionalen Risikostruktur in allen Risikofeldern. Um die identifizierten Risiken laufend zu überwachen, setzt die Software AG verschiedene Kontrollinstrumente ein, die sich sowohl auf die Entwicklung des Gesamtunternehmens als auch auf bereichsspezifische Themenstellungen beziehen. Durch etablierte Berichtswege wird der Vorstand kontinuierlich über aktuelle und künftige Chancen und Risiken sowie die aggregierte Risikostruktur informiert.

Die in der Konzernzentrale für das Risikomanagement verantwortlichen Bereiche steuern und kontrollieren die weltweite Chancenverwertung und Risikoversorgung der Software AG. 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.

STRUKTUR

Controlling

Das weltweit unter einheitlicher Leitung stehende Controlling überwacht zeitnah die Risiken, die sich aus dem operativen Geschäft ergeben. 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 und den Aufsichtsrat berichtet. Überdies werden bei auftretenden Sonder-situationen 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) sowie für den handelsrechtlichen Jahresabschluss der Software AG verantwortlich. Alle abschlussrelevanten Bilanzierungsentscheidungen sowie der Umsatzlegungsprozess werden durch den weltweit verantwortlichen Corporate-Finance-Bereich (Finanzen) überwacht bzw. getroffen. Dadurch wird die konzernweite Einhaltung der IFRS-Rechnungslegungs-vorschriften sichergestellt.

Treasury

Das Corporate-Treasury-Team erstellt einen täglichen Finanzstatus der Software AG und wöchentliche Bewertungen der Fremdwährungsgeschäfte sowie Übersichten der ausstehenden Derivate. Einmal im Monat wird der European Monetary Infrastructure Regulations Report (EMIR) erstellt. Der Chief Financial Officer (CFO) 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 von solchen, bei denen sie Gelder anlegt. Einmal im Monat erhält der CFO eine Übersicht der kurz- und langfristigen Finanzierungen. Alle risikobehafteten Fremdwährungs- sowie Sicherungsgeschäfte dürfen ausschließlich durch das direkt dem CFO unterstehende Corporate-Treasury-Team durchgeführt werden. Den Landesgesellschaften sind durch eine globale Treasury-Richtlinie alle risikobehafteten Geschäfte mit Derivaten verboten.

General Services

Ein weiterer Bestandteil des Chancen- und Risikomanagements ist der Transfer operativer Risiken auf Versicherer. Dies wird in der Konzernzentrale weltweit von der Abteilung General Services koordiniert.

Interne Revision

Die Interne Revision der Software AG ist ein aktiver Bestandteil des Risikomanagements des Unternehmens. Sie stellt durch einen systematischen und zielgerichteten Ansatz die Effektivität des Risikomanagements sowie die Bewertung und kontinuierliche Verbesserung des Internen Kontrollsystems (IKS) und der Führungs- und Überwachungsprozesse sicher. Weiterhin ist sie darauf ausgerichtet, durch die Beurteilung der Effektivität und Effizienz von Geschäftsprozessen Mehrwerte für die Software AG zu schaffen. Die Interne Revision berichtet disziplinarisch an den Chief Information Security Officer der Software AG, verfügt aber über weitere Berichtswege an den Chief Executive Officer sowie den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrates. Sie operiert weltweit.

INTERNES KONTROLLSYSTEM

Das IKS der Software AG basiert auf den vom Vorstand eingeführten Grundsätzen, Richtlinien und Maßnahmen, die auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Vorstands abzielen. Zusammen mit dem Risiko- und Chancenmanagement (RCM) umfasst es das Management von Risiken und Chancen in Bezug auf das Erreichen der Geschäftsziele, die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Finanzberichterstattung sowie die Einhaltung der maßgeblichen rechtlichen Vorschriften und Regelungen, einschließlich der sich fortlaufend weiterentwickelnden Vorgaben im Bereich der nichtfinanziellen Berichterstattung. Das IKS umfasst auch ein an der Risikolage des Unternehmens ausgerichtetes Compliance-Management-System (CMS).

Das IKS der Software AG ist als fester Bestandteil der internen Steuerungs- und Überwachungsprozesse etabliert. Es beinhaltet interne Richtlinien (Policies) zu Geschäftspraktiken sowie konzernweite Vorgaben für wirksame interne Kontrollen. 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 genehmigt, veröffentlicht und verwaltet. Ihre Einhaltung wird kontinuierlich durch die Interne Revision im Rahmen eines risikoorientierten Prüfungsplans überprüft. Einzelne wesentliche zentrale Geschäftsprozesse werden durch Softwareapplikationen, die überwiegend auf eigener Technologie basieren, zentral gesteuert und durch präventive automatisierte Kontrollen überwacht.

Im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess liegt der Schwerpunkt des IKS darauf, die Ordnungsmäßigkeit, Angemessenheit und Wirksamkeit der Rechnungslegung sowie der darauf basierend berichteten Finanzinformationen sicherzustellen. Dabei soll insbesondere das Risiko falscher Aussagen in der Konzernrechnungslegung sowie der sonstigen externen Berichterstattung minimiert und ein regelkonformer Konzern- und Jahresabschluss erstellt werden. Hierzu wurden unter anderem folgende Prozesse und Kontrollen implementiert:

- Es bestehen detaillierte, konzernweite Bilanzierungs-, Bewertungs- und Kontierungsvorgaben, die fortlaufend aktualisiert und eingehalten werden; diese beinhalten eine auf den IFRS basierende Bilanzierungsrichtlinie sowie eine separate Revenue Recognition Guideline. Darüber hinaus gibt es jeweils eine Guideline für Bookings, Annual Recurring Revenue sowie Net Retention Rate, die verpflichtend anzuwenden sind.
- Die Einhaltung dieser Richtlinien wird durch Corporate Finance sowie lokal und regional verantwortliche Finance-, Controlling- und Administration-Manager sichergestellt und überwacht und durch die Interne Revision geprüft.
- Die Landesgesellschaften melden ihre Zahlen monatlich mithilfe des Management-Informationssystems (MIS) an das zentrale Konzernrechnungswesen im Bereich Corporate Finance. Dort werden die Zahlen der Landesgesellschaften mit dem Software-Tool SAP BCS konsolidiert und dann wieder in das MIS zurückgespielt. Diese Monatsberichtsdaten werden anschließend vom Corporate Controlling zusammen mit dem Corporate-Finance-Team analysiert. Auftretende Unstimmigkeiten werden monatlich an die Landesgesellschaften bzw. an das Konzernrechnungswesen zurückgemeldet und jeweils dort berichtet, wo die Unstimmigkeiten am effizientesten zu korrigieren sind.
- Die weltweite Funktionstrennung bei der Erstellung und Überprüfung buchhalterischer Zahlen ist durch die Trennung der Bereiche Corporate Finance und Cor-

porate Controlling gewährleistet. Beide berichten mit unterschiedlichen Bereichsleitern jeweils unabhängig voneinander an den CFO.

- 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 Intercompany Transactions Policy 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, der Global Deal Desk, ist weltweit implementiert. Alle Angebote zum Abschluss von Kundenverträgen durchlaufen diesen Genehmigungsprozess, in den neben der Rechtsabteilung auch Corporate Finance, Corporate Controlling sowie der CFO und der Chief Revenue Officer 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 einheitlich geregelt und werden durch die IT-Abteilung der Gesellschaft überwacht.
- Auf die Daten in SAP BCS haben nur die Mitarbeiter des Konzernrechnungswesens Zugriff.
- Alle Konzernberichte werden nach dem Vieraugenprinzip im Bereich Corporate Finance von einer zweiten Person überprüft.
- Die Software AG beauftragt regelmäßig externe Sachverständige zur Bewertung komplexer Sachverhalte wie Aktienoptionsprogramme, Pensionsrückstellungen, Rechtsrisiken oder für Kaufpreisallokationen.

RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT

Das 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 CFO berichtet. Für die konzernweite Bewertung, die Überwachung sowie das Management der identifizierten Risiken ist jeweils eine für das entsprechende Fachgebiet verantwortliche Führungskraft als Risikopate zuständig. Die Risikopaten werden vom Kernteam vorgeschlagen und durch den

verantwortlichen Vorstand benannt. Zusammen mit dem Kernteam führen die jeweiligen Risikopaten zweimal jährlich die Risikoevaluierungen durch.

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 werden unter Berücksichtigung der vom Management durchgeführten risikomitigierenden Maßnahmen ermittelt.

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

Dabei werden die EBIT-Auswirkungen der nächsten drei Jahre in drei Klassen unterschieden. Auswirkungen von bis zu 50 Mio. € auf das Konzern-EBIT der nächsten drei Jahre sind der Risikoklasse gering zugeordnet. EBIT-Auswirkungen von 50 Mio. € bis 200 Mio. € sind der Risikoklasse mittel und EBIT-Auswirkungen von über 200 Mio. € in den nächsten drei Jahren sind der Risikoklasse hoch zugeordnet.

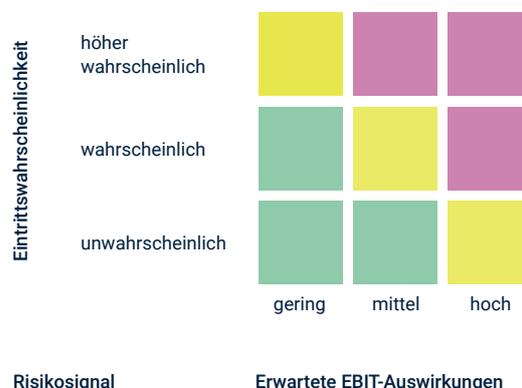
Diesen EBIT-Auswirkungen in den nächsten drei Jahren werden in einem gesonderten Schritt die von den Risikopaten geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeiten den folgenden drei Risikostufen zugeordnet.

Eintrittswahrscheinlichkeit	Risikostufe
0 % – 33 %	unwahrscheinlich
34 % – 66 %	wahrscheinlich
>66 %	höher wahrscheinlich

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

Risikosignal	Risikorelevanz
Grün	untergeordnet
Gelb	mittel
Rot	signifikant

Daraus ergibt sich folgende Risikomatrix, nach der alle Risiken einheitlich bewertet werden:



Alle Verantwortungsträger des Konzerns müssen neu erkannte Risiken und Chancen an das Kernteam in der Konzernzentrale melden, das seinerseits den Vorstand informiert, um mögliche Bereiche zu beraten. Das Kernteam berichtet regelmäßig über 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.

Basierend auf den von den Risikopaten gemeldeten EBIT-Auswirkungen für die nächsten drei Jahre und deren Eintrittswahrscheinlichkeit werden die Erwartungswerte unter Berücksichtigung der risikomindernden Maßnahmen der einzelnen Risiken, jedoch ohne Verrechnung von Risiken und Chancen, ermittelt. Danach werden Interdependenzen zwischen den einzelnen strategischen Risiken insgesamt bewertet und mit der Summe der Erwartungswerte aller strategischen Risiken kumuliert. Insgesamt ergibt sich daraus der Erwartungswert aller Risiken. Dieser wird dann einer ermittelten Risikotragfähigkeit des Software AG-Konzerns gegenübergestellt, dabei werden die Risikoreserven errechnet. Dies dient der Sicherstellung der Wirksamkeit des RCM-Systems und des IKS.

Das IKS wird durch die Interne Revision regelmäßig auf seine Wirksamkeit überprüft. Bei Bedarf werden Verbesserungsvorschläge erarbeitet, deren Umsetzung zentral überwacht wird. Rechnungslegungsrelevante Kontrollprozesse werden regelmäßig durch Corporate Finance und Corporate Controlling intern überprüft und den neuen Entwicklungen angepasst.

STELLUNGNAHME DES VORSTANDS GEMÄß DEUTSCHEM CORPORATE GOVERNANCE KODEX 2022¹

Der Vorstand hat sich gemäß der Empfehlung A.5 des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) 2022 mit der Angemessenheit und Wirksamkeit von RCM und IKS auseinandergesetzt. Basierend darauf liegt dem Vorstand kein Hinweis vor, dass das RCM und IKS zum 31. Dezember 2022 in ihrer jeweiligen Gesamtheit nicht angemessen oder nicht wirksam gewesen wären.

DARSTELLUNG DER WESENTLICHEN EINZELRISIKEN UND CHANCEN

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

Umfeld- und Branchenrisiken/-chancen

Makroökonomisches Umfeld

Das Geschäft eines global agierenden Unternehmens wie der Software AG ist stark von der weltweiten konjunkturellen Entwicklung abhängig. Eine weltweite konjunkturelle Abschwächung – insbesondere in den von der Software AG bedienten Märkten – kann dazu führen, dass die geplanten Umsätze und Ergebnisbeiträge nicht erreicht werden. Darüber hinaus könnten durch politische und gesellschaftliche Veränderungen, vor allem in Ländern, in denen die Software AG ihre Produkte vermarktet, Risiken entstehen.

Die geopolitischen Risiken haben sich im Geschäftsjahr 2022, insbesondere durch den Krieg in der Ukraine, wesentlich erhöht, wodurch sich die Vorhersehbarkeit der wirtschaftlichen Entwicklung deutlich verschlechtert hat. Der Krieg in der Ukraine verursacht Risiken und Beeinträchtigungen, die sowohl direkt (beispielsweise in Form von erhöhten Energiekosten) als auch indirekt, durch verändertes Einkaufsverhalten der Kunden, auf die Software AG wirken. Ferner stellen die gegen Russland verhängten Sanktionen für die Software AG wie für alle international tätigen Unternehmen mit grenzüberschreitenden Projekten in Osteuropa eine Herausforderung dar.

Eine Ausweitung der Konfliktsituation über die Ukraine hinaus würde das Risiko eines weltweiten wirt-

schaftlichen Abschwungs zusätzlich erhöhen. Weiterhin können eine steigende Inflation und wachsende Zinsen zu einem erheblichen Konsumrückgang sowie erhöhten operativen und Finanzierungsaufwendungen führen.

Sowohl Zollstreitigkeiten als auch Handelsbeschränkungen, zum Beispiel zwischen den USA und China, sowie der aktuelle Konflikt um Taiwan können den globalen Handel und damit das Weltwirtschaftswachstum beeinträchtigen. Dies kann einen erheblichen Einfluss auf die Umsatz- und Ertragslage der Software AG haben.

Die weltweite Staatsschuldensituation hat sich durch die Folgen der Covid-19-Pandemie und die Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine nachhaltig weiter verschärft. Ungeachtet der von der Software AG bewerteten Szenarien und möglichen Reaktionen in diesem komplexen Risikofeld können diese Entwicklungen die Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens negativ beeinflussen.

Marktrisiken

Marktrisiken bestehen unter anderem in den unterschiedlichen konjunkturellen Entwicklungen einzelner Länder bzw. Regionen. Die technologische Evolution der unterschiedlichen Sektoren der IT-Branche kann die jeweiligen Geschäftspotenziale der einzelnen Geschäftsbereiche sowohl positiv als auch negativ beeinflussen.

Der ausgewogene Umsatzmix der Software AG reduziert die Abhängigkeit von einem bestimmten geografischen oder fachlichen IT-Teilmarkt. Das Unternehmen vermarktet Technologien, die einen weitgehend branchenunabhängigen Einsatz finden. Damit besteht keine Abhängigkeit von einzelnen Branchen oder Kunden. Mit technischen Innovationen, ständigen Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E) sowie dem Zukauf neuer Technologien im Rahmen technologiegetriebener 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 können dem Unternehmen langfristig eine breite Kundenbasis sichern.

Aus Sicht der Software AG bieten sich die neuen Produkte des Unternehmens auch in konjunkturellen Schwächephasen zur Bewältigung des marktbedingten Kostendrucks an. Die Software wird bei vielen Kunden für geschäftskritische Anwendungen verwendet, die bei Zufriedenheit Jahre oder oft Jahrzehnte genutzt

¹ Von der inhaltlichen Prüfung des Lageberichts durch den Abschlussprüfer ausgenommen, da diese Angaben gemäß Empfehlungen des DCGK über die gesetzlichen Anforderungen an den Lagebericht hinausgehen.

werden. Daher ist der überwiegend wiederkehrende Umsatzstrom aus diesem Geschäftsfeld stabil.

Marktchancen

Die Software AG sieht sich als einen Technologieführer bei Software für die Unternehmensdigitalisierung. Aufgrund ihrer strategischen Fokussierung 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 weiter ausbauen. Durch diese Maßnahmen können sich für die Software AG überdurchschnittlich gute Chancen ergeben, Marktanteile in Kernmärkten auszubauen bzw. zu behaupten.

USA

Die USA sind für die Software AG der weltweit wichtigste Absatzmarkt. In den USA verfügt die Software AG über einen eigenen Vertrieb. In den USA sind außerdem bedeutende Teile von Konzern-Zentralabteilungen, wie Marketing und F&E, angesiedelt. Zudem liegen in den USA wesentliche, lokal vorhandene Intellectual Property Rights, die zu erheblichen Lizenzzahlungen aus dem Konzern an die USA führen. Große Teile des Konzerngewinns werden in den USA erwirtschaftet und versteuert. Da das China-Geschäft der Software AG relativ gering ist, werden für das globale Geschäft der Software AG derzeit keine substantziellen Risiken aus der amerikanischen Welthandelspolitik gegenüber China erwartet.

Inwieweit sich weitere Handelskonflikte, zwischen den USA einerseits und China, Russland sowie der EU andererseits, negativ auf die globale Entwicklung des Software AG-Konzerns auswirken, ist nicht absehbar. Die Software AG ist technologisch unabhängig von den großen US-Softwareplattform-Unternehmen. Die weitere Entwicklung der US-Wirtschaft hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, jedoch dürften die Marktchancen die Risiken auch in Zukunft überwiegen. Der dynamische Erfolg des Cloud-Geschäfts in den USA bietet ein erhebliches Wachstumspotenzial für die Cloud-Produkte der Software AG, insbesondere für StreamSets und webMethods.io.

Covid-19

Die Covid-19-Pandemie hat seit nunmehr drei Jahren Auswirkungen auf die Weltwirtschaft. Nach diversen

Lockdowns in nahezu allen Ländern der Welt hat sich die Weltwirtschaft zunächst negativ entwickelt. Viele Unternehmen hatten Investitionsstopps verhängt oder Investitionen verschoben oder in die Zukunft gestreckt. Darüber hinaus wurden bei nahezu allen Unternehmen Dienstreisen weitgehend eingeschränkt. Vertragsverhandlungen mit Kunden wurden dadurch erschwert und konnten nahezu ausschließlich online durchgeführt werden. Das Fehlen von Kundenveranstaltungen und -meetings erschwerte das Schaffen neuer Projektopportunitäten, was sich bis heute auf das Geschäft der Software AG auswirkt.

Infolge der Covid-19-Pandemie waren Unternehmen und Behörden gezwungen, große Teile ihrer Verwaltungsarbeiten ins Homeoffice zu verlagern, und in der Folge hat sich Hybrid Work dauerhaft etabliert. Die Pandemie deckte die bisher mangelnde Digitalisierung der Wirtschaftsabläufe auf, und diese Erkenntnis wirkte und wirkt als Beschleuniger der Digitalisierung. Mittlerweile haben sich neue Wege der geschäftlichen Zusammenarbeit etabliert. Dies hatte und hat den positiven Effekt, dass das ursprünglich befürchtete Risiko der Covid-19-bedingten Abschwächung des Geschäfts sich so nicht realisiert hat. Ungeachtet dessen besteht in vielen Unternehmen und Behörden weiterhin Optimierungsbedarf. Für die Software AG ergeben sich dadurch insbesondere im Segment Digital Business zusätzliche Geschäftspotenziale, 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 Umfeld des Internet of Things (IoT) und im Cloud-Geschäft. Diese basieren auf sich ständig ändernden Kunden-, Markt- und Integrationserfordernissen. Insgesamt werden die Kundenverträge zügig auf das Subskriptions-Vertragsmodell und zunehmend auch auf das SaaS-Modell umgestellt. Neue Innovationstrends sind schwer vorhersehbar oder werden unter Umständen zu spät erkannt. Aufgrund der Unsicherheit der zukünftigen Entwicklung des Softwaremarkts sieht sich die Software AG Risiken und damit verbundenen Folgen unter anderem in folgender Hinsicht ausgesetzt:

- Neue Innovationstrends werden nicht oder nicht rechtzeitig erkannt
- Unternehmensressourcen, wie F&E, Produktmarketing, Marketing, Vertrieb und zukünftige Akquisitionen (M&A), werden nicht oder nicht in angemessenem Umfang auf die richtigen Produkte allokiert
- Unzureichende Fokussierung auf zukünftig wachstumsrelevante Produkte
- Die größeren finanziellen Ressourcen bedeutender Mitbewerber können sich negativ auf den Geschäftserfolg auswirken
- Unzureichende Austarierung zwischen schneller Produktinnovation auf der einen Seite und Produktqualität auf der anderen Seite

Das Produktportfolio der Software AG besteht im Wesentlichen aus Softwarewerkzeugen und Softwareplattformen, die ihren Wert für die Kunden in Form von kundenspezifischen Lösungen entfalten. Diese Übersetzung der Plattformtechnologien in kundenspezifische Lösungen ist der wesentliche Erfolgsfaktor der Gesellschaft. Die Software AG hat Maßnahmen ergriffen, um den beschriebenen Risiken zu begegnen:

- Organisation des Produktbereichs in marktdefinierte Business Units, die klar auf den Wettbewerb und die Kunden ausgerichtet sind
- Ausschreibung regelmäßiger Innovationswettbewerbe (TechInterrupts), um Ideen zu fördern und Einsatzmöglichkeiten für neue Technologietrends zu identifizieren
- Regelmäßiger Austausch mit führenden Wissenschaftlern aus der (Wirtschafts-)Informatik im Rahmen eines Wissenschaftlichen Beirats
- Regelmäßiger Austausch mit ausgewählten Kunden in Customer Advisory Boards
- Regelmäßige und intensive Diskussionen mit führenden Branchenanalysten wie Gartner und Forrester
- Bei neueren Entwicklungstrends wird das Produktangebot der Software AG zur Verkürzung der Time-to-Market auch durch Akquisitionen arrondiert
- Da die Produkte in den Bereichen IoT und webMethods.io noch relativ neu sind, wurden und werden weiterhin erhebliche Ressourcen zur Qualitätssicherung verwendet

Im Bereich webMethods.io (Integration-Plattform-as-a-Service-Lösung) wurden die Investitionen in die Produktqualität weiter erhöht. 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 zertifizierte Qualitätsmanagementsystem sichergestellt. Hierdurch werden die Produktqualität, die Anwenderfreundlichkeit der Produkte und des Kunden-Supports kontinuierlich überwacht.

Die Entwicklung des SaaS-Geschäfts (Cloud-Geschäft) ist sehr herausfordernd und kostenintensiv. In diesem Bereich ist die Software AG Risiken und Folgen unter anderem in folgender Hinsicht ausgesetzt:

- Unzureichende Skalierung des Cloud-Geschäfts und eine damit verbundene unzureichende Margenentwicklung
- Technische und rechtliche Risiken hinsichtlich des Datenschutzes und der Datensicherheit
- Wettbewerbsvorteile der neuen Start-up-Unternehmen ohne eine lange Historie im On-Premises-Geschäft

Die Software AG hat Maßnahmen ergriffen, diesen Risiken zu begegnen, zum Beispiel:

- Überwachung mithilfe eines konsequenten, extern nach ISO 27001 zertifizierten Informationssicherheits-Managementsystems sowie bereichsübergreifende Reaktionsteams für Störfälle im Bereich Datenschutz und Informationssicherheit
- Ausbau der Zusammenarbeit mit externen IT-Forensikern
- Kontinuierliches Monitoring und kontinuierliche Optimierung der Nutzung der Cloud-Infrastruktur

Insbesondere durch den Ausbau des IoT-Geschäfts sowie durch die im Geschäftsbereich Digital Business erreichte Anerkennung durch führende Technologieanalysten wie Gartner und Forrester ergeben sich erhebliche Marktchancen für die Software AG. Angesichts der immer weiter fortschreitenden Digitalisierung der Unternehmen – sowohl in der Verwaltung als auch in der Produktion (IoT) – und der staatlichen Organisationen, die durch die Covid-19-Pandemie weiter angefacht wird, kann die Software AG die Märkte mitentwickeln und ihr eigenes Wachstum beschleunigen.

Die hier dargestellten Produktportfolio- und Innovationsrisiken wurden zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal gelb (Vj. grün) bewertet.

Marktrisiken und -chancen für den Geschäftsbereich Digital Business

Das umfangreiche Digital-Business-Segment gliedert sich in die fokussierten Produktangebote der Produktlinien API Management, Integration & Microservices, Business Transformation sowie IoT & Analytics. Durch diese Gliederung wird sichergestellt, dass die Kunden- und Marktanforderungen an die Produktentwicklung in der richtigen Priorisierung in die Produkt-Roadmap eingehen. Damit verbessern sich die Chancen, die Wettbewerbsvorteile der Produkte der Software AG weiter auszubauen und hervorragende Positionierungen in den relevanten Technologiestudien zu erhalten. Auch die Kundenzufriedenheit wird durch eine fokussiertere F&E verbessert und damit der Geschäftserfolg gesteigert. Die Software AG ist Risiken und damit verbundenen Folgen unter anderem in folgenden Kontexten ausgesetzt:

- Unzureichende Berücksichtigung agiler Kundenerfordernisse im Rahmen der Produktentwicklung
- Fehlentwicklungen von Produktumsatzerlösen im Segment Digital Business
- Unzureichende Sichtbarkeit und Aufmerksamkeit im größten Einzelmarkt der Software AG, den USA
- Suboptimale Verfügbarkeit und Robustheit der Cloud-Services
- Zu starke Abhängigkeit von einzelnen großen Verträgen

Das Eintreten jedes dieser Risiken könnte sich negativ auf die Geschäftsentwicklung im Bereich Digital Business auswirken.

Die Software AG hat Maßnahmen ergriffen, die den beschriebenen Risiken entgegenwirken, zum Beispiel:

- Regelmäßige Kunden-Feedback-Veranstaltungen für die gesamte F&E-Organisation
- Ständige Überwachung der Entwicklung des Produktumsatzes durch die General Manager der Produktbereiche
- Kontinuierliche Marketingaktivitäten mit Schwerpunkt USA mit dem Ziel einer verbesserten Pipelinegenerierung und Marktsichtbarkeit
- Enges Controlling der Cloud-Services durch die Operations-Teams
- Ausbau des Subskriptions-Vertragsmodells, was auf mittlere Sicht zu einer Verstetigung des Umsatzes führt
- Fortlaufende Betreuung der Cloud-Kunden durch Customer Success Manager zur Steigerung der

Kundenzufriedenheit und Verringerung der Kündigungsrisiken

Das noch relativ neue Time-to-Value-Modell wurde im Zusammenhang mit der Einführung der nachhaltigen Subskriptions- und SaaS-Vertriebsmodelle entwickelt und eingeführt. Dabei wird über die Zeit immer mehr Kundennutzen generiert, was die Kundenzufriedenheit deutlich verbessert.

Diese Aktivitäten sollen auch die Vertriebskomplexität verringern und die Stärke der einzelnen Produktangebote weiter in den Mittelpunkt stellen. 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 API Management, Integration & Microservices, Business Transformation sowie IoT & Analytics deutlich zu steigern. Der gesamte Bereich Digital Business bietet erhebliche Chancen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der Software AG, insbesondere aufgrund der schnellen Entwicklung des IoT-Markts und des stark zunehmenden Trends zur Digitalisierung, der das Wachstum der Produktlinie API Management, Integration & Microservices befördert.

Wachstum des API-Management-, Integration- & Microservices-Geschäfts

Die Produktlinie API Management, Integration & Microservices aus dem Segment Digital Business hat das größte Geschäftsvolumen aller Software AG-Produktlinien. Um das Wachstum der Software AG zu ermöglichen, muss diese Produktlinie wachsen. Die Wettbewerbsintensität ist in diesem Geschäftsfeld sehr hoch. Daraus resultierend sieht sich die Gesellschaft unter anderem folgenden Risiken und Folgen ausgesetzt:

- Unzureichende Ausbalancierung von Entwicklungsgeschwindigkeit und Qualitätssicherung
- Unzureichende Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt der spezialisierten F&E-Talente
- Zu geringe Bekanntheit der Produktmarken, insbesondere in den USA
- Mangelnde Ausnutzung der Synergieeffekte zwischen den Teilprodukten

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
- Proaktive Marketingkampagnen zum Ausbau der Vertragspipeline und zur Beförderung des Neukundengeschäfts sowie zur Verbesserung der Sichtbarkeit der Software AG in den wichtigen Märkten
- Steigerung der Cross-Selling-Aktivitäten für Produkte aus der Produktlinie API Management, Integration & Microservices bei Kunden der Produktlinien IoT & Analytics und Business Transformation, um die Neukundengewinnung zu erhöhen
- Verstärkte Allokation der F&E- und sonstiger Ressourcen auf Cloud-Lösungen
- Gezielte Maßnahmen zur nachhaltigen Gewinnung und Bindung von F&E-Talenten, beispielsweise durch den Ausbau aktienbasierter Vergütungskomponenten

Es wird erwartet, dass die Digitalisierung der Unternehmensprozesse und der Verwaltungen auch im öffentlichen Bereich insbesondere die Entwicklung der Produktlinie API Management, Integration & Microservices voranbringt. Die Produktlinie bietet erhebliche Chancen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der Software AG.

Dank der beschriebenen Maßnahmen, auch im Zusammenhang mit dem verstärkten Trend zur Digitalisierung, wird das Risiko zum Jahresende 2022 unverändert mit grün (Vj. grün) bewertet.

Entwicklung des Business-Transformation-Geschäfts

Die Produktlinie Business Transformation aus dem Segment Digital Business besteht im Wesentlichen aus den Produkten ARIS und Alfabet und unterliegt einem hohen Innovationswettbewerb. Um diesem Wettbewerb standzuhalten, hat die Software AG im Vorjahr neue Funktionalitäten für ihre Process-Mining-Produkte bereitgestellt und führt laufend Produktinnovationen ein.

Die Produkte dieser Produktlinie sind, wie inzwischen alle wichtigen Software AG-Produkte, für den Betrieb in einer Cloud konzipiert. Um in diesem Produktbereich das Wachstum und den Übergang in das Cloud-Geschäft zu beschleunigen, wurde die Möglichkeit geschaffen, standardisierte Softwarepakete direkt online zu erwerben. Auch werden fortlaufend spezia-

lisierte Beratungsteams und die Customer-Success-Management-Organisation aufgebaut, deren Aufgabe darin besteht, die Kundenbeziehungen auszubauen und das jeweilige Geschäftsvolumen weiterzuentwickeln sowie die Vertriebsorganisation beim Ausbau dieses Geschäftsfeldes zu unterstützen. Ferner dient die Betreuung der Kunden auch während der Laufzeit der Cloud-Verträge dazu, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und die Kündigungsrisiken zu minimieren.

Die Business-Transformation-Produkte sind besonders als Einstiegsprodukte in die Software AG-Technologie geeignet. Da die durchschnittlichen Auftragsgrößen tendenziell geringer als in anderen Produktbereichen der Software AG sind, ist die Vertriebseffizienz im direkten Vertrieb ebenfalls geringer. Daher sind für den Vertrieb dieser Produkte bei den Kunden andere Vertriebskanäle, wie Partner- oder direkter Online-Vertrieb, stärker im Fokus.

Um den Erfolg der Produktlinie weiter voranzubringen, ist ein weiterer Ausbau des Partnerökosystems notwendig. Zur Unterstützung der Kunden bei der Implementierung dieser Softwareprodukte sind mehr Implementierungspartner erforderlich. Diese waren und sind bei der Software AG noch nicht im erforderlichen Umfang verfügbar und werden weiter aufgebaut, beispielsweise durch die im Geschäftsjahr begründete strategische Partnerschaft mit Persistent. Auch um die Personalressourcen in dieser Produktlinie hat sich der Wettbewerb deutlich intensiviert. Daher hat die Software AG ihr Recruiting und ihre Personalentwicklungsprogramme erweitert, um einer möglichen Fluktuation entgegenzuwirken.

Diese Risiken wurden zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal grün (Vj. grün) bewertet.

Weiterentwicklung des IoT- & Analytics-Geschäfts

Das Geschäft der Produktlinie IoT & Analytics aus dem Segment Digital Business (Cloud- & IoT-Geschäft) wächst überproportional zum Rest der Software AG. 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 von Industrieunternehmen, die ihre eigene IoT-Systemlandschaft entwickeln.

In diesem Bereich ist die Software AG Risiken und Folgen unter anderem in folgender Hinsicht ausgesetzt:

- Varianzen bei der Produktqualität aufgrund der verhältnismäßig geringen Produktreife und der hohen Entwicklungsgeschwindigkeit
- Unzureichende Adressierung technischer Herausforderungen und notwendiger Weiterentwicklungen
- Unterschätzung der Herausforderungen bezüglich Kundenzuwachs und wirtschaftlicher Bedeutung
- Versuche der Mitbewerber, hoch qualifizierte Mitarbeiter abzuwerben
- Nicht ausreichende Vertriebs- und Beratungskapazitäten in kleineren Regionen
- Da die Produkte aus dieser Produktlinie immer häufiger als SaaS-Angebote vertrieben werden, steigt das Risiko, Service Level Agreements nicht immer zu erfüllen

Jeder dieser Umstände könnte wesentliche negative Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit in diesem Bereich haben. Die Software AG hat daher Maßnahmen ergriffen, um diesen Risiken entgegenzuwirken, zum Beispiel:

- Einführung des Konzepts der kontinuierlichen Integration und kontinuierlicher Auslieferung (Continuous Integration und Continuous Delivery) im F&E-Prozess
- Intensivierung des Weiterbildungsangebots für moderne Cloud-Technologien
- Stärkung und Automatisierung im Bereich Cloud Operations, um den Betrieb der Cloud-Lösungen skalierbarer zu machen
- Einführung moderner Team-Building- und Managementmethoden
- Intensivierung von Partnerschaften mit Beratungsunternehmen und Hyperscalern
- Ausbau proaktiver Support- und Deeskalationsmaßnahmen

Die Risiken aus dem IoT-Geschäft werden mit dem Risikosignal gelb (Vj. gelb) bewertet.

Marktrisiken und -chancen für das Adabas- & Natural-Geschäft

Die traditionellen Adabas- & Natural(A&N)-Produkte befindet sich in einer reifen Phase des Produktlebenszyklus. Auch die Altersstruktur der A&N-Mitarbeiter stellt sowohl die Software AG – in F&E, Presales, Vertrieb und Professional Services – 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- zu 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 von Mitbewerbern 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 weiter verringert. Die A&N-Kunden der Software AG waren bislang jedoch sehr loyal. Dies steht nach Einschätzung der Software AG 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 führen 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 kann zu neuem Geschäft führen
- Die Initiative Freedom for Legacy kann durch den Vertrieb neuer Produkte zu inkrementellem Umsatz führen und es bestehenden A&N-Kunden ermöglichen, die vorhandenen Legacy-Anwendungen in moderne Softwareumgebungen zu integrieren
- Unterstützung der Kunden bei der Migration von Mainframe- auf Linux-Plattformen mithilfe von A&N-Technologie (Rehosting) zur Senkung der Hardwarekosten 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 Presales, sowohl bei der Software AG als auch bei den Kunden
- Erweiterter Applikations-Support zur Unterstützung der Kunden
- 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 Adabas-Encryption- und Auditing-Produkte sowie der zIIP™-Funktionalitäten für Online-Transaktionen und Adabas for zIIP
- Regelmäßige Durchführung von Kundenzufriedenheitsumfragen
- Erhöhung des Marketingbudgets

Die getroffenen Maßnahmen können den rückläufigen Trend der A&N-Umsätze deutlich verlangsamen und bieten Chancen, zusätzliche Umsatzquellen zu generieren.

Kundenanalysen haben gezeigt, dass die Mehrzahl 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 A&N-Modernisierungs-/Digitalisierungspaketen sind erheblich; werden solche Leistungen angeboten, können große und sehr kostenintensive Projekte zur Substitution der A&N-Technologie überflüssig werden. A&N bleibt auf diese Weise eine zukunftsfähige Technologie, was Investitionsentscheidungen der A&N-Kunden positiv beeinflussen kann. Auch das skizzierte gesamtwirtschaftliche Umfeld hat nahezu keine negativen Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung dieses Segments. In Krisenzeiten verlassen sich die Kunden auf bewährte Technologie und starten keine Aktivitäten, um neue Technologien zu erproben.

Diese Risiken werden zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal gelb (Vj. grün) bewertet.

Akquisitionen

Durch gezielte Übernahmen verstärkt und ergänzt die Software AG ihr Technologieangebot, um Marktanteile in relevanten Kernmärkten weltweit weiter auszubauen. Akquisitionen sind eine Chance zur Partizipation an Innovationswellen, zur Erweiterung des Produktportfolios und zur Vergrößerung der Relevanz im Markt – auch für Neukunden. 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 einen ausreichenden Return on Investment zu erzielen. Dies kann dazu führen, dass Risiken für potenzielle Impairment-Abschreibungen entstehen, die Zahlungsmittel der Software AG unnötig verbraucht und die Wettbewerbsfähigkeit sowie das zukünftige Wachstumspotenzial der Gesellschaft verringert werden.

Die lang anhaltende Niedrigzinsphase, die hohe Liquidität im Markt sowie das gesteigerte Interesse von Strategen und Finanzinvestoren an digitalen Geschäftsmodellen hatten die Preise möglicher Zielunternehmen im Softwaremarkt stark ansteigen lassen, wodurch sich die Rentabilität möglicher Akquisitionen ungünstig darstellt. Zuletzt waren vor dem Hintergrund der Zinsent-

wicklung, der gestiegenen Inflationserwartungen und des unsicheren makroökonomischen Ausblicks leicht rückläufige Preise zu beobachten. Ungeachtet dessen sind potenzielle Zielunternehmen nach wie vor hoch bewertet oder haben noch nicht die richtige relevante Größe bzw. Profitabilität. Unternehmen mit wegweisenden Technologien, die bereits im Markt erfolgreich sind und ein attraktives Finanzprofil aufweisen, haben aufgrund der hohen Wettbewerbsintensität oftmals einen hohen Preis. Diese Marktsituation kann den Zukauf neuer Technologien deutlich erschweren und das anorganische Wachstum sowie die Innovationsfähigkeit der Software AG limitieren. Es besteht daher auch das Risiko der Akquisition nicht erfolgreicher Geschäftsmodelle oder suboptimaler Produkte mit fehlender Marktreife. Grundsätzlich besteht in Due-Diligence-Prozessen immer ein Restrisiko, strategische Risiken oder Synergiepotenziale nicht richtig beurteilt zu haben.

Für die Zeit vor und nach der Akquisition wurden die folgenden risikominimierenden Prozesse definiert:

Pre-Akquisitionsphase

Zur Reduktion des Auswahlrisikos potenzieller Zielunternehmen werden die relevanten Marktsegmente von der Abteilung Mergers & Acquisitions (M&A) ständig beobachtet und analysiert. Die Software AG hat den Prozess, mit dem Investitionsbereiche, Zielunternehmen und mögliche Desinvestitionen identifiziert werden, weiterentwickelt und verbessert. Dabei werden potenzielle Unternehmen mithilfe eines professionellen Auswahlverfahrens herausgefiltert und anhand der Akquisitionskriterien bewertet. Um die Risiken bei Due-Diligence-Prozessen zu reduzieren, erfolgt vor einer Akquisition eine kritische Analyse des Geschäftsmodells und Geschäftsplans möglicher Zielunternehmen. Der implementierte Due-Diligence-Prozess identifiziert frühzeitig Probleme, Ausschlusskriterien und unkontrollierbare Risiken, aber validiert auch die Chancen aus der Akquisition. Dabei wird jeweils eine intensive Due Diligence hinsichtlich der technologischen, vertrieblichen, personellen, 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 verstärken und/oder erweitern, wie sich der Marktzugang sowie die Marktdurchdringung verbessern und welche Synergiepotenziale realisiert werden können. Jeder Akquisition geht eine genaue Analyse

des wirtschaftlichen Zustands des Zielunternehmens wie auch eine Validierung des kombinierten Geschäftsplans und der Synergiepotenziale voraus. Dabei werden erfahrene Due-Diligence-Teams eingesetzt. Diese Teams setzen sich jeweils aus einem Kernteam und erfahrenen Spezialisten aus den Fachabteilungen sowie externen Beratern 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 zur Umsetzung des Geschäftsplans zu erstellen.

Die Risiken in der Pre-Akquisitionsphase werden im Geschäftsjahr 2022 wie im Vorjahr mit dem Risikosignal grün bewertet.

Post-Akquisitionsphase

Darüber hinaus besteht das Risiko, dass die übernommenen Unternehmen nicht erfolgreich integriert und die mit der Akquisition verbundenen strategischen Ziele erreicht werden.

Unzureichende Integration könnte zu Wachstums- und Rentabilitätsproblemen sowie ungenügender Zielerfüllung bei den kombinierten Geschäftsplänen führen. Dies würde auch ein schnelles Heben von Umsatz- und Kostensynergien erschweren. Ein weiteres potenzielles Risiko besteht im Verlust wichtiger Know-how-Träger, sofern nicht zeitnah ausreichend attraktive Stellen geschaffen werden können. Dabei ergibt sich insbesondere bei kleineren Akquisitionen die Herausforderung, dass bisher als Generalisten arbeitende Führungskräfte nach der Akquisition nunmehr in einer größeren Organisation als Spezialisten tätig sein sollen. Die wesentlichen Herausforderungen beziehen sich auf die Integration des Produktportfolios, des Vertriebs-/Go-to-Market-Modells, der Prozesse, des Personals sowie der unterschiedlichen Unternehmenskulturen. Das Risiko einer unzureichenden Integration beeinflusst auch die Integration zukünftiger Akquisitionen negativ.

Aufgrund dieser Risiken wurde bei der Software AG ein Post-Merger-Integration(PMI)-Team mit einem dezierten PMI-Manager als Abteilungsleiter etabliert, das für die Integration vergangener und zukünftiger Akquisitionen zuständig ist und an den Chief Operating Officer (COO) berichtet.

Mit etablierten Kontrollmechanismen werden eventuelle Integrationsrisiken und Chancen schon in der

Due-Diligence-Phase identifiziert. Die implementierten Integrationsprozesse – mit eindeutig definierten Verantwortlichkeiten für die Vertriebs-, Entwicklungs- und Administrationsaufgaben unter zentraler Leitung – 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 Geschäfts für den Zeitraum nach der Akquisition ausgearbeitet und im Rahmen des Kaufprozesses mit den Stakeholdern vereinbart, um den weiteren Geschäftsbetrieb sicherzustellen. Dabei werden für jede Integration spezifische Integrations-Key-Performance-Indikatoren (KPIs) identifiziert und nachgehalten. Ein zentraler Bestandteil dieser Aktivitäten ist die Integration des Vertriebs. Dabei werden zu gegebener Zeit die neuen Vertriebsmodelle und Produktangebote in den Vertrieb der Software AG integriert, um Umsatzsynergien zu realisieren. Es können sowohl die zugekauften Produkte an die Bestandskunden der Software AG (Upselling) als auch bisherige Produkte an die neuen Kunden verkauft werden (Cross-Selling). Der akquirierte Vertrieb kann dabei als Overlay-Funktion des bestehenden Vertriebs agieren.

Diese Risiken werden aufgrund der Lern- und Erfahrungskurve im Zusammenhang mit der jüngsten Akquisition StreamSets zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal grün (Vj. gelb) bewertet.

Environment, Social, Governance

Im Geschäftsjahr 2022 hat die Software AG damit begonnen, im Rahmen des strategischen RCMs separat über das strategische Risiko Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung (Environment, Social and Governance, ESG) zu berichten. Angesichts der wachsenden globalen Herausforderungen, insbesondere beim Klimaschutz, hat die Software AG ihre konzernweite Nachhaltigkeitsstrategie im Geschäftsjahr 2021 neu aufgesetzt und Nachhaltigkeit zu einer strategischen Priorität gemacht. Mit dem Beitritt zum United Nations Global Compact (UNGC), der weltweit größten Initiative für verantwortungsvolle und nachhaltige Unternehmensführung, im ersten Halbjahr 2022 hat die Software AG ein klares Bekenntnis zu verantwortungsvoller Unternehmensführung abgegeben.

Nachhaltigkeit spielt eine zentrale Rolle in der strategischen Ausrichtung der Software AG. Das Unternehmen strebt eine führende Rolle bei der globalen Suche nach technischen Lösungen für die drängendsten gesellschaftlichen und ökologischen Herausforderungen an und will seine Kunden und Partner bei ihren Nachhaltigkeitsbemühungen unterstützen. Der Vorstand der Software AG ist überzeugt, dass Nachhaltigkeit eine Grundvoraussetzung für langfristigen wirtschaftlichen Erfolg ist.

Grundstein der Nachhaltigkeitsstrategie der Software AG ist das Nachhaltigkeitsprogramm 2025. Es gibt die Richtung vor, wie das Unternehmen seine Ziele in fünf zentralen Handlungsfeldern erreichen will. Neben der Verankerung von ESG-Kriterien im Bereich Unternehmensführung hat die Software AG den Anspruch, eine respektvolle, transparente und inklusive Unternehmenskultur für ihre Mitarbeiter zu pflegen und als attraktiver Arbeitgeber stets die besten Talente für das Unternehmen zu gewinnen. Die Technologielösungen der Software AG sollen Kunden aktiv dabei unterstützen, die Voraussetzungen für nachhaltiges Wirtschaften in ihren Unternehmen zu schaffen. Zudem werden im Rahmen von Forschungsprojekten technische Lösungen entwickelt, die sich positiv auf die Gesellschaft und die Umwelt auswirken und auf die UN-Nachhaltigkeitsziele einzahlen. Im Bereich Umweltauswirkungen wird der globale CO₂-Fußabdruck des Konzerns erhoben, um einen Reduktionspfad zu Netto-Null-CO₂-Emissionen zu entwickeln.

Die Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele ist für die erfolgreiche Positionierung der Software AG als attraktiver Arbeitgeber sowie gegenüber Kunden und Investoren von großer Bedeutung, da ESG-Kriterien bei diesen Zielgruppen entweder explizit (beispielsweise im Rahmen von Finanzierungen) oder implizit eine immer größere Rolle bei der Beurteilung des Unternehmens einnehmen. Sollte es der Software AG nicht oder nur teilweise gelingen, die Nachhaltigkeitsziele zu erreichen, wären mögliche negative Auswirkungen der Verlust bzw. der Nichtgewinn von Mitarbeitern und Kundenverträgen, erhöhte Kapitalkosten, ein Rückgang des Markenwerts sowie Strafzahlungen im Falle der Nichterfüllung regulatorischer Anforderungen.

Die ESG-Risiken wurden erstmalig zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal gelb bewertet.

Risiken und Chancen aus der Unternehmensstrategie

Die im Jahr 2019 begonnene strategische Neuausrichtung (Helix) hat dazu beigetragen, dass die Software AG ihr Ziel einer Quote von wiederkehrenden Umsätzen am Produktumsatz von 90 % bereits ein Jahr früher als geplant (Ende 2022) mit 93 % übererfüllen konnte. Damit ist ein Kernziel dieser strategischen Neuausrichtung erreicht. Die strategischen Projekte, in die Helix überführt worden ist, wurden durch ein eigens dafür eingerichtetes Transformation Office koordiniert, das an den Chief Human Resources Officer berichtet. Die Vielzahl der Maßnahmen hatte zur Folge, dass ein klarer Transformationsfokus verloren gegangen und die Transformation in zu vielen Einzelmaßnahmen gleichzeitig vorangetrieben worden ist, was wiederum die Zahl der involvierten Ressourcen erhöht hat. Mit dem Wechsel des Transformation Office in den Vorstandsbereich des COO wurden deshalb alle Projekte auf ihre Relevanz für die Transformation geprüft und viele davon beendet. Im dritten Quartal 2022 wurden drei Schlüsselprojekte identifiziert und konzentriert abgeschlossen. Weitere Transformationsprojekte stehen an.

Zudem wird aktuell an einer Weiterentwicklung der Strategie gearbeitet, um die nach der Pandemie stark gewandelten Markttrends und -voraussetzungen in den kommenden Jahren für den bestmöglichen Erfolg der Software AG nutzen zu können. Die Chancen einer weiterentwickelten Strategie, die auf eine Aktualisierung der aktuellen strategischen Ausrichtung hinauslaufen wird, sind vielfältig. Schon durch Helix konnte die Anpassungsgeschwindigkeit der Software AG verbessert werden. Diese muss auch weiterhin beschleunigt werden, damit das Unternehmen angesichts der hochdynamischen Entwicklung des IT-Sektors und insbesondere der Integrationssoftware seinen Vorsprung, den die herausragenden Platzierungen in den Analysten-Ratings beweisen, halten kann.

Leistungswirtschaftliche Risiken und Chancen

Vertriebseffizienz sowie Vertriebsrisiken und -chancen

Die Komplexität der Software AG-Produkte einerseits und die Komplexität der Anforderungen der Kunden andererseits erfordern einen gut ausgebildeten, in hohem Maße spezialisierten Vertrieb und führen zu relativ langen Verkaufszyklen. Da die Vertriebsaufwendungen den größten Einzelposten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Software AG darstellen, ist es

für die Erreichung der Profitabilitätsziele erforderlich, den Vertrieb so effizient und effektiv wie möglich zu organisieren.

Eine ineffektive Vertriebsorganisation kann ein Anzeichen sein für einen unzureichenden Vertriebsansatz, unzureichende Fähigkeiten, nicht wettbewerbsfähige Preise oder Produkte oder nicht skalierbare Produktlösungen. Es ist ein Vertriebsmodell zu implementieren, das die Effizienzen steigert und Ineffizienzen beseitigt. Ein Ansatz besteht darin, den Vertrieb standardisierter, wiederholbarer Produktlösungen zu forcieren. Damit könnten auch Vertriebszyklen verkürzt werden. In diesem Zusammenhang muss ferner die Land-and-Expand-Vertriebsstrategie weiterentwickelt und ausgebaut werden.

Ergänzend ist die Vertriebsorganisation noch konsequenter aufzuteilen in eine Einheit, die neue Verträge mit jährlich wiederkehrenden Umsatzerlösen generiert, und eine Einheit, die effizient die Verlängerung der bestehenden wiederkehrenden Kundenverträge umsetzt. Sollte die Software AG die Vertriebseffizienz und den Vertriebsansatz in den wichtigsten Märkten nicht konsequent weiterentwickeln, sind die Wachstums- und Profitabilitätsziele nur schwer erreichbar. Die Umstellung auf das Subskriptions-Vertragsmodell kann im Vergleich zum früher dominierenden Vertriebsmodell der unbefristeten 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 durch eine verbesserte Skalierbarkeit erreicht werden. Hierfür ist eine Fokussierung des Vertriebs auf den Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit großen strategischen Kunden sowie die Gewinnung von Neukunden entscheidend. Das Großkundengeschäft erhöht jedoch die Abhängigkeit des Lizenzumsatzes von einer geringeren Anzahl großer Kundenverträge.

Zu geringe durchschnittliche Vertragsvolumen der direkten Vertriebsorganisation mit voller Unterstützung der administrativen Bereiche Recht und Finanzen bei gleichzeitig zu geringem Einsatz von Standardverträgen und -prozessen wirken sich negativ auf die Vertriebseffizienz und die Rentabilität aus. In kleineren Landesorganisationen gibt es zum Teil zu wenige Technologieberater (Presales-Mitarbeiter) und Kompetenzen, um eine technologische Beratung der Kunden hinsichtlich des gesamten Digital-Business-Produktportfolios zu ermöglichen. Aufgrund des implementierten Customer-

first-Prinzips werden selbst bei kleineren Vertragsvolumen noch zu wenig Standardverträge verwendet. Die Auswirkungen von Covid-19 sowie des makroökonomischen Umfelds führten bei Kunden zu Verzögerungen im Einkaufsverhalten.

Mithilfe folgender Maßnahmen beabsichtigt die Software AG, die Vertriebseffizienz in Zukunft kontinuierlich zu steigern und damit das Wachstum des Auftragsvolumens im Segment Digital Business zu beschleunigen:

- Beschleunigte Weiterführung des Übergangs zu wiederkehrenden Lizenzierungsmodellen, wie Subskriptionen, nutzungsbasierten Lizenzen und SaaS, in allen Produktlinien und mit verbesserter Skalierbarkeit und Planungstreue
- Weiterentwicklung der Customer-Success-Organisation zur fortlaufenden Betreuung und Beratung der Kunden auch im Hinblick auf die Verlängerung und den weiteren Ausbau bestehender Kundenverträge
- Bearbeitung von Kundenvertragsverlängerungen bei Subskriptions- und SaaS-Verträgen durch darauf spezialisierte Teams. Wiederum Konzentration der direkten Vertriebsorganisation auf die Generierung neuer wiederkehrender Kundenverträge
- Weitere Reduktion der Komplexität der Produktangebote und der Preisgestaltung durch Vereinfachung der Produkt-Bundles
- Weitere Vereinfachung der administrativen Prozesse zur Steigerung der Vertriebseffizienz

Diese Risiken werden im Geschäftsjahr 2022 wie im Vorjahr mit dem Risikosignal grün bewertet.

Risiken und Chancen aus dem Partnergeschäft

Die Wachstumsstrategie der Software AG beruht auch auf der Erweiterung des Partnerökosystems, um die vertikale und geografische Marktabdeckung zu steigern. Das Partnerökosystem muss weiter ausgebaut werden, um zusätzliches Wachstum in bisher nicht bearbeiteten Märkten zu generieren.

Globale Systemintegratoren und Beratungshäuser spielen eine wesentliche Rolle bei strategischen Transformationsprojekten in den Kundenzielgruppen der Software AG. Ihre Kenntnis und Beurteilung der Software AG-Produkte hat einen wesentlichen Einfluss auf den Vertriebserfolg der Software AG. Aus diesem Grund ist eine enge Zusammenarbeit mit global agierenden Systemintegratoren und Beratungshäusern strate-

gisch bedeutsam. Ebenfalls ist die enge Kooperation mit führenden Cloud-Anbietern wie Amazon Web Services (AWS) und Microsoft Azure essenziell, da die Kunden ihre Applikationen zunehmend in die Cloud verlagern und dabei durch die Cloud-Anbieter strategisch begleitet werden.

Vertriebskanalkonflikte zwischen indirektem und direktem Vertrieb oder inadäquate Vergütungs- und Anreizstrukturen der Partner können den Erfolg des Partnergeschäfts verhindern. Ein erfolgreicher Partnervertrieb erfordert, dass eine partnerfreundliche Kultur in der Organisation etabliert wird, dies gelingt unter anderem, indem die richtigen Ziele für den Software AG-Vertrieb, die technischen Berater (Presales), die Professional-Services-Organisation, aber auch für das Vertriebsmanagement gesetzt werden.

Ferner ist zu konstatieren, dass die Software AG-Produkte noch nicht ausreichend für das Geschäft mit Original Equipment Manufacturers (OEMs) vorbereitet sind. Daher müssen im Falle von OEM-Partnerverträgen noch zu viele Produktpassungen vorgenommen und spezifischer Produkt-Support geleistet werden, was die Profitabilität in diesem Bereich negativ beeinflusst.

Die Implementierung der globalen Partnerstrategie, standardisierter Partner-Geschäftsprozesse, die Zusammenarbeit von direktem und indirektem Vertrieb sowie die dafür notwendigen Vergütungsstrukturen mit dem Schwerpunkt auf inkrementellem statt bestehendem Geschäft stehen weiterhin im Fokus. Folgende Maßnahmen wurden eingeleitet, um den Erfolg des Partnergeschäfts auszubauen:

- Optimierung des globalen Teams für das Partnermanagement mit Fokus auf die Weiterentwicklung der Strategie, den Ausbau der Beziehungen zu strategisch wichtigen Partnern und zur generellen Vernetzung im Ökosystem
- Schaffung geeigneter Anreize zur Zusammenarbeit der direkten und indirekten Vertriebsorganisation
- Vereinfachung der partnerbezogenen Prozesse und Systeme auf allen Ebenen
- Bereitstellung dedizierter Marketingbudgets, 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

Die Risiken aus dem Partnergeschäft wurden zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal gelb (Vj. grün) bewertet.

Personalrisiken und -chancen

Arbeitgeberattraktivität

Das wichtigste Kapital der Software AG sind ihre Mitarbeiter mit ihren Kenntnissen, persönlichen Fähigkeiten und der Begeisterung für ihre Arbeit. In einem zunehmend wettbewerbsorientierten Umfeld und auf einem Arbeitnehmermarkt, in dem jedes Unternehmen die besten Talente für sich gewinnen möchte, ist es eine zentrale Herausforderung, Talente für die Software AG gewinnen, entwickeln und halten zu können. Das Unternehmen muss sicherstellen, dass es an allen relevanten Standorten jederzeit über eine angemessene Anzahl passend qualifizierter, hoch motivierter Mitarbeiter verfügt. Unsicherheit im Hinblick auf den künftigen Erfolg der Gesellschaft könnte die Attraktivität der Software AG als Arbeitgeber sowohl bei neu zu gewinnenden, als auch bei den schon vorhandenen Talenten negativ beeinflussen, wodurch sich Fluktuationsrisiken erhöhen können. Daher sind Mitarbeitergewinnung und -entwicklung ein entscheidender Erfolgsfaktor für den Geschäftserfolg der Software AG.

Die Software AG ist auch während der Covid-19-Pandemie auf Kurs geblieben. Doch weitere makroökonomische Themen und sich weiterhin ändernde Arbeitsrealitäten (Hybrid Work) erfordern zusätzliche Energie, Geduld und neues Denken, um auch diese neuen Herausforderungen sicher bewältigen zu können. Die interne Transformation des Unternehmens findet parallel zu einer weltweiten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Transformation statt, die auch jeden Einzelnen betrifft. Die Software AG konnte trotz der Veränderungen der letzten Jahre die Mitarbeiterzufriedenheit stetig verbessern.

Darüber hinaus könnte die demografische Entwicklung in einzelnen Volkswirtschaften oder Märkten mangels geeigneter Nachwuchskräfte zu einer Reduktion des Wachstumspotenzials führen. Nachfolgemanagement und gut strukturierter Wissenstransfer sind dabei die wesentlichen Erfolgsfaktoren, um die Auswirkungen dieses Risikos zu minimieren.

Im Bereich A&N kann die Altersstruktur zu einem Verlust an Kompetenzen führen. Diesen Risiken wird durch folgende Maßnahmen begegnet:

- Messen, Beobachten, Verfolgen und Bewerten interner und externer Schlüsselindikatoren wie externe Mitarbeiter-Bewertungsplattformen, Fluktuationsraten, Mitarbeiterzufriedenheit usw.
- Kontinuierliche Sicherstellung marktgerechter Vergütungssysteme und Zielgehälter durch weltweites Benchmarking
- Förderung einer Weiterbildungskultur durch das Angebot umfangreicher Lern- und Entwicklungsprogramme sowie von Mentoring, Schulungen und Workshops für Mitarbeiter und Führungskräfte
- Unterstützung der Führungskräfte, um ihre Fähigkeiten und Kompetenzen zu erweitern und zu stärken
- Globaler Ausbau der Mitarbeiter-Entwicklungsgespräche und Schaffung von Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung
- Förderung des körperlichen und geistigen Wohlbefindens
- Verbesserung des Mitarbeiter-Engagements und der Mitarbeiterzufriedenheit durch jährliche Mitarbeiterumfragen und Umsetzung von Verbesserungen hinsichtlich der dabei festgestellten Schwachpunkte
- Zielgerichtete Förder- und Bildungsangebote für Gymnasiasten und Studenten, um junge Menschen frühzeitig in ihrer Entwicklung zu unterstützen
- Stärkung der Präsenz der Software AG auf dem externen Personalmarkt und in sozialen Medien sowie Förderung des Images der Software AG als attraktiver Arbeitgeber
- Verbesserung der Talentakquisition durch Anpassung des Einstellungsprozesses an den sich wandelnden Talentmarkt
- Weiterführung der Maßnahmen zur direkten Mitarbeitergewinnung und zur Weiterbildung der vorhandenen Mitarbeiter

Insgesamt geht die Software AG davon aus, dass die getroffenen Maßnahmen eine gute Basis sind, um den langfristigen Erfolg des Unternehmens sicherzustellen.

Aufgrund des zunehmend intensiven Wettbewerbs der Unternehmen um die besten Mitarbeiter wurden die Personalrisiken zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal gelb (Vj. grün) bewertet.

Rechtliche Risiken

Intellectual Property

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

Verletzungsverfahren

Vor allem in den USA werden Softwarepatente relativ großzügig gewährt. Dies begünstigt, auch bedingt durch die Besonderheiten des US-amerikanischen Verfahrensrechts, patentrechtliche Auseinandersetzungen. Neben möglichen Klagen von anderen Technologieunternehmen wird diese Situation auch von Patentverwertungsgesellschaften ohne eigenen Geschäftsbetrieb (Non-Practicing Entities, gelegentlich auch als Patent-Trolle bezeichnet) genutzt, die oft von Hedgefonds finanziert werden, um insbesondere gegen Softwareunternehmen Patentverletzungsverfahren anzustrengen. Dies ist auch für die Software AG von Relevanz. Patentrechtliche Streitigkeiten in den USA bergen das Risiko hoher Aufwendungen für Verfahrenskosten zur Verteidigung gegen behauptete Ansprüche, deren Erstattung das amerikanische Verfahrensrecht nicht vorsieht. Dieses Risiko hat sich hinsichtlich der Non-Practicing Entities durch eine geänderte Rechtsprechung der US-Gerichte sowie Gesetze zum Schutz vor Non-Practicing Entities in einigen US-Bundesstaaten in den letzten Jahren entschärft.

Darüber hinaus haben sich eine Vielzahl namhafter Technologieunternehmen im sogenannten Licence on Transfer (LOT) Network organisiert. Das LOT Network ist eine gemeinnützige Organisation, die gegründet wurde, um dem Geschäftsmodell von Non-Practicing Entities entgegenzuwirken. Zur Stärkung der eigenen Position ist die Software AG seit dem Jahr 2020 Mitglied in diesem Netzwerk. Die Mitglieder des LOT Network gewähren sich eine Lizenz in dem Fall, dass Patente auf Non-Practicing Entities übertragen werden.

Das letzte durch eine Non-Practicing Entity gegen die Software AG angestregte Patentverletzungsverfahren wurde im Geschäftsjahr 2019 durch Vergleich abgeschlossen. Seit diesem langjährigen Verfahren hat es in den letzten Jahren keine weiteren Angriffe durch Non-Practicing Entities mehr gegeben. Gleichwohl besteht das Risiko, von konkurrierenden Technologieunternehmen aufgrund von Patentverletzungen verklagt zu werden. Um solchen Patentrechtsstreitigkeiten entgegenzutreten, unterhält die Gesellschaft ein Intellectual-Property(IP)-Rights-Team. Dieses Team betreut neben anderen Aufgaben des IP-Rechtsschutzes das eigene Patentportfolio und koordiniert die Abwehr von Patentverletzungsklagen. Ein eigenes Patentportfolio schützt am besten vor der Inanspruchnahme durch andere Marktteilnehmer, da es Möglichkeiten von Cross-

Lizenzierungsabkommen bietet. In den letzten Jahren waren die Patentierungsaktivitäten der Software AG ausbaufähig. Daher hat das IP-Management eine Initiative gestartet, die im Rahmen von Workshops an allen relevanten F&E-Standorten die Möglichkeit neuer Patentanmeldungen untersucht hat. Außerdem bietet das unlängst angepasste und sehr attraktive Erfindervergütungssystem der Software AG einen verstärkten Anreiz für die Mitarbeiter, patentfähige Innovationen zu machen und sich im Patentierungsprozess zu engagieren.

Die Software AG ist Inhaberin einer erheblichen Anzahl von Patenten, die zum Schutz des Geschäfts der Gesellschaft und zur Abwehr von Patentverletzungsklagen eingesetzt werden können. Beim Umgang mit Erfindungen bestehen dennoch diverse inhärente Risiken. So dürfen Erfindungen nicht in Produkte einfließen und somit veröffentlicht werden, bevor sie beim Patentamt angemeldet worden sind, denn sonst sind sie nicht mehr schutzfähig. Darüber hinaus können Patente geschwächt werden, wenn die zugrundeliegende Technologie in Open-Source-Software eingebaut wird, die unter einer freizügigen Open-Source-Lizenz steht.

Zur Abwehr von Patentverletzungsklagen wurden und werden systematisch alle relevanten Quellcode-Dateien und sonstigen technische Unterlagen sowie auch Marketingunterlagen 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 geprüft. Die Mitarbeiter in der Entwicklung und im Produktmarketing werden im Umgang mit Erfindungen und Patenten fortgebildet.

Grundsätzlich besteht auch ein Risiko einer Markenverletzung. Deshalb werden neue Produkt- und Markennamen mittels einer Markenrecherche sorgfältig dahingehend geprüft, ob identische oder ähnliche Marken bereits bestehen, die verletzt werden könnten.

Aufgrund der implementierten Maßnahmen und Prozesse reduzierte sich das Risiko für die Software AG deutlich. Inwieweit die weltweit zunehmend protektionistischen Tendenzen zukünftige Verletzungsklagen befördern, ist zurzeit noch nicht absehbar.

Schutz der IP-Rechte 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.

Das Risiko aus dem Schutz der IP-Rechte wurde zum 31. Dezember 2022, wie auch im Vorjahr, mit dem Risikosignal grün bewertet.

Risiken aus Cloud-Verträgen

Insgesamt hat sich das Kaufverhalten der Unternehmenskunden im Softwaremarkt stark verändert. Die Kunden fragen immer stärker nach befristeten, selbst zu installierenden Softwareprodukten bzw. gehosteten Cloud-Produkten. Unbefristete, selbst zu installierende Softwareprodukte werden immer weniger gewünscht. Dadurch steigt die Nachfrage nach Subskriptions- und SaaS-Angeboten ständig an. Deshalb hatte der Vorstand der Software AG im Rahmen der strategischen Neuausrichtung auch das Subscription-first-Prinzip definiert, nachdem seit dem Jahr 2020 alle Produkte der Software AG vornehmlich als Subskription angeboten werden. Auch die Cloud-Angebote werden ständig erweitert. Inzwischen sind nahezu alle Software AG-Produkte auch als Cloud-Lösung verfügbar. Dies erfüllt die immer weiter zunehmende Kundennachfrage nach Pay-per-Use- und Subskriptionsangeboten, die unabhängig vom Deployment-Modell die Vorteile dieser Konsumptionsmöglichkeit bieten.

Im Cloud-Geschäft ist das Informationssicherheits- und Datenschutzrisiko signifikant höher als im On-Premises-Geschäft, da die Software AG hier als Auftragsverarbeiter auftritt. Dadurch wird das Risiko nunmehr auf den Cloud-Anbieter Software AG transferiert. Dadurch 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 Risikobewertung für die Risiken aus Cloud-Verträgen ist in den beiden nachfolgenden Risiken bezüglich des Datenschutzes und der Informationssicherheit enthalten. Eine gesonderte Bewertung fand daher nicht statt.

Datenschutz

Als Dienstleister für Wartungsleistungen, Cloud-Services und Beratung arbeitet die Software AG mit personenbezogenen Daten ihrer Kunden und handelt somit als Auftragsverarbeiter. Darüber hinaus verarbeitet die Software AG auch personenbezogene Daten ihrer Mitarbeiter und Kunden, potenzieller Kunden, Partner und Lieferanten in der Rolle als Verantwortlicher für diese Daten. Die Gesellschaft ist rechtlich dazu verpflichtet, diese Daten gemäß den geltenden Datenschutzgesetzen zu behandeln und gegen nicht autorisierten Zugang, Veränderung oder Löschung zu schützen. Die Software AG muss sicherstellen, dass die personenbezogenen Daten vertraulich behandelt werden, aber jederzeit integer und für die benötigten Anwendungen verfügbar sind. Durch die ständig zunehmende Anzahl externer Cyberangriffe wird es immer herausfordernder, die Einhaltung des Datenschutzes zu gewährleisten. In den Auftragsverarbeitungsverträgen mit den Kunden ist die Software AG verpflichtet, die Datenschutzgesetze – insbesondere die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) der EU – einzuhalten. Gleichzeitig erhöht die gestiegene IT-Komplexität die Angriffsflächen für Cyberangriffe. Im Falle von Verstößen gegen die Datenschutzgesetze können nach der DSGVO bis zu 4 % des konsolidierten Jahresumsatzes als Strafe verhängt werden. Darüber hinaus können zusätzliche Kosten für externe Berater anfallen, die Produktivität der Prozesse kann sinken und es können erhebliche umsatzschädliche Reputationsverluste entstehen. Um alle diese Sicherheitsmaßnahmen und Vorgaben zu erfüllen, sind ständig erhebliche Investitionen erforderlich.

Die Software AG begegnet diesen Risiken durch die kontinuierliche Weiterentwicklung ihres Datenschutz-Management-Systems (Data Protection Management System, DPMS). In diesem DPMS sind Prozesse festgelegt, anhand derer der Datenschutz sichergestellt werden kann. Dabei wurden interne Datenschutzrichtlinien sowie Standardprozesse etabliert und stetig weiterentwickelt.

Darüber hinaus wurden folgende Maßnahmen ergriffen, um die Datenschutzrisiken zu reduzieren:

- In den mit den Kunden abgeschlossenen Data Processing Agreements werden die von der Software AG zu übernehmenden Risiken, soweit rechtlich zulässig, minimiert.
- Implementierung einer für den ganzen Konzern bindenden Datenschutz-Richtlinie sowie von Binding Corporate Rules für den internationalen Datentransfer, um ein einheitliches Datenschutzniveau in der gesamten Software AG-Gruppe sicherzustellen (laufendes Projekt).
- Das DPMS wird kontinuierlich überwacht und verbessert.
- Für alle Mitarbeiter gibt es verpflichtende Datenschulungen, um das Bewusstsein für die Datenschutzerfordernisse zu erhöhen.
- Durch den Schadsoftware-Angriff im Oktober 2020 hat die Software AG sehr viele Erfahrungen bezüglich der Verarbeitung personenbezogener (inklusive sensibler) Daten gesammelt und daraus die nötigen sicherheitsrelevanten Schlussfolgerungen gezogen. Mithilfe der inzwischen durchgeführten Maßnahmen und Investitionen wurde das Datenschutzniveau deutlich verbessert. Eine einhundertprozentige Sicherheit kann aufgrund der immer intelligenteren Angriffe jedoch nicht erreicht werden.

Das Schrems-II-Urteil (Urteil des Europäischen Gerichtshofs zur Übermittlung personenbezogener Daten in Drittländer) stärkt einerseits den Datenschutz für EU-Bürger. Das Urteil führt jedoch andererseits zu Compliance-Problemen, die durch die Verwendung von EU-Standard-Vertragsklauseln (Standard Contractual Clauses, SCCs) entschärft werden können. Das Urteil sieht unter anderem vor, dass der notwendige Datentransfer in sogenannte unsichere Drittstaaten durch die Nutzung von EU-SCCs rechtlich abgesichert werden kann. Dabei kann mithilfe dieser SCCs unter bestimmten Bedingungen die nötige Rechtssicherheit für die Übermittlung personenbezogener Daten an einen Datenverarbeiter mit Sitz in einem unsicheren Drittstaat hergestellt werden. Die wesentlichen Bedingungen dieser SCCs sind, dass durch den Datenverarbeiter ein in etwa dem der EU gleichwertiges Datenschutzniveau sichergestellt werden muss. Um das Risiko einer unberechtigten Datenverarbeitung in einem unsicheren Drittstaat zu minimieren, schließt die Software AG SCCs mit den betreffenden Datenverarbeitern ab. Darü-

ber hinaus wurden ergänzende Maßnahmen, technische Sicherheitsmaßnahmen, beispielsweise Verschlüsselung, implementiert, um die Einhaltung der aus dem Schrems-II-Urteil resultierenden Regeln sicherzustellen.

Die Datenschutzrisiken werden zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal grün (Vj. gelb) bewertet.

Informationssicherheit

Alle Daten und IT-Service-Funktionen für unternehmenseigene Zwecke und für Kundenservices unterliegen einem global ansteigenden Gefährdungspotenzial durch immer intelligenter werdende Schadsoftware-Angriffe. Auch die staatlichen Regulierungen hinsichtlich des Datenschutzes und der IT-Sicherheit werden fortlaufend verschärft. Die stetig zunehmende IT-Komplexität bietet eine immer größere Angriffsfläche für Angreifer hinsichtlich der sensiblen Daten und IT-Systeme der Software AG und gefährdet stetig das immaterielle und materielle Vermögen der Gesellschaft. Dies ist jedoch kein spezifisches Risiko der Software AG, sondern betrifft nahezu alle Unternehmen weltweit.

Um diese Risiken für die Software AG zu reduzieren, wurden folgende Maßnahmen eingeleitet und durchgeführt:

- Zu Beginn des Jahres 2021 wurde das SecureBiz-Programm eingeführt. Dieses Programm beinhaltet im Wesentlichen die Verbesserung der folgenden Punkte:
 - Kontinuierliches Scannen der IT-Landschaft hinsichtlich vorhandener Schwachstellen sowie Sicherheitsüberwachung
 - Informationsschutz und Informationsmanagement
 - Netzwerk-Neudesign mit Netzwerksegmentierung sowie Echtzeit-Datenfluss- und Irregularitäts-Monitoring
 - Härtung des Active Directory und des Azure Active Directory
 - Vergabe von Administratorenrechten nur nach Anforderung
 - Endgerätemanagement
- Für das Cloud-Kundengeschäft wird ein nach ISO 27001 zertifiziertes ISMS betrieben.
- Schulungen für das Personal zur Informationssicherheit wurden eingeführt und werden stetig weiterentwickelt.
- Zur Erhöhung der Transparenz bezüglich der IT-Sicherheit werden die internen Kontrollen stetig überwacht und weiterentwickelt, um sie auf dem neuesten Stand der Technik zu halten.

- Der Bereich zur Steuerung und Überwachung ganzheitlicher Informationssicherheit wurde von der operativen Umsetzung der IT-Sicherheit unabhängig ausgestaltet.
 - Die IT-Sicherheitsstrategie und das korrespondierende Managementprogramm werden mit der globalen Unternehmens- und IT-Strategie abgestimmt.
 - Die Abteilung für IT-Sicherheit stellt laufend die Weiterentwicklung von Prozessen, Abläufen und Tools sicher und prüft, inwieweit sie richtig installiert und angewendet werden, um möglichen Schadsoftware-Angriffen standhalten zu können.
 - Risikoevaluierungen werden weiterentwickelt und auf alle sicherheitsrelevanten IT-Systeme einheitlich ausgerollt.
- Trotz all dieser Maßnahmen wird und kann es nie eine hundertprozentige IT-Sicherheit geben. Dazu sind die Systeme inzwischen zu komplex und die potenziellen Angreifer zu gut ausgebildet und ausgerüstet, zum Teil auch von ausländischen Staaten mit enormen Ressourcen. Daher kann und muss die Software AG alles in ihrer Macht Stehende tun, um so sicher wie möglich zu werden.

Das Risiko aus Informationssicherheit wird zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal gelb (Vj. rot) bewertet.

Sonstige Rechtsrisiken

Regulatorische Risiken, Compliance-Risiken und Risiken aus Rechtsstreitigkeiten

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

Auswirkungen der Wechselkursänderungen auf den Konzernumsatz im Jahr 2022:

Währungsveränderung 2022	Änderung des Fremdwährungskurses volumengewichtet 2022 vs. 2021	Auswirkungen auf den Umsatz 2022 in Mio. €
US-Dollar, 31,5 % vom Umsatz	12,0 %	32,4
Britisches Pfund, 6,4 % vom Umsatz	0,3 %	0,2
Israelischer Schekel, 6,3 % vom Umsatz	5,6 %	3,2
Australischer Dollar, 3,4 % vom Umsatz	3,9 %	1,2
Brasilianischer Real, 3,1 % vom Umsatz	18,0 %	4,5
Kanadischer Dollar, 2,8 % vom Umsatz	7,8 %	1,9
Südafrikanischer Rand, 2,2 % vom Umsatz	1,8 %	0,4
Sonstige Fremdwährungen, 16,5 % vom Umsatz	6,6 %	9,8
Währungseffekt aus dem Gesamtumsatz	5,9 %	53,6

Der Software AG-Konzern ist als global agierendes Unternehmen weltweit Risiken aus Rechtsstreitigkeiten oder staatlichen und behördlichen Verfahren ausgesetzt. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Rechtsstreitigkeiten und Verfahren im Ergebnis negative Auswirkungen auf die Ertragslage des Konzerns haben werden; in der Regel gilt, dass die Ertragslage des Konzerns durch Rechtsstreitigkeiten selbst dann negativ beeinflusst werden kann, wenn die Rechtsstreitigkeiten in der Hauptsache gewonnen werden, da zum Zwecke der Verteidigung gegen Anschuldigungen zum Beispiel in den USA wesentliche Rechtsanwalts- und sonstige Rechtsverteidigungskosten getragen werden müssen. Trotz sorgfältiger Risikobewertungen und vorausschauender bilanzieller Risikovorsorge besteht das Risiko, dass der tatsächliche Mittelabfluss aus einer Rechtsstreitigkeit höher ist als in der Risikobewertung angenommen.

Für Informationen in Bezug auf konkrete Rechtsstreitigkeiten siehe [Ziffer \[32\]](#) im Konzernanhang und im Abschnitt 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. Weitere Informationen zum [Einfluss der Wechselkurse auf den Umsatz](#) sind im Abschnitt Ertragslage des Konzerns des Wirtschaftsberichts aufgeführt.

Den Umsätzen in Landeswährung stehen jedoch auch Aufwendungen in gleicher Währung gegenüber. Diese natürliche Absicherungsbeziehung wird in den USA dadurch verstärkt, dass Teile von F&E 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 werden Teile der liquiden Mittel in den USA gehalten. Die Sicherungsinstrumente des Unternehmens berücksichtigen bestehende Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie erwartete Zahlungsströme. Die Überwachung sämtlicher Währungskursrisiken erfolgt zentral.

Risiken aus Finanzinstrumenten

Liquiditäts- und Zahlungsstromrisiken hinsichtlich derivativer Finanzinstrumente werden dadurch ausgeschlossen, dass das Unternehmen nur bestehende Bilanzposten oder mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretende Cashflows absichert. Auf Basis der am Bilanzstichtag offenen Finanzinstrumente hätte eine Erhöhung des Marktzinnsniveaus um 100 Basispunkte den Konzernüberschuss 2022 um 1,0 Mio. € (Vj. 2,9 Mio. €) erhöht. Bei unveränderten Rahmenbedingungen, wie gleicher Umsatzstruktur und gleichen Bilanzrelationen, und ohne weitere Absicherungsgeschäfte würde dieses Verhältnis in etwa auch für künftige Geschäftsjahre gelten. Unter den gleichen Voraussetzungen hätte eine Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar um 10 % zum 31. Dezember 2022 zur Folge gehabt, dass der Konzernüberschuss 2022 um 1,1 Mio. € (Vj. 1,7 Mio. €) 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. Zur Reduzierung der Auswirkungen dieser Risiken verwendet die Software AG das automatisierte Genehmigungsverfahren für Kundenverträge, den

Global Deal Desk, der auf eigener 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

Während sich die Einschätzung in Bezug auf einzelne Risiken gegenüber dem Vorjahr geändert hat, zeigt die konsolidierte Gesamtsicht der Risikosituation des Software AG-Konzerns im Vergleich zum Vorjahr eine im Wesentlichen konstante Risikosituation auf.

Der Vorstand der Software AG geht davon aus, dass die 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.

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 externes Rating der Software AG. Gleichwohl gibt es einige Anhaltspunkte für das externe Rating der Software AG.

Basierend auf dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2021 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 2022 einheitlich im Investment-Grade-Bereich.

Risikoubersicht

	EBIT-Auswirkung für die nächsten 3 Jahre	Eintrittswahrscheinlichkeit	Risikosignal
Unternehmensstrategische Risiken und Chancen			
Produktinnovation und Produktportfolio	mittel	wahrscheinlich	gelb
Wachstum des API-Management-, Integration- & Webservices-Geschäfts	mittel	unwahrscheinlich	grün
Entwicklung des Business-Transformation-Geschäfts	gering	wahrscheinlich	grün
Weiterentwicklung des IoT- & Analytics-Geschäfts	mittel	wahrscheinlich	gelb
Marktrisiken und -chancen für das Adabas- & Natural-Geschäft	mittel	wahrscheinlich	gelb
Akquisitionen: Pre-Akquisitionsphase (Auswahl)	mittel	unwahrscheinlich	grün
Akquisitionen: Post-Akquisitionsphase (Integration)	gering	wahrscheinlich	grün
ESG	mittel	wahrscheinlich	gelb
Leistungswirtschaftliche Risiken und Chancen			
Vertriebseffizienz sowie Vertriebsrisiken und -chancen	gering	wahrscheinlich	grün
Risiken und Chancen aus dem Partnergeschäft	mittel	wahrscheinlich	gelb
Personalrisiken und -chancen			
Arbeitgeberattraktivität	gering	höher wahrscheinlich	gelb
Rechtliche Risiken			
Schutz der Intellectual Property Rights (IP Protection)	gering	unwahrscheinlich	grün
Datenschutz	gering	wahrscheinlich	grün
Informationssicherheit	mittel	wahrscheinlich	gelb



Übernahmerechtliche Angaben

gemäß § 289a und § 315a Handelsgesetzbuch (HGB) und erläuternder Bericht

ZUSAMMENSETZUNG DES GEZEICHNETEN KAPITALS UND BESCHRÄNKUNGEN, DIE STIMMRECHTE ODER DIE ÜBERTRAGUNG VON AKTIEN BETREFFEND

Zum 31. Dezember 2022 belief sich das Grundkapital der Software AG auf 74.000 Tsd. €. Das Grundkapital ist in 74.000.000 auf den Namen lautende Stückaktien eingeteilt. Auf jede Stückaktie entfällt rechnerisch ein Anteil von 1,00 € am Grundkapital. Im Verhältnis zur Gesellschaft gilt nach den Bestimmungen des deutschen Aktienrechts (§ 67 Aktiengesetz, AktG) als Aktionär nur, wer als solcher im Aktienregister eingetragen ist. Die Aktionäre nehmen nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr und üben dort ihr Stimmrecht aus. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. In den Fällen des § 136 AktG ist das Stimmrecht aus den betroffenen Aktien kraft Gesetzes ausgeschlossen.

BETEILIGUNGEN AM KAPITAL, DIE 10 % DER STIMMRECHTE ÜBERSCHREITEN

Die Software AG-Stiftung, Darmstadt, hält rund 31 % 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 Beteiligungen mit einem Anteil am Grundkapital der Software AG, die 10 % der Stimmrechte überschreiten.

VORSCHRIFTEN ÜBER DIE ERNENNUNG/ABBERUFUNG VON VORSTANDSMITGLIEDERN UND SATZUNGSÄNDERUNGEN

Vorstandsmitglieder werden gemäß § 84 f. AktG bestellt und abberufen. Der Vorstand besteht gemäß § 7 Abs. 1 der Satzung aus mehreren Mitgliedern; die Zahl der Vorstandsmitglieder bestimmt der Aufsichtsrat. Satzungsänderungen werden gemäß § 179 AktG durch die Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals beschlossen, soweit die Satzung keine andere Mehrheit vorsieht. § 19 Abs. 1 der Satzung sieht vor, dass Beschlüsse der Hauptversammlung grundsätzlich mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und, sofern das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und mit der einfachen Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst werden können. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung der Satzung betreffen, ist gemäß § 12 Abs. 2 der Satzung dem Aufsichtsrat übertragen. Darüber hinaus ist der Aufsichtsrat durch Hauptversammlungsbeschlüsse ermächtigt worden, § 5 der Satzung entsprechend der jeweiligen Ausnutzung der genehmigten und bedingten Kapitalia und nach Ablauf der jeweiligen Ermächtigungs- bzw. Ausnutzungsfrist zu ändern.

BEFUGNISSE DES VORSTANDS, AKTIEN AUSZUGEBEN ODER ZURÜCKZUKAUFEN

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 12. Mai 2021 ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats auf den Inhaber und/oder auf den Namen lautende Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen bzw. Kombinationen dieser Instrumente (Schuldverschreibungen) im Gesamtnennbetrag von bis zu 750.000.000 € mit oder ohne Laufzeitbegrenzung auszugeben und den Inhabern bzw. Gläubigern von Schuldverschreibungen Wandlungsrechte auf neue auf den Namen lautende Stückaktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 14.800.000 € zu gewähren, die durch ein entsprechendes bedingtes Kapital in § 5 Abs. 3 der Satzung gesichert sind. Diese Ermächtigung kann bis zum 11. Mai 2026 ausgeübt werden.

Von dieser Ermächtigung hat der Vorstand mit Beschluss vom 13. Dezember 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom gleichen Tag über die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen unter Ausschluss des Bezugsrechts an die Silver-Lake-Gruppe im Nennbetrag von 344,3 Mio. €, die zur Wandelung in bis zu 7,4 Mio. Aktien der Software AG berechtigen, Gebrauch gemacht. Das dazugehörige Subscription Agreement wurde am 3. Februar 2022 unterzeichnet, Vollzug der Transaktion war am 15. Februar 2022.

Nach § 5 Abs. 2 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, bis zum 11. Mai 2026 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmal oder mehrfach um bis zu insgesamt 14.800.000 € durch Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Dabei muss sich die Zahl der Aktien in demselben Verhältnis erhöhen wie das Grundkapital.

Detaillierte Informationen zum genehmigten Kapital und dem vorgenannten bedingten Kapital ergeben sich aus § 5 der Satzung.

Darüber hinaus ist der Vorstand gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 12. Mai 2021 ermächtigt, bis zum 11. Mai 2026 eigene Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 10 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Der Erwerb erfolgt über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsan-

geboten. 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 % des jeweiligen Grundkapitals entfallen.

Die vollständige Fassung der genannten Ermächtigungen und der Erläuterung des Vorstands kann in der Tagesordnung der Hauptversammlung vom 12. Mai 2021 unter [Hauptversammlung](#) auf der Website der Gesellschaft eingesehen werden, die Satzung der Software AG unter [Statuten](#).

Informationen zum bedingten Kapital, zum genehmigten Kapital und zum Erwerb eigener Aktien sind auch im Konzernanhang unter [Ziffer \[27\]](#) sowie im Anhang des Jahresabschlusses in den Erläuterungen zur Bilanz im Abschnitt Eigenkapital enthalten.

WESENTLICHE VEREINBARUNGEN, DIE UNTER DER BEDINGUNG EINES KONTROLLWECHSELS INFOLGE EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS STEHEN, UND ENTSCHÄDIGUNGSVEREINBARUNGEN MIT DEN VORSTANDSMITGLIEDERN ODER MIT ARBEITNEHMERN FÜR DEN FALL EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS

Bezogen auf die syndizierte Kreditlinie in Höhe von bis zu 300 Mio. € 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 % 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 430 Mio. €, zum 31. Dezember 2022 in Anspruch genommen mit 326,7 Mio. €, ist die Bank berechtigt, den noch nicht ausgezahlten Darlehensbetrag zu stornieren, wenn eine Person oder gemeinsam handelnde Personen mehr als 50 % der Stimmrechte 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.

In einem Vorstandsdienstvertrag ist geregelt, dass im Falle eines Ausscheidens des Vorstandsmitglieds ohne wichtigen Grund innerhalb von zwölf Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle das Vorstandsmitglied eine Abfindungszahlung in Höhe von eineinhalb Jahresgehältern auf der Grundlage der zuletzt vereinbarten Jahreszielvergütung erhält, begrenzt auf den Betrag der Zielvergütung für die Restlaufzeit des Vertrags. Im Falle der Kündigung durch das Vorstandsmitglied gilt vorstehende Regelung nicht, wenn die Stellung des Vorstandsmitglieds durch den Wechsel der Unternehmenskontrolle nur unwesentlich berührt wird.

Die Stock Appreciation Rights, welche die Gesellschaft unter dem Management-Incentive-Plan 2019 zugesagt hat, verpflichten die Gesellschaft im Falle

eines Kontrollwechsels innerhalb der Laufzeit der Rechte zur Zahlung des Zeitwerts an die entsprechenden Teilnehmer.

Im Falle eines Kontrollwechsels sind die Inhaber der im Februar 2022 aufgrund Beschlusses des Vorstands vom 13. Dezember 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom gleichen Tag ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen berechtigt, ihre Wandelschuldverschreibungen in Aktien der Software AG zu wandeln oder stattdessen Rückzahlung nebst Zinsen (aufgelaufene und noch bis zum Laufzeitende zu zahlende Zinsen) zu verlangen.

Andere in diesem Kapitel nicht erwähnte übernahmerechtliche Angaben gemäß §§ 289a, 315a HGB treffen auf die Software AG nicht zu.



Erklärung zur Unternehmensführung

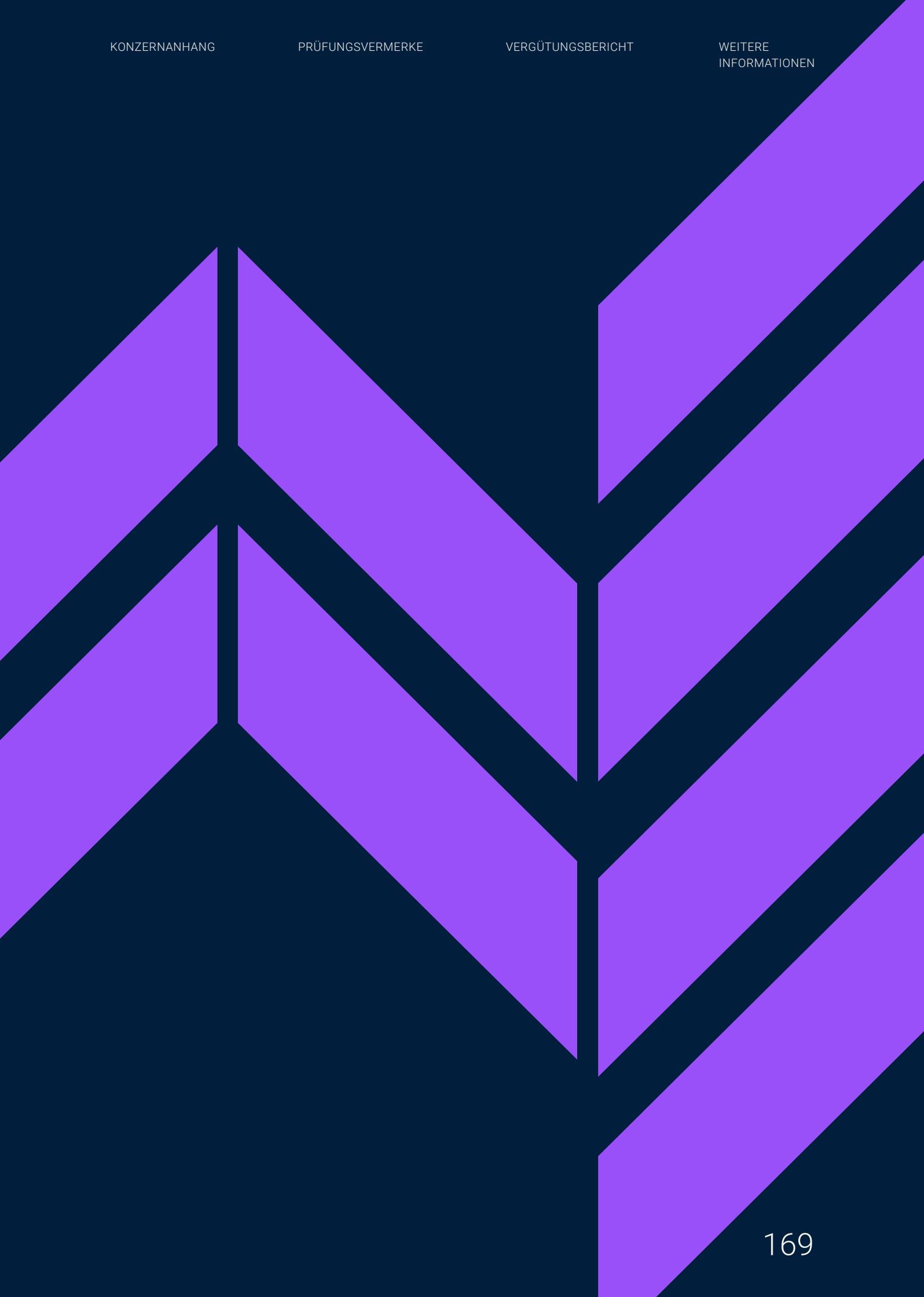
Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung/Konzernerklärung zur Unternehmensführung am 23. Februar 2023 abgegeben und auf ihrer [Website](#) der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.

Diese Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG, die am 30. Januar 2023 gesondert abgegeben und auf der [Website](#) der Gesellschaft veröffentlicht wurde.



Konzern- abschluss

170	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
171	Gesamtergebnisrechnung
172	Konzernbilanz
174	Kapitalflussrechnung
176	Entwicklung des Konzerneigenkapitals



Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Für die Geschäftsjahre 2022 und 2021

in Tsd. €	Anhang	2022	2021
Lizenzen		314.497	240.504
Wartung		405.264	399.363
SaaS		75.844	44.138
Produktumsatz		795.605	684.005
Dienstleistungen		162.568	149.834
Sonstige		7	3
Umsatzerlöse	[5]	958.180	833.842
Umsatzkosten		-239.894	-188.827
Bruttoergebnis vom Umsatz		718.286	645.015
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen		-181.387	-151.180
Vertriebsaufwendungen		-341.976	-280.208
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen		-94.343	-82.807
Sonstige Erträge	[6]	58.877	16.477
Sonstige Aufwendungen	[7]	-81.333	-25.224
Sonstige Steuern	[10]	-2.483	-5.297
Betriebsergebnis		75.641	116.776
Finanzierungserträge	[8]	14.868	7.181
Finanzierungsaufwendungen	[8]	-25.402	-6.164
Finanzergebnis, netto		-10.534	1.017
Ergebnis vor Ertragsteuern		65.107	117.793
Ertragsteuern	[9]	-45.860	-33.449
Konzernüberschuss		19.247	84.344
davon auf Aktionäre der Software AG entfallend		18.984	83.862
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend		263	482
Ergebnis je Aktie in € (unverwässert)	[12]	0,26	1,13
Ergebnis je Aktie in € (verwässert)	[12]	0,26	1,13
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)		73.979.889	73.979.889
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)		73.979.889	73.979.889

Gesamtergebnis- rechnung

Für die Geschäftsjahre 2022 und 2021

in Tsd. €	Anhang	2022	2021
Konzernüberschuss		19.247	84.344
Differenzen aus der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe		30.750	83.647
Nettogewinn/(-verlust) aus der Absicherung des Cashflows	[27]	26	912
Währungseffekte aus Nettoinvestitionsdarlehen in ausländische Geschäftsbetriebe		6.295	0
Posten, die anschließend in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden, sofern bestimmte Bedingungen erfüllt sind		37.071	84.559
Nettogewinn/(-verlust) aus Eigenkapitalinstrumenten, die als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis designiert werden	[29]	-679	-470
Gewinn/Verlust aus der Neubewertung leistungsorientierter Pensionspläne	[26]	41.444	13.885
Posten, die anschließend nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		40.765	13.415
Im Eigenkapital direkt erfasste Wertänderungen	[27]	77.836	97.974
Gesamtergebnis		97.083	182.318
davon auf Aktionäre der Software AG entfallend		96.820	181.836
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend		263	482

Konzernbilanz

AKTIVA

in Tsd. €	Anhang	31.12.2022	31.12.2021
Kurzfristige Vermögenswerte			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		427.105	585.844
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	[13]	2.551	24.092
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen	[14]	251.799	198.466
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	[15]	51.987	39.487
Ertragsteuererstattungsansprüche	[16]	36.505	27.029
		769.947	874.918
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	[17]	221.702	87.466
Geschäfts- oder Firmenwerte	[17]	1.381.828	986.136
Sachanlagen	[18]	76.005	76.877
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	[19]	5.635	6.241
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	[13]	9.823	21.115
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen	[14]	135.848	128.732
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	[15]	52.812	9.113
Ertragsteuererstattungsansprüche	[16]	15.748	14.225
Latente Steueransprüche	[20]	9.057	16.567
		1.908.458	1.346.472
Summe Vermögenswerte		2.678.405	2.221.390

PASSIVA

in Tsd. €	Anhang	31.12.2022	31.12.2021
Kurzfristige Schulden			
Finanzielle Verbindlichkeiten	[21]	31.888	84.866
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	[22]	57.350	53.548
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	[23]	138.037	137.888
Sonstige Rückstellungen	[24]	59.529	43.924
Ertragsteuerschulden	[25]	30.673	34.980
Vertragsverbindlichkeiten	[5]	137.168	135.675
		454.645	490.881
Langfristige Schulden			
Finanzielle Verbindlichkeiten	[21]	635.217	223.767
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	[22]	130	212
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	[23]	866	1.564
Sonstige Rückstellungen	[24]	5.504	12.124
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	[26]	11.750	35.042
Ertragsteuerschulden	[25]	911	1.629
Latente Steuerschulden	[20]	42.671	6.397
Vertragsverbindlichkeiten	[5]	15.559	11.560
		712.608	292.295
Eigenkapital			
	[27]		
Gezeichnetes Kapital der Software AG		74.000	74.000
Kapitalrücklage der Software AG		55.737	22.580
Gewinnrücklagen		1.332.134	1.369.375
Sonstige Rücklagen		50.038	-27.798
Eigene Anteile		-757	-757
Aktionären der Software AG zurechenbarer Anteil		1.511.152	1.437.400
Nicht beherrschende Anteile		–	814
		1.511.152	1.438.214
Summe Eigenkapital und Schulden		2.678.405	2.221.390

Kapitalflussrechnung

Für die Geschäftsjahre 2022 und 2021

in Tsd. €	2022	2021
Konzernüberschuss	19.247	84.344
Ertragsteuern	45.860	33.449
Finanzergebnis	10.534	-1.017
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	83.222	40.165
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	-12.094	544
Veränderungen der Forderungen sowie anderer Aktiva	-117.735	-29.064
Veränderungen der Verbindlichkeiten sowie anderer Passiva	33.757	23.590
Gezahlte Ertragsteuern	-39.604	-35.765
Gezahlte Zinsen	-19.695	-7.221
Erhaltene Zinsen	14.907	7.210
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	18.399	116.235
Mittelzufluss aus dem Abgang von Sachanlagen/immateriellen Vermögenswerten	3.055	2.127
Investitionen in Sachanlagen/immaterielle Vermögenswerte	-13.465	-11.158
Mittelzufluss aus dem Abgang von langfristigen finanziellen Vermögenswerten	4.902	1.063
Investitionen in langfristige finanzielle Vermögenswerte	-2.011	-3.904
Mittelzufluss aus dem Verkauf von kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	23.268	8.698
Investitionen in kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	-2.381	-27.666
Mittelzufluss aus dem Verkauf eines verbundenen Unternehmens	10.776	0
Mittelzufluss/-abfluss aus Abgängen von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten, netto	0	2.132
Nettoauszahlung für Akquisitionen	-537.317	0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-513.173	-28.708
Gezahlte Dividenden	-56.699	-56.629
Ein-/Auszahlungen kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-583	-7.496
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-11.968	-12.974
Aufnahme langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	464.300	60.000
Tilgung langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-78.333	-3
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	316.717	-17.102
Zahlungswirksame Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-178.057	70.425
Bewertungsbedingte Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	19.318	35.437
Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-158.739	105.862
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	585.844	479.982
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	427.105	585.844

Entwicklung des Konzernerneigenkapitals

Für die Geschäftsjahre 2022 und 2021

in Tsd. €	Gezeichnetes Kapital		Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen
	im Umlauf befindliche Stammaktien (Stücke)			
Eigenkapital zum 01.01.2021	73.979.889	74.000	22.580	1.341.738
Gesamtergebnis¹				83.862
Transaktionen mit Gesellschaftern				
Dividendenzahlung				-56.225
Transaktionen zwischen Gesellschaftern				
Eigenkapital zum 31.12.2021	73.979.889	74.000	22.580	1.369.375
Eigenkapital zum 01.01.2022	73.979.889	74.000	22.580	1.369.375
Gesamtergebnis¹				18.984
Transaktionen mit Gesellschaftern				
Dividendenzahlung				-56.225
Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen			33.157	
Änderungen im Konsolidierungskreis				
Transaktionen zwischen Gesellschaftern				
Eigenkapital zum 31.12.2022	73.979.889	74.000	55.737	1.332.134

¹ Im Gesamtergebnis ist ein Konzernüberschuss in Höhe von 19.247 Tsd. € (Vj. 84.344 Tsd. €) enthalten, der in voller Höhe in die Gewinnrücklage eingestellt wurde.

Sonstige Rücklagen				Währungseffekte aus Netto- investitions- darlehen in ausländische Geschäftsbetriebe	Eigene Anteile	Aktionären der Software AG zurechenbarer Anteil	Nicht beherrschende Anteile	Insgesamt
Differenzen aus der Währungs- umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	Anpassung aus der Markt- bewertung von Finanz- instrumenten	Anpassung aus der Bewertung von Pensions- verpflichtungen						
-73.395	-8.340	-50.961	6.924	-757	1.311.789	736	1.312.525	
83.647	442	13.885			181.836	482	182.318	
					-56.225	-404	-56.629	
10.252	-7.898	-37.076	6.924	-757	1.437.400	814	1.438.214	
10.252	-7.898	-37.076	6.924	-757	1.437.400	814	1.438.214	
30.750	-653	41.444	6.295		96.820	263	97.083	
					-56.225	-474	-56.699	
					33.157		33.157	
						-603	-603	
41.002	-8.551	4.368	13.219	-757	1.511.152	0	1.511.152	



Konzern- anhang

180

Allgemeine Grundsätze

199

Erläuterungen zur
Konzern-Gewinn- und
Verlustrechnung

202

Erläuterungen zur
Konzernbilanz

218

Sonstige Erläuterungen

Allgemeine Grundsätze

[1] GRUNDLAGEN DER RECHNUNGSLEGUNG

Der Konzernabschluss der Software AG wird in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsstandards des International Accounting Standards Board (IASB), den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Hierbei wurden die zum 31. Dezember 2022 anzuwendenden IFRS-Standards und -Interpretationen beachtet.

Die Software AG ist eine eingetragene Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit Sitz in Darmstadt (Uhlandstraße 12, 64297 Darmstadt, Deutschland) und wird beim Amtsgericht Darmstadt unter der Handelsregisternummer HRB 1562 geführt. Sie ist oberstes Mutterunternehmen eines weltweit in den Geschäftsbereichen Softwareentwicklung, -lizenzierung und -wartung sowie IT-Dienstleistungen tätigen Konzerns.

Der Vorstand der Software AG stellte den Konzernabschluss am 8. März 2023 auf. Es ist geplant, dass sich der Prüfungsausschuss der Software AG in seiner für den 22. März 2023 terminierten Sitzung mit dem Konzernabschluss befassen wird und am selben Tag die Billigung durch den Aufsichtsrat erfolgen soll.

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung der Software AG, aufgestellt und – soweit nicht anders angegeben – in Tsd. € dargestellt. 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.

Die Einzelabschlüsse der konsolidierten Unternehmen sind auf den Stichtag des Konzernabschlusses aufgestellt.

Die nach § 161 des deutschen Aktiengesetzes vorgeschriebenen Erklärungen zum Deutschen Corporate Governance Kodex sind abgegeben und den Aktionären auf unserer [Website](#) zugänglich gemacht worden.

[2] BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

VERWENDUNG VON SCHÄTZWERTEN

Im Konzernabschluss werden in einigen Fällen Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen, die Auswirkungen auf die Höhe und den Ausweis bilanzierter Vermögenswerte, Schulden, Erträge, Aufwendungen sowie Eventualverbindlichkeiten haben. Die getroffenen Annahmen und Schätzungen beruhen auf Erfahrungswerten. Sie werden laufend überprüft. Die tatsächlichen Werte können von diesen Schätzungen abweichen. Hauptanwendungsbereiche für Annahmen und Schätzungen liegen im Bereich der Umsatzrealisierung, der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen, der Folgebilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten und anderen immateriellen Vermögenswerten, Bilanzierung anteilsbasierter Vergütung, Beurteilung von Rechtsrisiken, Bewertung von Pensionsverpflichtungen, Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Bilanzierung von Ertragsteuern sowie latenter Steuern.

Gesellschaft, Politik und Wirtschaft begegnen derzeit vielschichtigen makroökonomischen Herausforderungen wie den gestiegenen Energiepreisen, der generellen Knappheit von Energieträgern, der anhaltend hohen Inflation, dem gestiegenen Zinsniveau, Abwertungen des Euro, geopolitischen Spannungen oder dem Krieg in der Ukraine. Dies führt zu erheblichen Unsicherheiten im Hinblick auf die weltwirtschaftliche Entwicklung. Die Software AG setzt sich fortlaufend mit den Herausforderungen auseinander und berücksichtigt diese bei der Bilanzierung und Berichterstattung im Konzern-

abschluss, zum Beispiel bei der Ermittlung der Werthaltigkeit des Geschäfts- und Firmenwerts, der Bewertung von Rückstellungen sowie von Finanzinstrumenten.

In Zusammenhang mit dem Krieg in der Ukraine kam es im Geschäftsjahr 2022 zu keinen wesentlichen Anpassungen der Buchwerte der ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden. Den Risiken aus der geopolitischen Lage wurde insbesondere durch eine Analyse der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie den vorgenommenen Wertberichtigungen Rechnung getragen. Die Software AG hat weder in der Ukraine noch in Russland Forschungsstandorte. Mögliche weitere Sanktionen sowie die Wechselkursentwicklung der jeweiligen lokalen Währungen können die Vertriebs- und Service-tätigkeiten negativ beeinflussen. Die Risiken, die sich in diesem Zusammenhang ergeben, werden fortlaufend überwacht.

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Die Abschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen sind nach einheitlichen, den IFRS entsprechenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen auf den Stichtag des Konzernabschlusses (31. Dezember 2022) aufgestellt. Für die bei der Kapitalkonsolidierung angewandte Methode der Erstkonsolidierung wurde bei den selbst gegründeten Gesellschaften auf die jeweiligen Gründungszeitpunkte und bei den erworbenen auf den Erwerbszeitpunkt abgestellt.

Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen einbezogenen Unternehmen sind eliminiert. Zwischenergebnisse aus konzerninternen Lieferungen und Leistungen werden herausgerechnet, sofern sie nicht durch Leistungen an Dritte realisiert wurden. Nicht beherrschende Anteile am konsolidierten Eigenkapital und am konsolidierten Jahresergebnis werden getrennt von dem auf die Aktionäre der Muttergesellschaft entfallenden Anteil ausgewiesen.

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Sämtliche Unternehmenszusammenschlüsse werden nach der Erwerbsmethode abgebildet. Die Software AG entscheidet für jede Transaktion, ob sie den nicht beherrschenden Anteil am erworbenen Unternehmen mit dem beizulegenden Zeitwert oder mit dem entsprechenden Anteil am identifizierbaren Nettovermögen bewertet.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Jahresabschlüsse der ausländischen Tochtergesellschaften werden nach dem Konzept der funktionalen Währung anhand der modifizierten Stichtagsmethode gemäß International Accounting Standards (IAS) 21 umgerechnet. Da die Tochtergesellschaften ihre Geschäfte in organisatorischer, finanzieller und wirtschaftlicher Hinsicht eigenständig betreiben, ist die jeweilige Landeswährung in den meisten Fällen identisch mit der funktionalen Währung.

Aufwendungen und Erträge werden zu Monatsdurchschnittskursen, Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs und das jeweilige Eigenkapital der Tochtergesellschaften zu historischen Kursen in Euro umgerechnet.

Der Unterschiedsbetrag aus der eigenkapitalbezogenen Währungsumrechnung wird ergebnisneutral mit dem Eigenkapital verrechnet und in einer separaten Spalte der Entwicklung des Konzerneigenkapitals dargestellt.

In der Entwicklung des Anlagevermögens werden der Stand zu Beginn und am Ende des Geschäftsjahres zum jeweiligen Stichtagskurs und die übrigen Positionen zu Durchschnittskursen umgerechnet. Ein aus Wechselkursänderungen resultierender Unterschiedsbetrag wird sowohl bei den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten als auch bei den kumulierten Abschreibungen in einer separaten Zeile als Währungsumrechnungsdifferenz ausgewiesen.

In den Einzelabschlüssen der konsolidierten Gesellschaften werden Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten zum Stichtagskurs bewertet. Die am Bilanzstichtag noch nicht realisierten Kursgewinne und -verluste sind erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst. Ausgenommen hiervon sind Umrechnungsdifferenzen langfristiger, konzerninterner monetärer Positionen, die Teil einer Nettoinvestition in eine ausländische Gesellschaft darstellen. Diese werden erfolgsneutral in den sonstigen Rücklagen innerhalb des Eigenkapitals erfasst.

Die Software AG betrachtet Venezuela, Argentinien und die Türkei als Hochinflationen im Sinne des IAS 29. Die Effekte hieraus sind für den Konzernabschluss unwesentlich.

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

Stichtagskurs

1 €	31.12.2022	31.12.2021	Veränderung der Fremdwährung in %
US-Dollar	1,0666	1,1326	5,8
Brasilianischer Real	5,6386	6,3101	10,6
Britisches Pfund	0,8869	0,8403	-5,5
Australischer Dollar	1,5693	1,5615	-0,5
Israelischer Schekel	3,7554	3,5159	-6,8
Südafrikanischer Rand	18,0986	18,0625	-0,2
Kanadischer Dollar	1,4440	1,4393	-0,3

Durchschnittskurs

1 €	31.12.2022	31.12.2021	Veränderung der Fremdwährung in %
US-Dollar	1,0539	1,1835	11,0
Brasilianischer Real	5,4433	6,3812	14,7
Britisches Pfund	0,8526	0,8600	0,9
Australischer Dollar	1,5174	1,5747	3,6
Israelischer Schekel	3,5360	3,8242	7,5
Südafrikanischer Rand	17,2094	17,4800	1,5
Kanadischer Dollar	1,3703	1,4835	7,6

UMSATZERLÖSE

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zur Umsatzerlöserfassung (gemäß IFRS 15) sind wie folgt:

KLASSEN VON UMSATZERLÖSEN

Die Umsatzerlöse der Software AG beinhalten im Wesentlichen Erlöse aus der Einräumung befristeter oder unbefristeter Softwarelizenzen, Erlöse aus Software-as-a-Service(SaaS)-Angeboten, Wartungserlöse und Erlöse aus Dienstleistungen. Diese Klassen von Umsatzerlösen spiegeln auch den Einfluss wirtschaftlicher Faktoren auf Art, Höhe, Zeitpunkt und Unsicherheit von Erlösen und Zahlungsströmen wider.

Der Wechsel von der Lizenzierung unbefristeter auf befristete Softwarelizenzen (Subscription Resets) ist unter bestimmten Bedingungen möglich. Diese Bedingungen enthalten unter anderem die unwiderrufliche Aufgabe unbefristeter Softwarelizenzen, den Erwerb neuer Softwarelizenzen sowie eine vollständige Transparenz der Preisgestaltung des Softwarelizenzvertrags. Im Ergebnis erlöschen mit Inkrafttreten dieses Vertrags die unbefristeten Nutzungsrechte, und der damit verbundene Wartungsvertrag endet; ein Vertrag über die befristete Einräumung von Nutzungsrechten samt damit

verbundener Wartungsleistungen (sogenannte Subskription) beginnt. Die Aufteilung in Lizenz- und Wartungsanteil folgt der unter „Aufteilung des Transaktionspreises“ beschriebenen Vorgehensweise, und die Lizenz- und Wartungserlöse werden wie unter „Realisierung von Umsatzerlösen“ beschrieben erfasst.

IDENTIFIZIERUNG DES VERTRAGS

Ein Vertrag ist eine Vereinbarung zwischen zwei oder mehr Parteien, die durchsetzbare Rechte und Pflichten schafft und festlegt, dass die Durchsetzbarkeit eine Frage des Rechts ist. Die Software AG trifft ausschließlich schriftliche Vereinbarungen. Diese Vereinbarungen müssen von beiden Parteien in der Berichtsperiode unterzeichnet werden, um die Erlöse in dieser Berichtsperiode erfassen zu können. Erlöse aus einem danach unterschriebenen Vertrag werden in der Periode erfasst, in der er unterschrieben wurde.

Ein Vertrag, der ein Kündigungsrecht des Kunden und keine damit verbundenen wesentlichen, für den Kunden nachteiligen Zahlungen vorsieht, wird für Zwecke der Erlöserfassung nur für den Zeitraum berücksichtigt, der nicht dem Kündigungsrecht unterliegt.

Bei Geschäften mit Resellern besteht ein Vertrag nur dann, wenn nachgewiesen wird, dass ein Vertrag zwischen dem Reseller und dem Endkunden besteht (Endkundenvertrag) und alle anderen Kriterien zur Erlöserfassung erfüllt sind.

IDENTIFIZIERUNG DER LEISTUNGSVERPFLICHTUNGEN

Die Kundenverträge der Software AG enthalten oft verschiedene Produkte und Dienstleistungen. In der Regel sind die im vorangegangenen Abschnitt „Klassen von Umsatzerlösen“ dargestellten Produkte und Dienstleistungen als separate Leistungsverpflichtungen einzustufen. Der ihnen zugeordnete Teil des Vertragspreises wird separat erfasst. Die Bestimmung, ob ein Produkt oder eine Dienstleistung als separate Leistungsverpflichtung betrachtet wird, ist jedoch mit Ermessensausübungen verbunden.

Beim Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen räumt die Software AG ihren Kunden teilweise Optionen zum Erwerb zusätzlicher Produkte oder Dienstleistungen ein. Bei der Bestimmung, ob solche Optionen dem Kunden ein wesentliches Recht gewähren, das dieser ohne den Abschluss dieses Vertrags nicht erhalten würde, übt das Unternehmen Ermessen aus. Bei dieser Beurteilung wird berücksichtigt, ob die Optionen dem Kunden das Recht auf einen Rabatt einräumen, der über dem Rabatt liegt, der für die entsprechenden, zusammen mit der Option verkauften Produkte oder Dienstleistungen gewährt wird.

BESTIMMUNG DES TRANSAKTIONSPREISES

Bei der Bestimmung der Gegenleistung, die die Software AG im Austausch für die Übertragung der zugesagten Produkte oder Dienstleistungen auf einen Kunden voraussichtlich erhalten wird, übt das Unternehmen Ermessen aus. Dies schließt Schätzungen ein, ob und in welchem Umfang dem Kunden nachträgliche Zugeständnisse oder Zahlungen gewährt werden und ob der Kunde die vertraglich vereinbarten Entgelte den Erwartungen entsprechend zahlen wird. Bei dieser Ermessensausübung berücksichtigt die Gesellschaft vor allem ihre bisherigen Erfahrungen mit dem entsprechenden oder vergleichbaren Kunden. Diese Schätzungen werden zu jedem Abschlussstichtag überprüft. Grundsätzlich enthalten die Verträge der Software AG keine variable Gegenleistung. Im Einzelfall kann es jedoch zu nachträglichen Anpassungen des Transaktionsprei-

ses kommen, die zum Zeitpunkt der Anpassungen als Umsatzkorrektur zu erfassen sind.

Die Software AG bilanziert Finanzierungskomponenten, sofern die Zeitspanne zwischen der Übertragung der zugesagten Produkte oder Dienstleistungen auf den Kunden und der Bezahlung dieser Produkte oder Dienstleistungen durch den Kunden mindestens ein Jahr beträgt.

AUFTEILUNG DES TRANSAKTIONSPREISES

Der Transaktionspreis wird grundsätzlich anhand der Einzelveräußerungspreise auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen des Kundenvertrags verteilt.

Verlässliche Einzelveräußerungspreise ergeben sich dann, wenn vergleichbare Leistungen zu vergleichbaren Preisen an andere Kunden veräußert wurden. Das ist insbesondere für Wartungsleistungen der Fall.

Unbefristete Softwarelizenzen werden häufig kombiniert mit Wartung und Dienstleistungen verkauft. In diesem Fall von Mehrkomponentenverträgen werden Umsätze auf Basis der einzelnen identifizierbaren Vertragskomponenten realisiert. Da für Softwarelizenzen keine verlässlichen Einzelveräußerungspreise bestimmt werden können, erfolgt die Aufteilung des Umsatzes auf die einzelnen Umsatzarten nach der Residualmethode. Dabei werden zuerst alle bestimmbar Einzelveräußerungspreise vom Gesamtvertragswert abgezogen und der verbleibende Betrag auf die Softwarelizenzen anhand der Listenpreise verteilt.

Die befristeten Softwarelizenzen werden regelmäßig kombiniert mit Wartungsleistungen verkauft (Subskriptionen). Bei der Aufteilung des Transaktionspreises auf die Leistungsverpflichtungen übt das Unternehmen Ermessen aus. Die Bewertung des Wartungsanteils orientiert sich dabei an der Bewertung von Wartungsleistungen, die zusammen mit unbefristeten Softwarelizenzen verkauft werden. Die durchschnittliche Laufzeit dieser Subskriptionsverträge beträgt aktuell drei Jahre. Sofern befristete Softwarelizenzen kombiniert mit Dienstleistungen verkauft werden, wird der auf die befristeten Softwarelizenzen zu allozierende Transaktionspreis nach der Residualmethode bestimmt, das heißt, der Einzelveräußerungspreis der Dienstleistungen wird hierzu vom Gesamtvertragswert abgezogen.

REALISIERUNG VON UMSATZERLÖSEN

Erlöse aus SaaS-Angeboten erfasst die Software AG nach der abgelaufenen Zeit über den Zeitraum, in dem entsprechende Leistungen erbracht werden.

Die Software AG erfasst die Erlöse für diese On-Premises-Lizenzen zu dem Zeitpunkt, zu dem der Kunde Zugriff auf und somit Verfügungsgewalt über die Software erhalten hat. Bei der Entscheidung, dass die Softwareangebote dem Kunden ein Recht auf Nutzung des geistigen Eigentums und nicht ein Recht auf Zugriff auf das geistige Eigentum einräumen, hat die Gesellschaft die Nützlichkeit ihrer Software für den Kunden – ohne nachfolgende Updates – berücksichtigt.

Wartungserlöse werden rätierlich über die Laufzeit des Wartungsvertrags erfasst.

Dienstleistungen, die auf Basis der geleisteten Stunden abgerechnet werden, werden in Abhängigkeit von den durch die Software AG-Gesellschaften erbrachten Leistungen realisiert. Umsatzerlöse und Aufwendungen aus Dienstleistungsverträgen, bei denen ein Festpreis vereinbart wurde, werden entsprechend dem Leistungsfortschritt realisiert, wenn durch die Leistung der Software AG ein Vermögenswert erstellt wird, der keine alternativen Nutzungsmöglichkeiten für die Software AG aufweist, und die Software AG einen Rechtsanspruch auf Bezahlung der bereits erbrachten Leistungen hat. Falls durch die Leistung der Software AG bei einem Festpreisvertrag ein Vermögenswert erstellt oder verbessert wird und der Kunde die Verfügungsgewalt über diesen Vermögenswert innehat, wird ebenfalls gemäß Leistungsfortschritt Umsatz realisiert. Der Leistungsfortschritt eines Auftrags wird anhand des Verhältnisses der bis zum Stichtag angefallenen Auftragskosten zu den geschätzten Gesamtauftragskosten bestimmt. Hierfür werden die Kosten teilweise anhand der erwarteten Beraterstunden bzw. Beratertage geschätzt.

Die Verträge der Software AG enthalten grundsätzlich keine Rücknahme-, Erstattungs- und ähnliche Verpflichtungen.

INKREMENTELLE KOSTEN BEI DER AUFTRAGSERLANGUNG

Die Vermögenswerte, die die Software AG als Kosten für die Erlangung eines Kundenvertrags aktiviert, bestehen vorwiegend aus Verkaufsprovisionen. Die Vermögenswerte werden linear über die erwartete Dauer der Verträge abgeschrieben. Der Abschreibungszeitraum beträgt drei Jahre. Die Abschreibung der aktivierten Kosten für

die Auftragserlangung ist in den Vertriebsaufwendungen enthalten.

Die Software AG erfasst die inkrementellen Kosten der Auftragserlangung zum Zeitpunkt ihres Anfalls als Aufwand, wenn sie davon ausgeht, dass der Abschreibungszeitraum nicht mehr als ein Jahr betragen wird.

UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten umfassen hauptsächlich Personalaufwendungen, planmäßige Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte sowie Kosten für Dienstleistungen von dritten Hosting-Anbietern.

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGS-AUFWENDUNGEN

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen werden bei Anfall in der Gewinn- und Verlustrechnung aufwandswirksam erfasst.

Erst kurz vor Marktreife ist die technologische Realisierbarkeit des Produkts erreicht. In der Phase bis zur technologischen Realisierbarkeit sind die Prozesse zwischen den Forschungs- und Entwicklungsphasen iterativ eng vernetzt. Aus diesem Grund werden die Aktivierungskriterien für selbstgeschaffene immaterielle Vermögenswerte als nicht erfüllt angesehen und Aufwendungen zum Zeitpunkt ihrer Entstehung als Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen erfasst.

VERTRIEBSAUFWENDUNGEN

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

ALLGEMEINE VERWALTUNGS-AUFWENDUNGEN

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen beinhalten Personal- und Sachkosten sowie Abschreibungen des Verwaltungsbereichs.

ZUWENDUNGEN DER ÖFFENTLICHEN HAND

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden nur realisiert, sofern eine angemessene Sicherheit besteht, dass die damit verbundenen Bedingungen erfüllt sind und die Zuwendungen der Software AG zufließen. Dies ist regelmäßig erst mit dem Erhalt der Zahlung gewährleistet. Die Zuwendungen werden in den sonstigen Erträgen ausgewiesen.

Sofern Darlehen der öffentlichen Hand zu einem unter dem Marktzins liegenden Zinssatz gewährt werden, wird der Zinsvorteil als Unterschiedsbetrag zwischen dem ursprünglichen Buchwert des Darlehens, der gemäß IFRS 9 ermittelt wurde, und den erhaltenen Zahlungen bewertet. Der Zinsvorteil wird in den sonstigen Erträgen ausgewiesen, sobald alle Bedingungen für die Realisierung von Zuwendungen der öffentlichen Hand erfüllt sind.

FREMDKAPITALKOSTEN

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierenden Vermögenswerts zugeordnet werden können, werden als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten dieses Vermögenswerts aktiviert. Andere Fremdkapitalkosten werden in der Periode ihres Anfalls als Aufwand erfasst. Im Geschäftsjahr 2022 sowie im Vorjahr wurden keine Fremdkapitalkosten aktiviert.

ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG

Nach IFRS 2 wird bei der anteilsbasierten Vergütung grundsätzlich zwischen Transaktionen mit Barausgleich und solchen mit Eigenkapitalabgeltung unterschieden. Für beide Instrumente wird der beizulegende Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt ermittelt. Dieser wird dann als Vergütungsaufwand über den Erdienungszeitraum verteilt. Zusagen mit Barausgleich werden bis zur Begleichung der Zusage zu jedem Abschlussstichtag neu zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die beizulegenden Zeitwerte der jeweiligen Zusagen werden anhand eines Optionspreismodells, das die modellbeeinflussenden Optionspreisparameter berücksichtigt, bestimmt.

NICHT DERIVATIVE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Software AG bilanziert nicht derivative finanzielle Vermögenswerte zu dem Zeitpunkt, zu dem sie ein vertragliches Recht auf den Erhalt von Zahlungsmitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten eines anderen Unternehmens hat. Marktübliche Käufe oder Verkäufe werden zum beizulegenden Zeitwert am Valutatag bilanziert.

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

- a) Zu fortgeführten Anschaffungskosten (AC)
- b) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (FVPL)
- c) Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis (FVOCI)

Die sich im Bestand der Software AG befindlichen Eigenkapitaltitel wurden als „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis“ klassifiziert. Grundsätzlich nutzt die Software AG die Option, für jeden neuen Eigenkapitaltitel eine individuelle Entscheidung über die Klassifizierung in „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis“ oder „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ vornehmen zu können.

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND VERTRAGSVERMÖGENSWERTE

Ein Vertragsvermögenswert ist anzusetzen, sofern aufgrund der Erfüllung einer vertraglichen Leistungsverpflichtung Erlöse erfasst wurden, bevor der Kunde eine Zahlung geleistet hat bzw. bevor die Voraussetzungen für eine Rechnungsstellung und damit der Ansatz einer Forderung vorliegt.

Die Klassifizierung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfolgt anhand des Geschäftsmodells („hold to collect“ versus „hold to sell“). Forderungen, für die ein Verkauf nicht beabsichtigt ist bzw. nicht infrage kommt, werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Forderungen, die für einen Verkauf zur Verfügung stehen („hold to collect and sell“), werden erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bilanziert, sofern die Abweichungen gegenüber einer Bilanzierung zu fortgeführten Anschaffungskosten wesentlich sind. Soweit die Abweichungen jedoch unwesentlich sind, werden auch die Forderungen, die für einen Verkauf zur Verfügung stehen („hold to collect and sell“), der Bewertungskategorie „finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten“ zugeordnet.

Die Software AG wendet das vereinfachte Wertminderungsmodell auf Basis einer Wertminderungsmatrix an. Diese Wertminderungsmatrix basiert im Wesentlichen auf historischen Erfahrungen mit Kreditverlusten sowie aktuellen Daten überfälliger Forderungen.

Ausstehende Forderungen werden darüber hinausgehend kontinuierlich auf lokaler und zentraler Ebene dahingehend überwacht, inwieweit objektive Hinweise vorliegen, dass die entsprechenden Forderungen in ihrer Bonität beeinträchtigt sind. Sofern die Software AG auf dieser Basis zu der Annahme kommt, dass die Realisierung als unwahrscheinlich anzunehmen ist, werden die entsprechenden Forderungen über die Werte gemäß Wertminderungsmatrix hinaus teilweise oder vollständig abgeschrieben.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Sofern es sich bei den derivativen Finanzinstrumenten gemäß IAS 32 um finanzielle Vermögenswerte bzw. finanzielle Schulden handelt, erfolgt der Ansatz zum Marktwert. Instrumente, für die kein Hedge Accounting angewendet wird, klassifiziert das Unternehmen als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“. Für diese Instrumente werden Marktwertverände-

rungen direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Sofern die Voraussetzungen zur Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung nach IFRS 9 erfüllt sind, wird das derivative Finanzinstrument als Sicherungsinstrument designiert und entsprechend den Vorschriften des IFRS 9 für Sicherungsbeziehungen bilanziert.

Dementsprechend wird im Rahmen der Absicherung von Zahlungsströmen (Cashflow Hedges) der effektive Teil der Marktwertänderungen derivativer Instrumente erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Der ineffektive Teil wird sofort erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Eine Umbuchung der im Eigenkapital aufgelaufenen Beträge in die Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt in den Geschäftsjahren, in denen das Grundgeschäft die Gewinn- und Verlustrechnung beeinflusst.

Es wurden keine Absicherungen von beizulegenden Zeitwerten (Fair-Value Hedges) bilanziert.

AUSBUCHUNG FINANZIELLER VERMÖGENSWERTE

Ein finanzieller Vermögenswert (einschließlich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) wird ausgebucht, wenn eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert sind erloschen.
- Die Software AG hat ihre vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert an Dritte übertragen oder ist eine vertragliche Verpflichtung zur sofortigen Zahlung des Cashflows an eine dritte Partei im Rahmen einer sogenannten Durchleitungsvereinbarung eingegangen. Dabei müssen entweder im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, oder aber die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen werden.

Sofern die Software AG vertragliche Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt oder eine Durchleitungsvereinbarung eingeht, bewertet sie, ob und in welchem Umfang die mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken bei ihr verbleiben. Im Rahmen der Übertragung bzw. des Verkaufs von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird zur Beurteilung der verbundenen Chancen und Risiken im Wesentlichen auf das mit den Forderungen verbunde-

ne Bonitätsrisiko abgestellt. Wenn die Software AG die Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder vollständig überträgt noch zurückbehält, erfasst sie den übertragenen Vermögenswert weiterhin im Umfang ihres anhaltenden Engagements. In diesem Fall erfasst die Software AG auch eine damit verbundene Verbindlichkeit. Der übertragene Vermögenswert und die damit verbundene Verbindlichkeit werden so bewertet, dass den Rechten und Verpflichtungen, die die Software AG behalten hat, Rechnung getragen wird. Zum 31. Dezember 2022 bestanden keine Vereinbarungen, die zu einem anhaltenden Engagement der Software AG führten.

NICHT DERIVATIVE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die Software AG klassifiziert nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten gemäß IFRS 9 in die Kategorien „zu fortgeführten Anschaffungskosten“ und „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“.

Die Folgebewertung für „zu fortgeführten Anschaffungskosten“ klassifizierte finanzielle Verbindlichkeiten erfolgt unter Anwendung der Effektivzinsmethode.

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

ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

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

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

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

	Abschreibungs- dauer in Jahren	Abschreibungs- methode
Erworbene Software	5 – 12,5	linear
Erworbener Kundenstamm	5 – 17	linear
Erworbene Markennamen	10	linear

Immaterielle Vermögenswerte mit einer unbestimmten Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter außerplanmäßiger Abschreibungen bewertet. Mindestens einmal jährlich werden die immateriellen Vermögenswerte mit einer unbestimmten Nutzungsdauer auf mögliche Wertminderungen überprüft. Darüber hinaus wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt, sofern ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt.

GESCHÄFTS- ODER FIRKENWERTE

Ein Geschäfts- oder Firmenwert wird im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses als Vermögenswert zum Erwerbszeitpunkt angesetzt. Die Geschäfts- oder Firmenwerte unterliegen nicht der planmäßigen Abschreibung, sondern werden mindestens einmal jährlich (zum 31. Dezember) auf Wertminderungen überprüft (Impairment-Test) und im Falle von Wertminderungen auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben. Darüber hinaus wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt, sofern ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt. Jeglicher Wertminderungsaufwand wird direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und darf in der Folgeperiode nicht mehr aufgeholt werden.

SACHANLAGEN

Sachanlagen werden zu ihren Anschaffungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen angesetzt. Bei Veräußerung oder Verschrottung von Gegenständen des Sachanlagevermögens werden die entsprechenden Anschaffungskosten sowie die kumulierten Abschreibungen ausgebucht; ein Gewinn oder Verlust aus dem Abgang wird in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Die Anschaffungskosten der Sachanlagen umfassen den Kaufpreis, einschließlich eventueller Einfuhrzölle und nicht erstattungsfähiger Erwerbsteuern, sowie alle direkt zurechenbaren Kosten, die anfallen, um den Vermögenswert in den für seine vorgesehene Verwendung betriebsbereiten Zustand zu versetzen. Nachträgliche Ausgaben wie Wartungs- und Instandhaltungskosten, die entstehen, nachdem die Vermögenswerte des Anlagevermögens in Betrieb genommen wurden, werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie anfallen. Nachträgliche Ausgaben für Sachanlagen werden nur dann aktiviert, wenn der Zustand des Vermögenswerts durch die Ausgaben über seine ursprünglich veranschlagte Ertragskraft hinaus verbessert wird.

Die Abschreibungen werden entsprechend dem Nutzungsverlauf in der Regel nach der linearen Methode vorgenommen:

	Jahre
Gebäude	25 – 50
Einbauten in Gebäude/Mietereinbauten	5 – 15
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 – 13
Computer und Zubehör	1 – 7

Nutzungsrechte (Right-of-Use Assets) werden über den kleineren Zeitraum von wirtschaftlicher Nutzungsdauer und Leasinglaufzeit abgeschrieben. Die Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden periodisch überprüft, um sicherzustellen, dass sie mit dem erwarteten wirtschaftlichen Nutzungsverlauf in Einklang stehen.

Anlagen im Bau werden zu den Anschaffungskosten angesetzt. Abschreibungen auf diese Positionen erfolgen erst ab dem Zeitpunkt der Inbetriebnahme.

WERTMINDERUNG IMMATERIELLER VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Sobald Anhaltspunkte für mögliche Wertminderungen bei den immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer und Sachanlagen vorliegen, wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt und, sofern notwendig, eine außerplanmäßige Abschreibung auf den niedrigeren erzielbaren Betrag vorgenommen. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert eines Vermögenswerts. Der Nutzungswert ist der Barwert der geschätzten zukünftigen Cashflows, die aus der fortgesetzten Nutzung eines Vermögenswerts und dem Abgang am Ende seiner Nutzungsdauer erwartet werden. Soweit die Gründe für eine zuvor vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung nicht mehr bestehen, erfolgt eine Zuschreibung. Wertminderungen werden innerhalb der Kosten des jeweiligen Funktionsbereichs bzw. in den sonstigen Aufwendungen ausgewiesen.

ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN

Im Posten „Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“ werden Immobilien bilanziert, die zur Erzielung von Mieteinnahmen und/oder zum Zweck der Wertsteigerung gehalten werden. Sie werden analog zu den Sachanlagen gemäß dem Anschaffungskostenmodell mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen und gegebenenfalls notwendiger Wertminderungen bilanziert. Die planmäßige Abschreibung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien, die sich im Eigentum befinden, erfolgt analog der Abschreibung der übrigen Sachanlagen in der Regel linear über eine Nutzungsdauer von 25 bis 50 Jahren.

LEASINGVERHÄLTNISSE

Leasingverhältnisse sind Vereinbarungen, bei denen der Leasinggeber dem Leasingnehmer das Recht auf Nutzung eines identifizierten Vermögenswerts für einen festgelegten Zeitraum und gegen Zahlung eines Entgelts überträgt.

Die Software AG bilanziert als Leasingnehmer Nutzungsrechte (Right-of-Use Assets) an den Leasinggegenständen und Verbindlichkeiten für die eingegangenen Zahlungsverpflichtungen in Höhe des Barwerts der künftigen Leasingzahlungen.

Hierzu werden zu Nutzungsbeginn alle Leasingverhältnisse als Nutzungsrecht und als Leasingverbindlichkeit in Höhe des Barwerts der künftigen Leasingzahlungen in der Bilanz erfasst.

Leasingzahlungen sind alle fixen Zahlungen, reduziert um künftige Anreizzahlungen des Leasinggebers.

Darüber hinaus werden angesetzt:

- Variable Zahlungen, die an eine Rate oder einen Index gekoppelt sind
- Erwartete Zahlungen aus Restwertgarantien
- Zahlungen für die Ausübung von hinreichend sicheren Kauf- und Kündigungsoptionen
- Zahlungen für Vertragsstrafen für die Kündigung des Leasingverhältnisses, wenn in dessen angenommener Laufzeit berücksichtigt ist, dass eine Kündigungsoption in Anspruch genommen wird

Die Zahlungsreihe wird mit dem adäquaten Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingverhältnisses abgezinst, da der implizite Zins des Leasingverhältnisses regelmäßig nicht bekannt ist.

Im Rahmen der Bestimmung der Leasinglaufzeit werden sämtliche Tatsachen und Umstände berücksichtigt, die einen wirtschaftlichen Anreiz zur Ausübung bestehender Optionen bieten. Die unterstellte Laufzeit umfasst daher auch Perioden, die von Verlängerungsoptionen abgedeckt sind, wenn mit einer hinreichenden Sicherheit von einer Ausübung ausgegangen wird. Eine Änderung der Laufzeit wird berücksichtigt, wenn eine Änderung hinsichtlich der hinreichend sicheren Ausübung bzw. Nichtausübung einer bestehenden Option eintritt.

LATENTE STEUERN

Aktive und passive latente Steuern werden für temporäre Differenzen zwischen den steuerlichen Wertansätzen und denjenigen in der Konzernbilanz gebildet. Die aktiven latenten Steuern umfassen auch Steuerminderungsansprüche, die sich aus der erwarteten Nutzung bestehender steuerlicher Verlustvorträge in Folgejahren ergeben und deren Realisierung wahrscheinlich ist.

Die latenten Steuern werden auf Basis derjenigen Steuersätze ermittelt, die nach geltender Rechtslage in den jeweiligen Ländern zum Zeitpunkt der Realisierung (Umkehrung der Steuerlatenzen) voraussichtlich gelten werden.

Latente Steuererstattungsansprüche und -schulden werden nicht abgezinst; die Buchwerte der ausgewiesenen Ansprüche und Verpflichtungen werden regelmäßig überprüft und, soweit erforderlich, angepasst.

SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Sonstige Rückstellungen werden ausgewiesen, wenn die Gesellschaft eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten aufgrund eines vergangenen Ereignisses hat, ein Ressourcenabfluss wahrscheinlich und eine zuverlässige Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Es erfolgt eine regelmäßige Überprüfung und Anpassung der Schätzungen.

Sofern der Abzinsungseffekt wesentlich ist, erfolgt der Ansatz der Rückstellung in Höhe des Barwerts der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme.

RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Der Barwert der Versorgungsverpflichtungen für leistungsorientierte Versorgungspläne sowie der daraus resultierende Aufwand werden versicherungsmathematisch nach dem in IAS 19 (überarbeitet 2011, IAS 19R) vorgeschriebenen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Bei diesem Verfahren werden außer den am Bilanzstichtag bekannten Renten auch erwartete zukünftige Steigerungen der Renten und Gehälter berücksichtigt.

Die Pensionsrückstellungen werden in Höhe des vollen Anwartschaftsbarwerts abzüglich des Marktwerts der Rückdeckungsansprüche gegenüber Lebensversicherungen, soweit diese verpfändet und somit dem Zugriff anderer Gläubiger entzogen sind, bzw. abzüglich des Marktwerts der zur Abdeckung der Pensionsansprüche vorgesehenen Vermögenswerte ausgewiesen. Anzusetzende Nettovermögenswerte werden gesondert als Pensionsvermögen in den nichtfinanziellen Vermögenswerten ausgewiesen. Die Zinsen aus der Aufzinsung der Ansprüche werden im Finanzergebnis ausgewiesen. Die Ergebnisse aus Neubewertungen der Nettoverpflichtung werden in der Gesamtergebnisrechnung im sonstigen Ergebnis erfasst. Diese setzen sich aus versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten, dem Ertrag aus Planvermögen und den Veränderungen der Auswirkungen der Vermögensobergrenze abzüglich jeweils der bereits in den Nettozinsen berücksichtigten Beträge zusammen.

Die Beitragszahlungen für beitragsorientierte Versorgungspläne werden als Aufwand im laufenden Ergebnis erfasst, wenn die Arbeitnehmer die vereinbarte Arbeitsleistung erbracht haben.

VERTRAGSVERBINDLICHKEITEN

Die Vertragsverbindlichkeiten beinhalten erhaltene sowie fällige Vorauszahlungen von Kunden auf in zukünftigen Perioden zu erbringende Leistungen, insbesondere aus Wartungs- sowie SaaS-Verträgen. Die erfolgswirksame Auflösung erfolgt in der Periode, in der die Leistung erbracht wird.

EIGENE ANTEILE

Der für eigene Anteile gezahlte Betrag einschließlich der direkt zurechenbaren Kosten wird vom Eigenkapital abgezogen. Die eigenen Aktien werden als separater Posten im Eigenkapital unter eigene Anteile ausgewiesen.

ZUSAMMENGESETZTE FINANZINSTRUMENTE

Zusammengesetzte Finanzinstrumente betreffen auf Euro lautende Wandelschuldverschreibungen, die durch den Inhaber zu einem festgelegten Preis in neue, auf den Namen lautende Stückaktien der Software AG gewandelt werden können. Sie werden in eine Fremdkapitalkomponente (finanzielle Verbindlichkeit) sowie eine Eigenkapitalkomponente (Kapitalrücklage) aufgeteilt.

Die Fremdkapitalkomponente wird bei Begebung zum beizulegenden Zeitwert einer ansonsten vergleichbaren finanziellen Verbindlichkeit ohne Wandlungsrecht bewertet. Die Folgebewertung erfolgt unter Anwendung der Effektivzinsmethode. Der resultierende Zinsaufwand wird im Finanzergebnis erfasst. Bei Wandlung zur Fälligkeit wird die Fremdkapitalkomponente erfolgsneutral ins Eigenkapital umgegliedert.

Der Wert der Eigenkapitalkomponente ergibt sich aus dem Unterschiedsbetrag des beizulegenden Zeitwerts für das zusammengesetzte Finanzinstrument insgesamt und der Fremdkapitalkomponente. Sie unterliegt keiner Folgebewertung.

Direkt zurechenbare Transaktionskosten werden anteilig auf die beiden Komponenten aufgeteilt. Soweit sie auf die Fremdkapitalkomponente entfallen, werden sie in die Effektivzinsmethode einbezogen. Der auf die Eigenkapitalkomponente entfallende Anteil wird vom Eigenkapital abgezogen.

ERSTMALS IM GESCHÄFTSJAHR ANZUWENDEnde RECHNUNGSLEGUNGS- VORSCHRIFTEN

Zum 1. Januar 2022 hat die Software AG erstmalig die Änderungen an IFRS 3, IAS 16 und IAS 37 sowie die Änderungen aus dem Annual Improvement Projekt 2018 – 2022 des IASB angewendet. Aus keiner Änderung ergab sich jedoch eine wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss.

VERÖFFENTLICHTE, ABER NOCH NICHT ANZUWENDEnde RECHNUNGSLEGUNGS- VORSCHRIFTEN

Das IASB hat verschiedene Standards, Interpretationen und Änderungen zu bestehenden Standards herausgegeben, deren Anwendung jedoch noch nicht verpflichtend ist und die von der Software AG auch nicht vorzeitig für den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2022 angewandt wurden. Aus diesen zukünftigen Änderungen erwartet die Software AG jedoch keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

[3] KONSOLIDIERUNGSKREIS UND BETEILIGUNGEN

ENTWICKLUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES

Der Konsolidierungskreis entwickelte sich im Geschäftsjahr 2022 bzw. 2021 wie folgt:

	Inland	Ausland	Insgesamt
31.12.2020	10	65	75
Zugänge	0	0	0
Abgänge (einschließlich Verschmelzungen)	-1	-1	-2
31.12.2021	9	64	73
Zugänge	0	4	4
Abgänge (einschließlich Verschmelzungen)	-1	-4	-5
31.12.2022	8	64	72

Die Abgänge im Geschäftsjahr resultieren aus der Verschmelzung einer Gesellschaft in den USA, der Schließung von drei Gesellschaften sowie dem Verkauf der Beteiligung an der FACT Informationssysteme und Consulting AG, Neuss (FACT). Die Zugänge resultieren aus dem Erwerb von drei StreamSets-Gesellschaften (siehe hierzu die Ausführungen unter [Unternehmenszusammenschluss](#)) sowie einer neu gegründeten Gesellschaft in Ägypten.

Der Konzernabschluss umfasst die Software AG und alle von ihr beherrschten Unternehmen. Beherrschung besteht, wenn die Software AG Verfügungsmacht über das Beteiligungsunternehmen ausüben kann, schwankenden Renditen aus ihren Beteiligungen ausgesetzt ist und die Renditen aufgrund ihrer Verfügungsmacht der Höhe nach beeinflussen kann.

Zum Konzern der Software AG als Mutterunternehmen gehörten während des Geschäftsjahres folgende verbundene Unternehmen:

a) Inländische Gesellschaften	Beteiligungsgrad in %	Eigenkapital ¹ 31.12.2022 in Tsd. €	Ergebnis ¹ 2022 in Tsd. €
SAG Deutschland GmbH, Darmstadt ²	100	65.923	-2.034
Cumulocity GmbH, Düsseldorf ²	100	9.940	92
FACT Unternehmensberatung GmbH, Darmstadt	100	3.752	12.968
SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt ²	100	1.846	499
SAG Cloud GmbH, Darmstadt	100	1.039	537
itCampus Software- und Systemhaus GmbH, Leipzig	100	971	143
SAG LVG mbh, Darmstadt ²	100	959	0
FACT Informationssysteme und Consulting AG, Neuss (verkauft zum 14.09.2022)	55	0	0

¹ 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.

² Für diese Gesellschaften besteht ein Ergebnisabführungsvertrag, die dargestellten Ergebnisse beziehen sich auf das IFRS-Ergebnis nach Ergebnisabführung.

	Beteiligungsgrad in %	Eigenkapital ¹ 31.12.2022 in Tsd. €	Ergebnis ¹ 2022 in Tsd. €
b) Ausländische Gesellschaften			
Software AG USA, Inc., Reston, VA/USA	100	727.165	76.824
Software AG, Inc., Reston, VA/USA	100	426.640	107.589
Software AG (UK) Limited, Derby/Großbritannien	100	72.833	20.462
Software AG ESPAÑA, S.A. Unipersonal, Tres Cantos, Madrid/ Spanien	100	69.187	5.488
S.P.L. Software Ltd, OR-Yehuda/Israel	100	66.692	10.885
Software AG Australia Pty. Ltd., North Sydney/Australien	100	58.466	3.788
Software AG Government Solutions, Inc., Herndon, VA/USA	100	35.800	7.259
Software A.G. (Israel) Ltd., OR-Yehuda/Israel	100	30.016	4.383
Software AG France S.A.S, Paris La Défense Cedex/Frankreich	100	29.056	1.961
Software AG Bangalore Technologies Private Ltd., Devarabisanahalli Bangalore/Indien	100	25.567	6.591
Software AG (Canada) Inc., Kitchener, Ontario/Kanada	100	22.945	10.074
Software AG South Africa (Pty) Ltd, Magaliesig Sandton/ Südafrika	100	18.010	4.020
Software AG Nederland B.V., Den Haag/Niederlande	100	14.641	54
Software AG Brasil Informática e Serviços Ltda, São Paulo/ SP/Brasilien	100	13.657	2.833
Software GmbH Österreich, Wien/Österreich	100	10.912	3.662
Software AG (Singapore) Pte LTD, Singapur/Singapur	100	9.866	1.056
Software AG Distribution LLC, Reston, VA/USA	100	8.629	51.282
Software A.G. Argentina S.R.L., Buenos Aires/Argentinien	100	8.411	884
Software AG Belgium S.A., Watermael-Boitsfort/Belgien	100	8.394	882
SAG Software Systems AG, Zürich/Schweiz	100	8.200	3.328
Software AG Denmark A/S, Hvidovre/Dänemark	100	6.632	137
Software AG Polska Sp. z o.o., Warschau/Polen	100	4.505	1.301
PT Software AG Indonesia Operations, Jakarta/Indonesien	100	3.910	1.401
Software AG (India) Sales Private Limited, Bangalore, Karnataka/Indien	100	3.682	-202
Software AG, S.A. de C.V. (Mexico), Distrito Federal/Mexiko	100	3.658	1.123
Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Sofia/ Bulgarien	100	3.607	1.518
Software AG Chennai Development Center India Pvt. Ltd, Chennai/Indien	100	3.451	589
Software AG (Gulf) WLL, Manama/Bahrain	100	2.818	-1.740
Software AG Operations Malaysia Sdn Bhd., Selangor/ Malaysia	100	2.617	100
Software AG International FZ-LLC, Dubai/Vereinigte Arabische Emirate	100	2.201	-2.591
SGML Technologies Limited, Derby/Vereinigtes Königreich	100 inaktiv	1.984	0
Software AG for Information Technology LLC, Riad/Saudi- Arabien (ehemals: Alfabet Saudi Arabia LLC)	100	1.982	1.715
Software AG Finland Oy, Helsinki/Finnland	100	1.969	177
Software AG Sweden AB, Kista/Schweden	100	1.863	403

¹ Die angegebenen Werte basieren auf unkonsolidierten IFRS-Werten. Die Umrechnung in € erfolgt für das Eigenkapital mit dem Stichtagskurs, für das Ergebnis mit dem Jahresdurchschnittskurs.

	Beteiligungsgrad in %	Eigenkapital ¹ 31.12.2022 in Tsd. €	Ergebnis ¹ 2022 in Tsd. €
b) Ausländische Gesellschaften			
Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Istanbul/Türkei	100	1.764	-233
Software A.G. (Portugal) Alta Tecnologia Informática, Ltd., Lissabon/Portugal	100	1.723	302
StreamSets Technologies Iberica, S.L.U., Barcelona/Spanien (akquiriert am 18.04.2022)	100	1.721	727
Limited Liability Company Software AG (RUS), Moskau/Russland	100	1.640	-823
Software AG Korea Co., Ltd., Seoul/Südkorea	100	1.613	130
Software AG De Puerto Rico, Inc., San Juan/Puerto Rico	100	1.578	250
SAG Software AG Luxembourg S.A., Luxemburg/Luxemburg	100	1.191	166
Software AG (Philippines), Inc., Makati City/Philippinen	100	992	82
Software AG Development Centre Slovakia s.r.o., Košice/Slowakei	100	697	116
Software AG Italia S.p.A, Mailand/Italien	100	565	-892
Operadora JackBe, S. de R.L. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100	510	-2
SAG SALES CENTRE IRELAND LIMITED, Dublin/Irland	100	504	29
Software AG Ltd. Japan, Minato-ku, Tokyo/Japan	100	445	-1.683
StreamSets UK Limited, Derby/England (akquiriert am 18.04.2022)	100	388	114
Software AG Kochi Pvt. Ltd., Bangalore, Karnataka/Indien	100	274	7
Terracotta Software India Pvt. Ltd., Bangalore, Karnataka/Indien	100 inaktiv	125	3
IDS Scheer Sistemas de Processamento de Dados, São Paulo/Brasilien (in Liquidation)	100	37	-2
Software AG (India) Private Limited, Bangalore/Indien	100	19	6
Software AG Sydney PTY LTD, North Sydney/Australien	100 inaktiv	0	0
TrendMiner Inc., Houston, Texas/USA (liquidiert zum 21.01.2022)	100 inaktiv	0	0
Software AG Nordic A/S, Oslo/Norwegen (liquidiert zum 14.01.2022)	100 inaktiv	0	0
PCB Systems Limited, Derby/Großbritannien	100 inaktiv	0	0
Software AG De Costa Rica, S.A., San José/Costa Rica (liquidiert zum 29.09.2022)	100	0	0
A. Zancani & Asociados, C.A., Chacao Caracas/Venezuela	100 inaktiv	0	0
SAG Egypt for Information Technology, Kairo/Ägypten (gegründet am 25.12.2022)	100	0	0
Software AG CLOUD APJ PTY LTD, North Sydney/Australien (liquidiert zum 18.12.2022)	100	0	0
Software AG Cloud Americas Inc., Wilmington (New Castle)/USA (verschmolzen auf die Software AG USA Inc. zum 30.06.2022)	100	0	0
Software AG Factoria S.A., Santiago de Chile/Chile	100	-3	0
Software AG Venezuela, C.A., Caracas/Venezuela	100	-3	-4
Software AG De Panamá, S.A., Corregimiento de Pueblo nuevo/Panama	100	-843	-25
Software AG (Hong Kong) Limited, Hongkong/China	100	-4.973	-728
Software AG China Ltd., Shanghai/China	100	-9.696	-2.229
TrendMiner N.V., Hasselt/Belgien	100	-13.903	-6.366
Software AG Australia (Holdings) Pty. Ltd., North Sydney/Australien	100	-21.343	8.374
StreamSets, Inc., Wilmington/USA (akquiriert am 18.04.2022)	100	-39.741	-47.444

¹ Die angegebenen Werte basieren auf unkonsolidierten IFRS-Werten. Die Umrechnung in € erfolgt für das Eigenkapital mit dem Stichtagskurs, für das Ergebnis mit dem Jahresdurchschnittskurs.

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLUSS

Erwerb von StreamSets

Am 18. April 2022 hat die Software AG 100 % der Anteile an der StreamSets, Inc. (StreamSets), einem Anbieter von Business-to-Business-Softwarelösungen für Datenintegration, übernommen, um das bestehende Produktportfolio insbesondere im Bereich Hybrid Integration zu erweitern. Die Geschäftsergebnisse sowie die Vermögenswerte und Schulden von StreamSets wurden ab diesem Datum in den Konzernabschluss einbezogen.

Die folgende Tabelle zeigt die Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb von StreamSets zum Zeitpunkt des Erwerbs:

in Tsd. €	2022
Übertragene Gegenleistung durch Barzahlung	553.532
Zahlungsmittel	16.215
Immaterielle Vermögenswerte	163.675
Latente Steueransprüche	24.536
Andere identifizierbare Vermögenswerte ¹	6.959
Summe identifizierbarer Vermögenswerte	211.385
Vertragsverbindlichkeiten	8.046
Passive latente Steuern	45.936
Andere identifizierbare Schulden	3.431
Summe übernommener Schulden	57.413
Nettovermögenswerte	153.972
= Geschäfts- oder Firmenwert	399.560

¹ Beinhaltet erworbene Forderungen in Höhe von 3.827 Tsd. €, deren geschätzter beizulegender Zeitwert den vertraglichen Bruttobeträgen entspricht.

Der steuerlich nicht abzugsfähige Geschäfts- oder Firmenwert aus der Akquisition von StreamSets betrifft im Wesentlichen das Know-how und die technischen Fähigkeiten der Mitarbeiter sowie erwartete Synergien, beispielsweise aus der Nutzung von Cross-Selling-Möglichkeiten, der Entwicklung und Vermarktung kombinierter Softwarelösungen und Skaleneffekten.

Die Software AG hat den Geschäfts- oder Firmenwert aus der StreamSets-Akquisition dem Segment Digital Business zugeordnet. Weitere Informationen zu den Segmenten der Software AG finden sich unter [Ziffer \[4\]](#).

Finanzielle Auswirkungen des StreamSets-Erwerbs auf den Konzernabschluss

Die Umsatzerlöse und der Ergebnisbeitrag von StreamSets, die seit dem Erwerbszeitpunkt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Berichtszeitraum berücksichtigt wurden, inklusive der Folgebilanzierung von Kaufpreis-Allokations-Effekten sowie der Berücksichtigung steuerlicher Auswirkungen, stellen sich wie folgt dar:

in Tsd. €	2022 wie berichtet	davon StreamSets
Umsatzerlöse	958.180	27.378
Konzernüberschuss	19.247	-54.025

Wäre StreamSets bereits zum 1. Januar 2022 konsolidiert worden, hätte die Software AG für den Berichtszeitraum einen Umsatz von circa 964.378 Tsd. € und einen Konzernüberschuss von circa 1.895 Tsd. € ausgewiesen. Diese Beträge wurden – nach der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Software AG sowie der Anpassung der Ergebnisse von StreamSets um beispielsweise folgende wesentliche Sachverhalte – geschätzt:

- Zusätzliche Abschreibungen, die erforderlich gewesen wären, wenn die Anpassung der beizulegenden Zeitwerte von immateriellen Vermögenswerten bereits ab dem 1. Januar 2022 angewendet worden wäre
- Kumulierte Auswirkungen von Zeitwertanpassungen auf Vertragsverbindlichkeiten
- Fremdkapitalkosten für die Finanzierungshöhe und den Verschuldungsgrad der Software AG nach dem Unternehmenszusammenschluss
- Leistungen an Arbeitnehmer
- Transaktionskosten, die im Rahmen der Akquisition angefallen sind
- Zugehörige steuerliche Effekte

Diese Zahlen wurden lediglich für Vergleichszwecke geschätzt. Diese geschätzten Angaben zu Umsatzerlösen und Konzernüberschuss geben weder zuverlässigen Aufschluss über die operativen Ergebnisse, die tatsächlich erzielt worden wären, wenn die Übernahme zu Beginn der Periode erfolgt wäre, noch über zukünftige Ergebnisse.

VERKAUF EINES VERBUNDENEN UNTERNEHMENS

Im Zusammenhang mit der Veräußerung ihrer 55%igen Beteiligung an der FACT, einem verbundenen Unternehmen, erzielte die Software AG im September 2022 einen Veräußerungsgewinn in Höhe von 11.915 Tsd. €. Der Veräußerungsgewinn wird in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung unter den sonstigen Erträgen ausgewiesen. Die Veräußerung führte zum vollständigen Abgang der zuvor in der Bilanz ausgewiesenen nicht beherrschenden Anteile.

[4] SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

ERLÄUTERUNGEN ZUR SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Segmentierung folgt der internen Steuerung des Konzerns. Die interne Steuerung fokussiert sich insbesondere auf die währungsbereinigten Produkturnsätze der beiden Produktsegmente. Die Margen- bzw. Ergebnissteuerung erfolgt primär auf Gruppenebene. Dementsprechend berichtet die Software AG über die folgenden drei Segmente:

- Digital Business
(Integration, Geschäftsprozessmanagement und Big Data)
- Adabas & Natural
(A&N: Datenmanagement mit den Produktfamilien Adabas & Natural sowie CONNX)
- Professional Services
(Implementierung von Lösungen in Kooperation mit Kunden und Partnern)

Aufwendungen aus planmäßigen Abschreibungen auf im Rahmen von Akquisitionen erworbene immaterielle Vermögenswerte sind nicht in den Segmentbeiträgen enthalten. Sie werden daher in der separaten Überleitungsspalte gezeigt. Diese Darstellung entspricht der Darstellung für die interne Steuerung und Berichterstattung (Management Approach). Ein Großteil der Vertriebsaufwendungen wird auf Basis des Umsatzanteils geschlüsselt, sodass aufgrund der Interdependenzen zwischen den beiden Produktsegmenten eine Fokussierung auf den absoluten Ergebnisbeitrag eines Segments nur bedingt sinnvoll ist. Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen werden auf Basis von direkt zurechenbaren Aufwandskomponenten und geschlüsselten Gemeinkosten des Bereichs Forschung und Entwicklung auf die Segmente verteilt und haben keinen unmittelbaren Einfluss auf die interne Steuerung.

Die Segmentinformationen stellen sich für das aktuelle Geschäftsjahr sowie das Vorjahr wie folgt dar:

Segmentbericht für die Geschäftsjahre 2022 und 2021

in Tsd. €	Digital Business			Adabas & Natural (A&N)		
	2022 IFRS	2022 währungs-kursbereinigt ¹	2021 IFRS	2022 IFRS	2022 währungs-kursbereinigt ¹	2021 IFRS
Lizenzen aus Subskriptionen	178.868	169.456	132.709	81.131	78.165	49.869
Wartung aus Subskriptionen	83.415	78.972	52.168	19.470	18.524	11.243
Wartung unbefristeter Lizenzen	181.326	170.357	209.871	121.053	113.025	126.081
SaaS	75.844	71.629	44.136	0	0	2
Wiederkehrende Umsätze	519.453	490.414	438.884	221.654	209.714	187.195
Unbefristete Lizenzen	30.225	29.093	30.642	24.273	22.346	27.284
Produktumsätze	549.678	519.507	469.526	245.927	232.060	214.479
Dienstleistungen	0	0	0	0	0	0
Sonstige	7	7	0	0	0	0
Umsatzerlöse	549.685	519.514	469.526	245.927	232.060	214.479
Umsatzkosten	-77.772	-76.070	-62.500	-8.464	-8.074	-7.732
Bruttoergebnis vom Umsatz	471.913	443.444	407.026	237.463	223.986	206.747
Vertriebsaufwendungen	-284.259	-267.658	-231.129	-36.381	-34.199	-29.767
Segmentbeitrag	187.654	175.786	175.897	201.082	189.787	176.980
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	-149.470	-143.373	-120.100	-31.917	-31.927	-31.080
Segmentergebnis	38.184	32.413	55.797	169.165	157.860	145.900
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen						
Sonstige Erträge						
Sonstige Aufwendungen						
Sonstige Steuern						
Betriebsergebnis						
Finanzierungserträge						
Finanzierungsaufwendungen						
Finanzergebnis, netto						
Ergebnis vor Ertragsteuern						
Ertragsteuern						
Konzernüberschuss						

¹ Die währungsbereinigten Positionen werden zu den Monatsdurchschnittskursen des Vorjahres umgerechnet. Fremdwährungseffekte auf Bilanzpositionen aus gruppeninternen Transaktionen bleiben bei den Aufwandspositionen unberücksichtigt.

Professional Services			Überleitung			Insgesamt		
2022 IFRS	2022 währungs- kursbereinigt ¹	2021 IFRS	2022 IFRS	2021 IFRS	2022 IFRS	2022 währungs- kursbereinigt ¹	2021 IFRS	
0	0	0	0	0	259.999	247.621	182.578	
0	0	0	0	0	102.885	97.496	63.411	
0	0	0	0	0	302.379	283.382	335.952	
0	0	0	0	0	75.844	71.629	44.138	
0	0	0	0	0	741.107	700.128	626.079	
0	0	0	0	0	54.498	51.439	57.926	
0	0	0	0	0	795.605	751.567	684.005	
162.568	152.960	149.834	0	0	162.568	152.960	149.834	
0	0	3	0	0	7	7	3	
162.568	152.960	149.837	0	0	958.180	904.534	833.842	
-127.853	-120.734	-108.612	-25.805	-9.983	-239.894		-188.827	
34.715	32.226	41.225	-25.805	-9.983	718.286		645.015	
-12.861	-12.106	-13.446	-8.475	-5.866	-341.976		-280.208	
21.854	20.120	27.779	-34.280	-15.849	376.310		364.807	
0	0	0	0	0	-181.387		-151.180	
21.854	20.120	27.779	-34.280	-15.849	194.923		213.627	
					-94.343		-82.807	
					58.877		16.477	
					-81.333		-25.224	
					-2.483		-5.297	
					75.641		116.776	
					14.868		7.181	
					-25.402		-6.164	
					-10.534		1.017	
					65.107		117.793	
					-45.860		-33.449	
					19.247		84.344	

INFORMATIONEN ÜBER GEOGRAFISCHE BEREICHE

Die Umsätze teilen sich auf geografische Bereiche wie folgt auf (Aufteilung erfolgt auf Basis des Sitzes der jeweiligen Konzerngesellschaft):

Geografische Aufteilung der Umsatzerlöse

in Tsd. €	2022			
	Inland	USA	Sonstige Drittländer	Konzern
Lizenzen	53.817	92.018	168.662	314.497
Wartung	48.005	146.352	210.906	405.264
SaaS	10.942	30.929	33.973	75.844
Dienstleistungen	27.912	38.968	95.689	162.568
Sonstige	0	0	7	7
Insgesamt	140.676	308.267	509.237	958.180

in Tsd. €	2021			
	Inland	USA	Sonstige Drittländer	Konzern
Lizenzen	45.622	76.640	118.242	240.504
Wartung	54.989	138.956	205.418	399.363
SaaS	8.627	12.817	22.694	44.138
Dienstleistungen	29.744	30.803	89.287	149.834
Sonstige	0	3	0	3
Insgesamt	138.982	259.219	435.641	833.842

Drittländer werden einzeln dargestellt, wenn die dort erzielten Umsätze eine wesentliche Höhe erreichen. Da die Umsätze in den USA mehr als 10 % zum Konzernumsatz beitragen, werden diese separat aufgeführt. Die Umsätze werden in US-Dollar erwirtschaftet, daher ist bei einem Vergleich zur Vorperiode die Wechselkursentwicklung zu berücksichtigen.

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Die langfristigen Vermögenswerte enthalten die immateriellen Vermögenswerte, Geschäfts- oder Firmenwerte, Sachanlagen sowie die als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien.

in Tsd. €	2022	2021
USA	1.120.094	563.722
Inland	400.537	416.002
Sonstige Drittländer	164.539	176.996
Konzern	1.685.170	1.156.720

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

[5] UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse nach Segmenten und Regionen sind im Segmentbericht unter Ziffer [4] dargestellt. Alle dargestellten Umsatzerlöse resultieren ausschließlich aus Verträgen mit Kunden. In den Umsatzerlösen des Geschäftsjahres 2022 sind 132.116 Tsd. € (Vj. 120.859 Tsd. €) Erlöse enthalten, die zu Beginn der Periode als Vertragsverbindlichkeiten ausgewiesen waren. Unter Berücksichtigung von Kündigungsoptionen beträgt der den verbleibenden Leistungsverpflichtungen zugeordnete Transaktionspreis zum 31. Dezember 2022 575.746 Tsd. € (Vj. 562.832 Tsd. €).

Die Software AG rechnet mit einer Erfassung der entsprechenden Erlöse über die folgenden Zeiträume:

in Tsd. €	2023	2024	2025 – 2028
Voraussichtlich zu erfassende Erlöse	350.726	131.033	93.987

[6] SONSTIGE ERTRÄGE

Die sonstigen Erträge enthalten folgende Posten:

in Tsd. €	2022	2021
Wechselkursgewinne	42.596	13.918
Gewinn aus der Veräußerung der FACT-Beteiligung	11.915	0
Zuwendungen der öffentlichen Hand in Form von zinsbegünstigten Darlehen	2.300	1.809
Übrige sonstige Erträge	2.066	750
	58.877	16.477

[7] SONSTIGE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen Aufwendungen resultieren aus folgenden Posten:

in Tsd. €	2022	2021
Wechselkursverluste	37.183	13.523
Wertminderungsaufwand Geschäfts- oder Firmenwerte	25.314	0
Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Einstieg eines Investors	0	5.832
Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Schadsoftware-Angriff	0	4.418
Restrukturierung	6.200	0
Rechtsstreitigkeiten	9.199	0
Übrige sonstige Aufwendungen	3.437	1.451
	81.333	25.224

Bezüglich der Aufwendungen im Zusammenhang mit den rechtlichen Risiken und der hierfür gebildeten Rückstellungen verweisen wir auf die Anhangangaben [24] und [32]. Weitere Informationen zum Wertminderungsaufwand des Geschäfts- oder Firmenwerts befinden sich in der Anhangangabe [17].

Die Rückstellungen für Restrukturierung beinhalten nur die den Restrukturierungsmaßnahmen direkt zurechenbaren Aufwendungen. Dies betrifft insbesondere Aufwendungen für Abfindungszahlungen an Mitarbeiter und Ausgleichszahlungen im Zusammenhang mit Vorruhestandsprogrammen.

[8] FINANZERGEBNIS

Der Finanzertrag enthält Zinserträge für finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 13.180 Tsd. € (Vj. 5.726 Tsd. €). Im Finanzaufwand sind Zinsaufwendungen für finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 18.684 Tsd. € (Vj. 4.319 Tsd. €) enthalten.

[9] ERTRAGSTEUERN

Nach ihrer Herkunft gliedern sich die Ertragsteuern des Konzerns wie folgt:

in Tsd. €	2022	2021
Laufende Steuern – Inland	-3.954	-2.850
Laufende Steuern – Ausland	-34.655	-36.286
	-38.609	-39.136
Latente Steuern – Inland	-12.644	8.195
Latente Steuern – Ausland	5.393	-2.508
	-7.251	5.687
	-45.860	-33.449

Im Inland gilt ein einheitlicher Körperschaftsteuersatz von 15 %. Unter Berücksichtigung des durchschnittlichen Gewerbesteuerhebesatzes sowie des Solidaritätszuschlags von 5,5 % zur Körperschaftsteuer ergibt sich für den deutschen Organkreis im Geschäftsjahr 2022 ein Ertragsteuersatz von 31,8 % (Vj. 31,8 %). Die Steuersätze im Ausland liegen zwischen 10 und 34 % (Vj. zwischen 10 und 37,5 %).

Der latente Steueraufwand in Höhe von 7.251 Tsd. € beinhaltet Steuererträge von 5.402 Tsd. € (Vj. 2.828 Tsd. € Steueraufwendungen) im Zusammenhang mit der Entwicklung der temporären Differenzen.

Der Ertragsteueraufwand im Geschäftsjahr 2022 in Höhe von 45.860 Tsd. € (Vj. 33.449 Tsd. €) ist um 25.136 Tsd. € höher als der erwartete Ertragsteueraufwand in Höhe von 20.724 Tsd. € (Vj. 37.494 Tsd. €), der sich bei Anwendung des gültigen inländischen Steuersatzes von 31,8 % (Vj. 31,8 %) auf Konzernebene ergibt. Der effektive Steuersatz im Konzern für Ertragsteuern beträgt 70,4 % (Vj. 28,4 %).

Der Unterschied zwischen erwartetem und tatsächlichem Ertragsteueraufwand ist auf folgende Ursachen zurückzuführen:

in Tsd. €	2022	2021
Ergebnis vor Ertragsteuern	65.107	117.793
Erwartete Ertragsteuern (31,8 %; Vj. 31,8 %)	-20.724	-37.494
Unterschied zu ausländischen Steuersätzen und Änderung von Steuersätzen	9.830	9.756
Aperiodische Ertragsteuereffekte	-655	1.733
Steuerermehrungen/-minderungen aufgrund steuerfreier Erträge bzw. steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen	-4.678	1.471
Korrektur steuerlicher Verlustvorträge und Veränderung Wertberichtigung aktiver latenter Steuern	-24.467	-5.936
Nicht abzugsfähige oder anwendbare ausländische Steuer und Quellensteuer	-5.166	-2.982
Sonstige Abweichungen	0	3
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	-45.860	-33.449

Die aperiodischen Steuereffekte in Höhe von -655 Tsd. € (Vj. 1.733 Tsd. €) enthalten aperiodische latente Ertragsteuererträge in Höhe von 315 Tsd. € (Vj. 860 Tsd. € Ertragsteueraufwendungen).

Aus der Änderung von Ertragsteuersätzen ist in der Position „Unterschied zu ausländischen Steuersätzen und Änderung von Steuersätzen“ im Geschäftsjahr 2022 insgesamt ein negativer Effekt von 241 Tsd. € (Vj. 1.776 Tsd. € positiver Effekt) enthalten. Dieser kommt im Wesentlichen aus Deutschland und den USA. Die weiteren Anpassungen in dieser Position ergeben sich aus der Differenz zwischen den lokalen Steuersätzen der Konzerngesellschaften (siehe oben) und dem Konzernsteuersatz von 31,8 % (Vj. 31,8 %).

Die Position „Steuererminderungen/-minderungen aufgrund steuerfreier Erträge bzw. steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen“ beinhaltet insbesondere die Auswirkungen aus der steuerlich nicht abzugsfähigen Wertminderung des dem Segment Professional Services zugeordneten Geschäfts- und Firmenwerts (siehe Ziffer [17]) sowie dem steuerfreien Veräußerungserlös aus dem Verkauf der Beteiligung an der FACT im Jahr 2022 (siehe Ziffer [3]).

Im Geschäftsjahr 2022 wurde ein Teil der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge im Konzern nicht angesetzt, da die Aktivierungsvoraussetzungen als nicht mehr erfüllt angesehen wurden. Die Effekte hieraus sind in der Position „Korrektur steuerlicher Verlustvorträge und Veränderung Wertberichtigung aktiver latenter Steuern“ ausgewiesen.

Der Betrag des latenten Steueraufwands hat sich um 4.299 Tsd. € (Vj. 608 Tsd. €) und der Betrag des laufenden Steueraufwands um 0 € (Vj. 461 Tsd. €) im Geschäftsjahr 2022 infolge der Wertaufholung auf Verlustvorträge gemindert.

[10] SONSTIGE STEUERN

Die sonstigen Steuern in Höhe von 2.483 Tsd. € (Vj. 5.297 Tsd. €) beinhalten Grundsteuern, Kfz-Steuern sowie sonstige indirekte Steuern, die im Vergleich zum Vorjahr insgesamt um 2.814 Tsd. € gesunken sind.

[11] PERSONALAUFWAND

Im Geschäftsjahr 2022 und im Vorjahr setzten sich die Personalaufwendungen wie folgt zusammen:

in Tsd. €	2022	2021
Löhne und Gehälter	514.540	447.917
Sozialabgaben	67.611	59.951
Aufwendungen für Altersversorgung	20.662	13.337
	602.813	521.205

Im Geschäftsjahr 2022 betrug die durchschnittliche effektive Mitarbeiterzahl (Teilzeitkräfte werden nur anteilig berücksichtigt) nach Tätigkeitsbereichen:

	2022	2021
Support und Services	1.501	1.499
Forschung und Entwicklung	1.531	1.475
Vertrieb und Marketing	1.117	1.043
Verwaltung	759	701
	4.908	4.718

Am Bilanzstichtag 31. Dezember 2022 waren absolut (Teilzeitkräfte werden voll erfasst) 5.172 (Vj. 5.001) Mitarbeiter im Konzern beschäftigt.

[12] ERGEBNIS JE AKTIE

Die Berechnung des Ergebnisses je Aktie basiert auf dem den Aktionären zurechenbaren Konzernüberschuss und einem gewichteten Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien. Im Geschäftsjahr 2022 lag die durchschnittliche gewichtete Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien wie im Vorjahr bei 73.979.889 Stück.

Die im Geschäftsjahr ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen (siehe Ziffer [27]) hatten im Jahr 2022 keinen Verwässerungseffekt. Daher sind sie bei der Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie nicht zu berücksichtigen. Es bestehen keine weiteren potenziellen Aktien.

in Tsd. €	31.12.2022	31.12.2021
Konzernüberschuss	19.247	84.344
Abzüglich auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	-263	-482
Konzernüberschuss, der auf die Aktionäre der Software AG entfällt	18.984	83.862
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Aktien (unverwässert)	73.979.889	73.979.889
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Aktien (verwässert)	73.979.889	73.979.889
Ergebnis je Aktie in € (unverwässert)	0,26	1,13
Ergebnis je Aktie in € (verwässert)	0,26	1,13

Erläuterungen zur Konzernbilanz

[13] SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

in Tsd. €	31.12.2022			31.12.2021		
	Kurzfristig	Langfristig	Insgesamt	Kurzfristig	Langfristig	Insgesamt
Schuldtitel	0	0	0	17.645	0	17.645
Eigenkapitaltitel	0	370	370	0	4.724	4.724
Wertpapiere	2.234	911	3.145	2.477	1.092	3.569
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	271	7.893	8.164	3.308	11.328	14.636
Derivate	46	650	695	661	3.972	4.633
Insgesamt	2.551	9.823	12.374	24.092	21.115	45.208

Erläuterungen zur Bewertung der finanziellen Vermögenswerte finden sich unter [Ziffer \[29\]](#).

[14] FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN, VERTRAGSVERMÖGENSWERTE UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstigen Forderungen stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

in Tsd. €	31.12.2022			31.12.2021		
	Kurzfristig	Langfristig	Insgesamt	Kurzfristig	Langfristig	Insgesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	160.780	10.273	171.053	132.205	7.842	140.047
Noch nicht abgerechnete bzw. fakturierte Leistungen (Vertragsvermögenswerte)	90.357	125.038	215.395	65.818	120.241	186.059
Sonstige Forderungen	662	537	1.199	443	649	1.092
Insgesamt	251.799	135.848	387.647	198.466	128.732	327.198

Vertragsvermögenswerte sind Ansprüche gegenüber Kunden, deren zugrunde liegende Leistungen bereits von der Software AG erbracht wurden, die jedoch aufgrund der vertraglichen Vereinbarungen später zu fakturieren sind. Die Umgliederung in Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfolgt mit Rechnungsstellung.

Die Bruttoforderungen sowie die Wertberichtigungen für erwartete Kreditverluste haben sich wie folgt entwickelt:

in Tsd. €	31.12.2022	31.12.2021
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte vor Wertberichtigungen	389.196	327.736
Wertberichtigungen für erwartete Kreditverluste	2.748	1.630
Buchwert	386.448	326.106

Die Abschreibungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vertragsvermögenswerte beliefen sich im Geschäftsjahr 2022 auf 578 Tsd. €.

Die Fälligkeiten der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellen sich zum Bilanzstichtag wie folgt dar:

in Tsd. €	31.12.2022	31.12.2021
Buchwert	171.054	140.047
davon zum Bilanzstichtag weder wertgemindert noch überfällig	129.337	117.791
davon zum Bilanzstichtag in den folgenden Zeitbändern überfällig		
1 – 3 Monate	33.237	16.466
4 – 6 Monate	4.433	3.680
7 – 12 Monate	4.047	2.110
>12 Monate	0	0

[15] SONSTIGE NICHTFINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen nichtfinanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	31.12.2022	31.12.2021
Vermögensüberdeckung aus leistungsorientierten Plänen	33.225	0
Aktiviert Vorkaufszahlungen im Rahmen von Support-, Lizenz- und Mietverträgen	29.145	19.787
Aktiviert Kosten für die Erlangung von Kundenverträgen (Verkaufsprovision)	28.243	16.995
Aktiviert Vorkaufszahlung im Zusammenhang mit der Begebung von Wandelschuldverschreibungen	0	6.800
Forderungen gegen Finanzbehörden	10.906	2.134
Sonstige	3.280	2.884
	104.799	48.600

[16] ERTRAGSTEUERERSTATTUNGSANSPRÜCHE

Die Steuerforderungen in Höhe von 52.253 Tsd. € (Vj. 41.254 Tsd. €) beruhen im Wesentlichen auf Forderungen aufgrund von erstattungsfähiger Abzugssteuer und geleisteten Vorauszahlungen für Ertragsteuerzwecke.

[17] IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE/ GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE

Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte sowie der Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember 2022

in Tsd. €	Geschäfts- oder Firmenwerte	Immaterielle Vermögenswerte	Summe
Anschaffungskosten			
Stand zum 01.01.2022	988.036	536.620	1.524.656
Währungsumrechnungsdifferenz	20.563	17.070	37.633
Zugänge aus Akquisitionen	399.560	163.675	563.235
Zugänge	0	1.912	1.912
Abgänge	0	-1.604	-1.604
Stand zum 31.12.2022	1.408.159	717.673	2.125.832
Kumulierte Abschreibungen			
Stand zum 01.01.2022	-1.900	-449.154	-451.054
Währungsumrechnungsdifferenz	883	-12.560	-11.677
Zugänge	-25.314	-35.495	-60.809
Abgänge	0	1.238	1.238
Stand zum 31.12.2022	-26.331	-495.971	-522.302
Restbuchwerte zum 01.01.2022	986.136	87.466	1.073.602
Restbuchwerte zum 31.12.2022	1.381.828	221.702	1.603.530

Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte sowie der Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember 2021

in Tsd. €	Geschäfts- oder Firmenwerte	Immaterielle Vermögenswerte	Summe
Anschaffungskosten			
Stand zum 01.01.2021	949.270	507.859	1.457.129
Währungsumrechnungsdifferenz	38.766	26.543	65.309
Zugänge	0	2.286	2.286
Abgänge	0	-68	-68
Stand zum 31.12.2021	988.036	536.620	1.524.656
Kumulierte Abschreibungen			
Stand zum 01.01.2021	-1.900	-408.577	-410.477
Währungsumrechnungsdifferenz	0	-23.148	-23.148
Zugänge	0	-17.495	-17.495
Abgänge	0	66	66
Stand zum 31.12.2021	-1.900	-449.154	-451.054
Restbuchwerte zum 01.01.2021	947.370	99.282	1.046.652
Restbuchwerte zum 31.12.2021	986.136	87.466	1.073.602

Die immateriellen Vermögenswerte setzten sich im Wesentlichen aus der im Rahmen der Akquisitionen erworbenen Software, Kundenstämme und Markennamen zusammen.

Zum 31. Dezember 2022 bestanden die folgenden wesentlichen immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer:

in Tsd. €	Buchwert zum 31.12.2022	Buchwert zum 31.12.2021	Grund für die Annahme einer unbegrenzten Nutzungsdauer
Im Rahmen der IDS-Scheer-AG-Akquisition erworbene Markennamen (ARIS)	17.900	17.900	Die Marken sollen auf unbestimmte Zeit geführt und weiter aufgebaut werden.
Im Rahmen der webMethods-Akquisition erworbener Markenname (webMethods)	23.440	22.074	Die Marke soll auf unbestimmte Zeit geführt und weiter aufgebaut werden.

Die aufgeführten Markennamen unterliegen keiner planmäßigen Abschreibung. Sie sind zum 31. Dezember 2022 in voller Höhe dem Segment Digital Business zugeordnet. Die Veränderung des Buchwerts resultiert aus Währungsumrechnungseffekten.

Die Aufteilung der Buchwerte der Geschäfts- oder Firmenwerte auf die Segmente stellt sich wie folgt dar:

in Tsd. €	31.12.2022	31.12.2021
Adabas & Natural (A&N)	332.795	337.360
Digital Business	1.049.033	624.515
Professional Services	0	24.261
Geschäfts- oder Firmenwerte	1.381.828	986.136

Im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2022 wurde die strategische Partnerschaft mit Persistent Systems, einem Middleware-Implementierungspartner in Nordamerika, erweitert. Im Rahmen dieser Partnerschaft fand ein Transfer von Professional-Services-Spezialisten der Software AG auf die Persistent Systems statt, mit dem Ziel der Schaffung eines Center of Excellence. Die neue Go-to-Market-Strategie sieht eine enge Zusammenarbeit der beiden Partner auf dem nordamerikanischen Markt vor, bei der Persistent Systems über eine Unterbeauftragung einen Teil des Professional-Services-Geschäfts zukünftig durch das Center of Excellence bedienen soll. Diese Partnerschaft ermöglicht es der Software AG, sich zukünftig auf besonders komplexe Beratungsaufträge sowie das

Kerngeschäft zu fokussieren. Aufgrund der erwarteten Auswirkungen auf die künftigen Ergebnisse im Segment Professional Services hat die Software AG zum 30. September 2022 die Werthaltigkeit der dem Segment Professional Services zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerte überprüft und einen beizulegenden Zeitwert in Höhe von 27.656 Tsd. € ermittelt, wodurch sich im Geschäftsjahr ein Wertminderungsaufwand in Höhe von 25.314 Tsd. € ergeben hat. Der Wertminderungsaufwand ist in voller Höhe auf den Geschäfts- und Firmenwert des Bereichs Professional Services entfallen. Bei diesem Werthaltigkeitstest wurde mit gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital, WACC) nach Steuern von 8,0 % (Vj. 8,8 %) sowie einer nachhaltigen Wachstumsrate von 1 % (Vj. 1 %) gerechnet. Im Detailplanungszeitraum wurden weitgehend konstante Umsätze (Vj. 1,5 % durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum) sowie eine EBITA-Zielmarge (letztes Jahr des Detailplanungszeitraums) von 2,5 % (Vj. 4,25 %) unterstellt.

Der Anstieg des Geschäfts- oder Firmenwerts im Bereich Digital Business resultiert im Wesentlichen aus dem Unternehmenserwerb der StreamSets (siehe Ziffer [3]).

Die Segmente stellen die kleinsten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten im Konzern dar. Sie entsprechen der kleinsten identifizierbaren Gruppe von Vermögenswerten, die Liquiditätszuflüsse erzeugt, die weitgehend unabhängig von den Geldzuflüssen anderer Vermögenswerte sind.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte sowie die immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer werden mindestens einmal jährlich auf mögliche Wertminderungen überprüft.

Bei der jährlichen Überprüfung wird der Buchwert der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der einem Geschäfts- oder Firmenwert bzw. einem immateriellen Vermögenswert zugeordnet ist, mit seinem erzielbaren Betrag verglichen. Im Rahmen der Überprüfung wird der erzielbare Betrag regelmäßig unter dem Gesichtspunkt des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten betrachtet.

Der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten resultiert aus den diskontierten Zahlungsströmen, die basierend auf dem vom Management freigegebenen mittelfristigen Finanzplan ermittelt wurden. Dieser umfasst einen Zeitraum von 5 Jahren (Vj. 5 Jahre). Das Vorgehen bei der Budgetplanung für das Jahr 2023 entspricht im Wesentlichen dem der Vorjahre. Aus der Segmentplanung werden die Umsätze je Segment sowie die den Segmenten direkt zurechenbaren Kosten abgeleitet. Die nicht direkt zurechenbaren Kosten werden auf die Segmente geschlüsselt.

In die Planung fließen die Erfahrungen aus der Vergangenheit, Erkenntnisse über aktuelle operative Ergebnisse sowie Schätzungen des Managements über zukünftige Entwicklungen ein, die im Einklang mit den Annahmen, die Marktteilnehmende anwenden würden, stehen. Insbesondere die Schätzungen des Managements über zukünftige Entwicklungen, zum Beispiel die Umsatzentwicklung auf Länderebene, sind mit Unsicherheit behaftet. Das Vorgehen entspricht somit der Stufe 3 der Bewertungshierarchie gemäß IFRS 13.

Die Prognosen berücksichtigen Erfahrungswerte aus der Vergangenheit und Einschätzungen über künftige Entwicklungen. Die Veräußerungskosten werden mit 2 % (Vj. 2 %) des jeweiligen beizulegenden Zeitwerts angesetzt.

Die für das Segment A&N prognostizierten Cashflows wurden mittels der WACC nach Steuern von 8,5 % (Vj. 6,8 %) abgezinst. Die nachhaltige Wachstumsrate wurde mit -5 % (Vj. 0 %) angenommen. Im Detailplanungszeitraum wird ein nahezu konstant bleibendes Umsatzniveau unterstellt. Zur Bestimmung des nachhaltigen Cashflows wurde eine ewige Rente von -5 % (Vj. 0 %, dafür jedoch 20 % Abschlag auf das letzte Detailplanungsjahr) unterstellt. Doch selbst bei einem zusätzlichen Abschlag von 70 % auf die nachhaltigen

Cashflows, würde der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten geringfügig über dem Buchwert liegen.

Für das Segment Digital Business wurde mit einem WACC nach Steuern von 9,3 % (Vj. 8,5 %) sowie einer nachhaltigen Wachstumsrate von 1 % (Vj. 1 %) gerechnet. Im Detailplanungszeitraum wird ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von rund 12 % (Vj. 20 %) unterstellt. Zudem wird ausgehend von einer EBITA-Marge im Budgetplan 2023 von -7 % mit einem Anstieg der EBITA-Marge bis 2027 auf etwa 28 % gerechnet. Doch selbst bei einer EBITA-Zielmarge von 20 % im Jahr 2027 oder alternativ einem um 50 % reduzierten Umsatzwachstum, würde der beizulegende Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten den Buchwert geringfügig übersteigen. Auch bei einem Anstieg des WACC nach Steuern um 2 Prozentpunkte würde sich kein Wertminderungsbedarf ergeben.

[18] SACHANLAGEN**Entwicklung des Sachanlagevermögens zum 31. Dezember 2022**

in Tsd. €	Grundstücke und Gebäude	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
Anschaffungskosten			
Stand zum 01.01.2022	127.677	54.621	182.298
Währungsumrechnungsdifferenz	1.422	276	1.698
Zugänge aus Akquisitionen	617	331	948
Zugänge	7.360	15.054	22.414
Abgänge	-11.236	-13.652	-24.888
Stand zum 31.12.2022	125.840	56.630	182.470
Kumulierte Abschreibungen			
Stand zum 01.01.2022	-70.541	-34.880	-105.421
Währungsumrechnungsdifferenz	-1.102	-327	-1.429
Zugänge	-10.740	-11.066	-21.806
Abgänge	10.826	11.365	22.191
Stand zum 31.12.2022	-71.557	-34.908	-106.465
Restbuchwerte zum 01.01.2022	57.136	19.741	76.877
Restbuchwerte zum 31.12.2022	54.283	21.722	76.005

Entwicklung des Sachanlagevermögens zum 31. Dezember 2021

in Tsd. €	Grundstücke und Gebäude	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
Anschaffungskosten			
Stand zum 01.01.2021	134.000	50.016	184.016
Währungsumrechnungsdifferenz	2.849	2.189	5.038
Zugänge	6.610	10.861	17.471
Abgänge	-15.782	-8.445	-24.227
Stand zum 31.12.2021	127.677	54.621	182.298
Kumulierte Abschreibungen			
Stand zum 01.01.2021	-71.191	-30.476	-101.667
Währungsumrechnungsdifferenz	-2.162	-1.694	-3.856
Zugänge	-11.233	10.761	-21.994
Abgänge	14.045	8.051	22.096
Stand zum 31.12.2021	-70.541	-34.880	-105.421
Restbuchwerte zum 01.01.2021	62.809	19.540	82.349
Restbuchwerte zum 31.12.2021	57.136	19.741	76.877

Die Grundstücke und Gebäude befinden sich im Wesentlichen im Anlagevermögen des Mutterunternehmens und der spanischen Tochtergesellschaft. Dabei handelt es sich unter anderem um die zentralen Verwaltungsgebäude der Gesellschaften.

Die Betriebs- und Geschäftsausstattung beinhaltet im Wesentlichen Büromöbel und EDV-Equipment. Die Investitionen in Höhe von 15.054 Tsd. € (Vj. 10.861 Tsd. €) bestehen überwiegend aus der Ersatzbeschaffung von EDV-Equipment. In den Sachanlagen in Höhe von 76.005 Tsd. € (Vj. 76.877 Tsd. €) sind Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen (Right-of-Use Assets) in Höhe von 19.116 Tsd. € (Vj. 19.184 Tsd. €) enthalten.

[19] ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN

Entwicklung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zum 31. Dezember 2022

in Tsd. €	Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien
Anschaffungskosten	
Stand zum 01.01.2022	10.233
Währungsumrechnungsdifferenz	0
Zugänge	0
Abgänge	0
Stand zum 31.12.2022	10.233
Kumulierte Abschreibungen	
Stand zum 01.01.2022	-3.992
Währungsumrechnungsdifferenz	0
Zugänge	-606
Abgänge	0
Stand zum 31.12.2022	-4.598
Restbuchwerte zum 01.01.2022	6.241
Restbuchwerte zum 31.12.2022	5.635

Entwicklung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zum 31. Dezember 2021

in Tsd. €	Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien
Anschaffungskosten	
Stand zum 01.01.2021	10.233
Währungsumrechnungsdifferenz	0
Zugänge	0
Abgänge	0
Stand zum 31.12.2021	10.233
Kumulierte Abschreibungen	
Stand zum 01.01.2021	-3.316
Währungsumrechnungsdifferenz	0
Zugänge	-676
Abgänge	0
Stand zum 31.12.2021	-3.992
Restbuchwerte zum 01.01.2021	6.917
Restbuchwerte zum 31.12.2021	6.241

Aufgrund der lokalen Marktentwicklung des Mietpreisspiegels wurde für eine Immobilie in Spanien ein externer Gutachter mit der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts beauftragt. Auf Basis der Bewertungsergebnisse wurde im Geschäftsjahr 2022 eine Wertminderung in Höhe von 364 Tsd. € für diese Immobilie erfasst. Bei den restlichen Immobilien ergaben sich keine Anzeichen für eine verminderte Verwertbarkeit, weswegen für diese Immobilien der beizulegende Zeitwert unverändert um die planmäßige Abschreibung vermindert wurde.

Der beizulegende Zeitwert der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien betrug zum Stichtag 12 Mio. € (Vj. 14 Mio. €). Aus der Vermietung dieser Immobilien wurden im Geschäftsjahr 2022 Mieteinnahmen in Höhe von 1.486 Tsd. € (Vj. 1.600 Tsd. €) erzielt. Im Zusammenhang mit diesen Erträgen stehen Aufwendungen (ohne Berücksichtigung der Abschreibung) in Höhe von 554 Tsd. € (Vj. 838 Tsd. €).

[20] LATENTE STEUERN

Die latenten Steuern setzen sich vor Saldierung zu den Bilanzstichtagen wie folgt zusammen:

in Tsd. €	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2021
Immaterielle Vermögenswerte	4.629	4.882	59.995	23.696
Sachanlagen	1.487	872	5.699	7.539
Forderungen und finanzielle Vermögenswerte	4.929	4.603	25.365	20.130
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	0	0	16.311	7.283
Sonstige Verpflichtungen	20.843	17.567	3.859	3.015
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	4.250	10.497	0	0
Verbindlichkeiten	2.407	2.975	2.664	985
Steuerliche Verlust-/Zins-/F&E-Vorträge/Steuerzugschriften	41.734	31.422	0	0
Summe	80.279	72.818	113.893	62.648
Saldierung	-71.222	-56.251	-71.222	-56.251
Bilanzausweis	9.057	16.567	42.671	6.397

Die aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlust-/Zins-/F&E-Kostenvorträge sowie Steuerzugschriften sind im Vergleich zum Vorjahr um 10.312 Tsd. € gestiegen. Die Veränderung ergibt sich im Wesentlichen aus der Erstkonsolidierung im Zusammenhang mit der StreamSets-Akquisition.

Zum 31. Dezember 2022 bestehen im Konzernkreis noch nicht genutzte steuerliche Verlust-/Zins- und F&E-Kostenvorträge in Höhe von 135.796 Tsd. €, davon Zinsvorträge 2.878 Tsd. €, davon F&E-Kostenvorträge 7.931 Tsd. € (Vj. 52.307 Tsd. €, davon Zinsvorträge 2.878 Tsd. €), für die keine latenten Steueransprüche angesetzt worden sind. Der Anstieg ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass im Geschäftsjahr 2022 Aktivierungsvoraussetzungen für die aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge als nicht mehr erfüllt angesehen wurden.

Wäre eine Nutzbarkeit der Verlust-/Zins- und F&E-Kostenvorträge in voller Höhe möglich, hätten zusätzlich theoretisch aktive latente Steuern in Höhe von 39.421 Tsd. € (Vj. 16.402 Tsd. €) angesetzt werden müssen.

Von den Verlustvorträgen, auf die keine latenten Steuern gebildet worden sind, verfallen 9.652 Tsd. € im Zeitraum von 2023 bis 2026, 3.399 Tsd. € in den darauffolgenden Jahren und 111.904 Tsd. € sind unbegrenzt nutzbar.

Zum Geschäftsjahresende wurden im Konzernabschluss aktive latente Steuern in Höhe von 650 Tsd. € (Vj. 9.012 Tsd. €) bilanziert, die auf Gesellschaften entfallen, die in der laufenden Periode oder der Vorperiode Verluste erlitten haben. Die Realisierung des latenten Steueranspruchs hängt ausschließlich von der Realisierung künftiger steuerpflichtiger Ergebnisse ab, die die Ergebniseffekte aus der Auflösung bestehender zu versteuernder temporärer Differenzen übersteigen. Aufgrund der geplanten künftigen positiven steuerlichen Ergebnisse wird von der Realisierung des bilanzierten Steuervorteils ausgegangen.

Zum Bilanzstichtag bestehen steuerpflichtige temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften in Höhe von 36.451 Tsd. € (Vj. 28.211 Tsd. €), auf die keine latenten Steuern passiviert worden sind.

Die latenten Steuern, die kumuliert direkt mit dem Eigenkapital verrechnet wurden, belaufen sich auf einen Ertrag von 1.397 Tsd. € (Vj. 1.397 Tsd. €). Die Beträge resultieren aus der erfolgsneutralen Berücksichtigung der erstmaligen Anwendung neuer Rechnungslegungsvorschriften.

Die laufenden Steuern, die kumuliert im Geschäftsjahr 2022 direkt mit dem Eigenkapital verrechnet worden sind, belaufen sich auf einen Aufwand von 2.581 Tsd. € (Vj. 2.581 Tsd. €). Die Beträge resultieren aus der erfolgsneutralen Berücksichtigung von Währungseffekten aus Darlehen an ausländische Geschäftsbetriebe.

[21] FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	31.12.2022	31.12.2021
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	14.558	75.998
Sonstige kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	8.641	8.676
Derivate	8.689	192
	31.888	84.866
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		
Wandelschuldverschreibungen	311.248	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	309.827	208.702
Sonstige langfristige Finanzverbindlichkeiten	13.379	14.661
Derivate	763	404
	635.217	223.767

Die finanziellen Verbindlichkeiten haben sich wie folgt entwickelt:

in Tsd. €	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	Finanzverbindlichkeiten	Leasingverbindlichkeiten (IFRS 16)	Derivate	Insgesamt
Stand zum 31.12.2021	284.700	561	22.776	596	308.633
Mittelzufluss					
(Netto-)Neuaufnahme langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	120.000	310.475			430.475
Mittelabfluss					
(Netto-)Tilgung kurzfristiger sowie langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-78.480				-78.480
MIP-Sicherungsprämie	-1.355				-1.355
Tilgung Leasingverbindlichkeiten			-11.968		-11.968
Veränderungen durch Folgebewertung					
Zugänge Leasingverbindlichkeiten			9.632		9.632
Veränderung der MIP-Marktwerte				8.336	8.336
Aufzinsung Leasing			716		716
Aufzinsung Wandelschuldverschreibungen		773			773
Sonstige Änderungen aus der Bewertung	-480	-437	740	520 ¹	343
Stand zum 31.12.2022	324.385	311.372	21.896	9.452	667.105
Gesamtveränderung +/-	-39.685	-310.811	880	-8.856	-358.472
			davon kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		31.888
			davon langfristige Finanzverbindlichkeiten		635.217

¹ Zahlungswirksame Veränderungen sind in der Bewertung verrechnet.

Für weitere Informationen zu den im Geschäftsjahr ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen siehe Ziffer [27].

in Tsd. €		Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	Finanzverbindlichkeiten	Leasingverbindlichkeiten (IFRS 16)	Derivate	Insgesamt
	Stand zum 31.12.2020	230.621	1.153	27.152	1.008	259.934
	Mittelzufluss					
	(Netto-)Neuaufnahme langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	60.000				60.000
	Mittelabfluss					
	(Netto-)Tilgung kurzfristiger sowie langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-7.499				-7.499
Zahlungswirksame Veränderungen	MIP-Sicherungsprämie	-1.104				-1.104
	Kapitalerhöhung ADAMOS		-936			-936
	Garantien im Zusammenhang mit Sunshine		-90			-90
	Leasingverbindlichkeiten			-12.974		-12.974
	Finanzkauf Anlagevermögen					
	Kapitalerhöhung ADAMOS		436			436
	Zugänge Leasingverbindlichkeiten			7.274		7.274
	Finanzkauf Derivate					
	Veränderung der MIP-Marktwerte	2.097				2.097
	Bewertung					
	Zinsanpassung für ein Darlehen der öffentlichen Hand	539				539
	Aufzinsung Leasing			885		885
	Sonstige Bewertung	46	-2	439	-412 ¹	71
	Stand zum 31.12.2021	284.700	561	22.776	596	308.633
	Gesamtveränderung +/-	-54.079	592	4.376	412	-48.699
				davon kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		84.866
				davon langfristige Finanzverbindlichkeiten		223.767

¹ Zahlungswirksame Veränderungen sind in der Bewertung verrechnet.

Zum Abschlussstichtag bestanden folgende Fristen für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und sonstige Finanzschulden:

in Tsd. €	bis zu 1 Jahr	>1 Jahr
Darlehen mit variabler Verzinsung	0	100.000
Darlehen mit Festzinsvereinbarung	14.558	521.075

Die Marktwerte der variabel verzinslichen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten entsprechen den Buchwerten. Die Marktwerte der Verbindlichkeiten mit fester Zinsvereinbarung betragen 519.355 Tsd. € (Vj. 109.502 Tsd. €). Diese wurden durch Abzinsung der künftigen Zahlungsströme mit aktuellen Marktzinssätzen ermittelt.

[22] VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	31.12.2022	31.12.2021
Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten	46.955	42.151
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	9.354	11.356
Sonstige Verbindlichkeiten	1.171	253
	57.480	53.760

[23] SONSTIGE NICHTFINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen nichtfinanziellen Verbindlichkeiten entfallen auf die folgenden Positionen:

in Tsd. €	31.12.2022	31.12.2021
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	106.775	105.238
Verbindlichkeiten aus Steuern	20.148	21.394
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	6.086	6.158
Übrige	5.894	6.662
	138.903	139.452

[24] SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Die sonstigen Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

in Tsd. €	Sonstige personalbezogene Rückstellungen	Übrige sonstige Rückstellungen	Sonstige Rückstellungen insgesamt
Stand zum 01.01.2022	37.060	18.988	56.048
Währungsumrechnungsdifferenz	33	-196	-163
Zuführung	11.040	11.839	22.879
Inanspruchnahme	-12.689	-762	-13.451
Auflösung	-71	-209	-280
Stand zum 31.12.2022	35.373	29.660	65.033
davon mit einer Restlaufzeit >1 Jahr			0
Stand zum 01.01.2021	33.150	16.752	49.902
Währungsumrechnungsdifferenz	70	42	112
Zuführung	12.334	3.159	15.493
Inanspruchnahme	-8.423	-726	-9.149
Auflösung	-71	-238	-309
Stand zum 31.12.2021	37.060	18.988	56.048
davon mit einer Restlaufzeit >1 Jahr	12.096	28	12.124

ÜBRIGE SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Die übrigen sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	31.12.2022	31.12.2021
Rechtsstreitigkeiten	22.105	13.189
Rückstellungen im Zusammenhang mit dem Schadsoftware-Angriff	3.150	3.150
Drohverluste im Zusammenhang mit Professional-Service-Projekten	3.029	1.158
Sonstige Rückstellungen	1.376	1.491
	29.660	18.988

Für weitere Informationen zu Rechtsstreitigkeiten siehe Ziffer [32].

[25] ERTRAGSTEUERSCHULDEN

in Tsd. €	2022	2021
Stand 01.01.	36.609	35.428
Währungsumrechnungsdifferenz	-646	1.085
Zuführung	9.756	14.038
Inanspruchnahme	-12.639	-7.132
Auflösung	-1.496	-6.810
Stand 31.12.	31.584	36.609
davon mit einer Restlaufzeit >1 Jahr	911	1.629

[26] RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Leistungsorientierte Pläne

in Tsd. €	Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO)		Beizulegender Zeitwert des Planvermögens		Auswirkungen der Vermögensbegrenzung		Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Deutschland	34.626	50.960	27.060	25.439	0	0	7.566	25.522
Vereinigtes Königreich	55.335	103.614	88.561	99.687	0	0	-33.226	3.927
Schweiz	8.115	8.785	6.800	5.967	0	0	1.315	2.818
Sonstige unwesentliche Pensions- und pensionsähnliche Pläne							2.869	2.775
Leistungsorientierte Pläne mit einer Nettoschuld							11.750	35.042
Leistungsorientierte Pläne mit einer Vermögensüberdeckung							-33.226	0

Bei den Pensionszusagen in Deutschland handelt es sich um fixe Zusagen an einen ausgewählten Personenkreis. Ein Teil dieser Zusagen ist durch Rückdeckungs-Lebensversicherungen abgesichert. In Deutschland bestehen keinerlei gesetzliche oder regulatorische Mindestdotierungsverpflichtungen.

Die Zusagen im Vereinigten Königreich betreffen Zusagen der Software AG (UK) Limited. Diese umfassen Leistungen für Mitarbeiter für den Ruhestand sowie für deren Angehörige im Todesfall des Mitarbeiters in der aktiven Zeit. Durch das geänderte Zinsumfeld wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Zinssatz von 5,00 % (Vj. 1,75 %) bei der Bewertung der Zusagen unterstellt. Durch den signifikanten Anstieg des Zinssatzes übersteigt das Planvermögen den Barwert der Leistungsverpflichtungen, wodurch eine Vermögensüberdeckung vorliegt, die in der Position nichtfinanzielle Vermögenswerte ausgewiesen wird (siehe Ziffer [13]).

Die Zusagen in der Schweiz resultieren aus den gesetzlichen Anforderungen des Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge. Danach hat jeder Arbeitgeber Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses an anspruchsberechtigte Mitarbeiter zu gewähren.

Aus den leistungsorientierten Zusagen ergeben sich aufgrund möglicher Schwankungen der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Zusagen sowie Schwankungen des Planvermögens Risiken für das Unternehmen. Die Schwankungen bei den leistungsorientierten Verpflichtungen resultieren insbesondere aus Änderungen finanzieller Annahmen wie den Abzinsungszinssätzen

sowie der Änderung demografischer Annahmen (eine Änderung der Lebenserwartung). Durch das veränderte Zinsumfeld ist die Höhe der Pensionsverpflichtungen im Geschäftsjahr signifikant gesunken, und es wurde ein versicherungsmathematischer Gewinn aus der Veränderung von finanziellen Annahmen in Höhe von 65.817 Tsd. € im Gesamtergebnis erfasst.

Mögliche Änderungen erwarteter langfristiger Lohn- und Gehaltssteigerungen haben aufgrund der Struktur der Zusagen keinen wesentlichen Einfluss auf die Höhe der Verpflichtungen. Der Marktwert des Planvermögens und somit dessen Schwankung hängt maßgeblich von der Lage an den Kapitalmärkten ab. Dem versucht die Software AG durch eine Steuerung der Vermögensanlagen Rechnung zu tragen.

in Tsd. €	Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO)		Beizulegender Zeitwert des Planvermögens		Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Saldo 01.01.	163.360	169.795	-131.093	-117.447	32.267	52.348
Laufender Dienstzeitaufwand	3.818	4.032			3.818	4.032
Nettozinsergebnis	2.480	2.010	-2.128	-1.536	352	475
	6.298	6.042	-2.128	-1.536	4.171	4.506
Anpassungsbedingter Aufwand/Ertrag						
Rendite des Planvermögens nach Abzug des im Nettozinsergebnis erfassten Ertrags	0	0	9.636	-8.241	9.636	-8.241
Erwartungsanpassung	3.648	-1.748	0	0	3.648	-1.748
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Änderung demografischer Annahmen	-258	-712	0	0	-258	-712
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Änderung finanzieller Annahmen	-65.817	-6.487	0	0	-65.817	-6.487
	-62.427	-8.948	9.636	-8.241	-52.791	-17.189
Arbeitgeberbeiträge	4.263	974	-6.491	-6.907	-2.228	-5.932
Arbeitnehmerbeiträge	189	230	-189	-428	0	-198
Aus dem Plan geleistete Zahlungen	-3.069	-1.719	3.069	1.719	0	0
Abgeltungszahlungen	0	-7.959	0	7.959	0	0
	1.383	-8.474	-3.611	2.344	-2.228	-6.130
Währungsbedingte Veränderungen	-10.540	4.945	4.777	-6.213	-5.763	-1.269
Saldo 31.12.	98.074	163.360	-122.419	-131.093	-24.344	32.267

Der oben ausgewiesene Nettobilanzansatz enthält leistungsorientierte Pläne mit einer Vermögensüberdeckung. Zum 31. Dezember 2022 wurden deshalb nicht-finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 33.226 Tsd. € ausgewiesen. Die für die Ermittlung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung (Defined Benefit Obligation, DBO) wesentlichen Annahmen stellen sich wie folgt dar:

in %	2022	2021
Abzinsungssatz		
Deutschland	4,25	1,25
Vereinigtes Königreich	5,00	1,75
Schweiz	2,25	0,25
Gehaltstrend		
Deutschland	2,00	2,00
Vereinigtes Königreich	4,50	4,75
Schweiz	1,50	1,50
Rententrend		
Deutschland	2,25	1,75
Vereinigtes Königreich	2,50	3,00
Schweiz	0,00	0,00

Eine Veränderung der oben genannten Annahmen um einen halben Prozentpunkt würde sich wie folgt auf die jeweiligen DBOs auswirken:

in Tsd. €	Veränderung DBO		
	Deutschland	Vereinigtes Königreich	Schweiz
Abzinsungssatz (-0,5 %)	2.492	2.405	692
Abzinsungssatz (+0,5 %)	-2.233	-2.263	-610
Gehaltstrend (-0,5 %)	87	203	77
Gehaltstrend (+0,5 %)	-83	-200	-73
Rententrend (-0,5 %)	-2.037	-1.330	n/a ¹
Rententrend (+0,5 %)	2.239	1.271	397

¹ Rententrend in der Schweiz bereits mit 0 % angenommen (siehe oben).

Zur Ermittlung der Sensitivitäten wurde der jeweils betrachtete Parameter bei ansonsten konstant gehaltenen Annahmen variiert.

Die Aufgliederung des Planvermögens stellt sich wie folgt dar:

in Tsd. €	Beizulegender Zeitwert	
	2022	2021
Aktien	46.576	69.090
Rückdeckungs-Lebensversicherungen	33.859	31.406
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	10.019	17.330
Festverzinsliche Wertpapiere	31.965	13.267
	122.420	131.093

Mit Ausnahme der Rückdeckungs- und Lebensversicherungen gab es für alle Bestandteile des Planvermögens eine Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt.

Die erwarteten Beiträge des Software AG-Konzerns zu den leistungsorientierten Plänen für das Geschäftsjahr 2023 betragen 7.694 Tsd. € (Vj. 8.277 Tsd. €).

Die erwarteten Leistungszahlungen in den kommenden zehn Jahren stellen sich wie folgt dar:

in Tsd. €	Erwartete Leistungszahlungen
2023	5.230
2024	4.463
2025	4.129
2026	4.183
2027	4.205
2028 – 2032	20.320

BEITRAGSORIENTIERTE PLÄNE

In geringem Umfang bestehen beitragsorientierte Pensionszusagen. In deren Rahmen werden festgelegte Beiträge an externe Versicherungen oder Fonds entrichtet. Hauptsächlich in Deutschland leistet die Software AG darüber hinaus Beiträge an staatliche bzw. gesetzliche Rentenversicherungsträger. Im Jahr 2022 betrug der Aufwand im Zusammenhang mit beitragsorientierten Pensionszusagen 25.932 Tsd. € (Vj. 18.029 Tsd. €).

[27] EIGENKAPITAL

GEZEICHNETES KAPITAL

Zum 31. Dezember 2022 beträgt das gezeichnete Kapital der Software AG 74.000 Tsd. € (Vj. 74.000 Tsd. €). Das Grundkapital ist in 74.000.000 (Vj. 74.000.000) auf den Namen lautende Stückaktien zu je 1 € eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

BEDINGTES KAPITAL

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 12. Mai 2021 ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats auf den Inhaber und/oder auf den Namen lautende Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen bzw. Kombinationen dieser Instrumente (Schuldverschreibungen) im Gesamtnennbetrag von bis zu 750.000.000 € mit oder ohne Laufzeitbegrenzung auszugeben und den Inhabern bzw. Gläubigern von Schuldverschreibungen Wandlungsrechte auf neue auf den Namen lautende Stückaktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 14.800.000 € zu gewähren, die durch ein entsprechendes bedingtes Kapital in § 5 Abs. 3 der Satzung gesichert sind. Diese Ermächtigung kann bis zum 11. Mai 2026 ausgeübt werden.

Von dieser Ermächtigung hat der Vorstand mit Beschluss vom 13. Dezember 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom gleichen Tag über die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen unter Ausschluss des Bezugsrechts an Silver Lake im Nennbetrag von 344,3 Mio. €, die zur Wandelung in bis zu 7,4 Mio. Aktien der Software AG berechtigen, Gebrauch gemacht (siehe hierzu auch die folgenden Ausführungen zu den bilanziellen Effekten der Wandelschuldverschreibungen im aktuellen Geschäftsjahr).

GENEHMIGTES KAPITAL

Zum 31. Dezember 2022 ist der Vorstand ermächtigt, in der Zeit bis zum 11. Mai 2026 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 14.800 Tsd. € durch Ausgabe von neuen auf den Namen lautende Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Dabei muss sich die Zahl der Aktien in demselben Verhältnis erhöhen wie das Grundkapital.

Der Vorstand hat im Geschäftsjahr 2022 von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

ERWERB EIGENER ANTEILE

Zu Beginn des Berichtszeitraums hielt die Gesellschaft 20.111 eigene Anteile mit einem Anteil von 20.111 €, entsprechend 0,03 % am Grundkapital.

Der Bestand eigener Aktien zum 31. Dezember 2022 ist unverändert gegenüber dem Vorjahr. Es ergaben sich im Geschäftsjahr sowie im Vorjahr keine Transaktionen.

Gemäß dem Hauptversammlungsbeschluss vom 12. Mai 2021 ist die Software AG bis zum 11. Mai 2026 ermächtigt, Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 % 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 Aktiengesetz zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des jeweiligen Grundkapitals entfallen.

WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN

Am 15. Februar 2022 hat die Software AG nachrangige, unbesicherte Wandelschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von 344.300 Tsd. € ausgegeben. Die Wandelschuldverschreibungen haben einen Coupon von 2 % p.a., einen anfänglichen Wandlungspreis von 46,54 € und eine Laufzeit von fünf Jahren (Februar 2027). Der initiale Wandlungspreis ändert sich, sofern die Software AG während der Laufzeit der Wandelschuldverschreibungen Dividenden oberhalb der Referenzdividende von 0,76 € beschließen und ausschütten würde.

Die Wandelschuldverschreibungen wurden gemäß den Bestimmungen für zusammengesetzte Finanzinstrumente mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet und unter Abzug anteiliger Transaktionskosten in eine Fremdkapitalkomponente (langfristige finanzielle Verbindlichkeit) sowie eine Eigenkapitalkomponente (Kapitalrücklage) aufgeteilt.

Die folgende Tabelle zeigt die Aufteilung der Erlöse aus der Ausgabe der Wandelschuldverschreibungen auf die Fremd- und Eigenkapitalkomponente:

in Tsd. €		Fremdkapital	Eigenkapital
Bruttoerlöse	344.300	310.475	33.825
Transaktionskosten	6.800	6.132	668
Nettoerlöse	337.500	304.343	33.157

Die Folgebilanzierung der Fremdkapitalkomponente erfolgte unter Verwendung der Effektivzinsmethode, sodass der Buchwert 311.248 Tsd. € zum 31. Dezember 2022 betrug.

EIGENKAPITALMANAGEMENT

Der Software AG-Konzern ist langfristigen profitablen Wachstum verpflichtet. Aufgrund der für Softwareunternehmen typischen geringen Investitionen in Sachanlagen steht das Eigenkapital nicht im Fokus der Unternehmenssteuerung.

DIVIDENDE

Auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat beschloss die Hauptversammlung am 17. Mai 2022, aus dem Bilanzgewinn der Konzernobergesellschaft Software AG des Geschäftsjahres 2021 in Höhe von 65.452 Tsd. € (Vj. 113.764 Tsd. €) eine Dividende in Höhe von 56.225 Tsd. € (Vj. 56.225 Tsd. €) auszuschütten. Dies entsprach einer Dividende in Höhe von 0,76 € (Vj. 0,76 €) je Aktie. Ein Betrag in Höhe von 9.227 Tsd. € (Vj. 57.539 Tsd. €) wurde auf neue Rechnung vorgetragen.

Der Vorstand schlägt auf Basis der sich zum 8. März 2023 im Umlauf befindlichen Aktien der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn der Software AG des Geschäftsjahres 2022 in Höhe von 48.760 Tsd. € eine Dividende in Höhe von 3.699 Tsd. € auszuschütten und 45.061 Tsd. € auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende in Höhe von 0,05 € je Aktie.

SONSTIGE RÜCKLAGEN

Die sonstigen Rücklagen entwickelten sich unter Berücksichtigung von Steuereffekten wie folgt:

in Tsd. €	2022			2021		
	Vor Steuern	Steuereffekt	Netto	Vor Steuern	Steuereffekt	Netto
Differenzen aus der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	30.750	0	30.750	83.647	0	83.647
Anpassung aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen	55.884	-14.439	41.445	15.381	-1.496	13.885
Anpassung aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten	-719	66	-653	355	87	442
Währungseffekte aus Nettoinvestitionsdarlehen in ausländische Geschäftsbetriebe	6.295	0	6.295	0	0	0
Im Eigenkapital direkt erfasste Wertänderungen	92.210	-14.373	77.837	99.383	-1.409	97.974

Die Sicherungsbeziehungen zur Absicherung des Cash-flows haben folgende Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung und das sonstige Ergebnis:

in Tsd. €	Im sonstigen Ergebnis erfasster Gesamtergebnis (-verlust) aus der Absicherung	Im Periodenergebnis erfasster unwirksamer Teil	Posten der Gewinn- und Verlustrechnung	Im sonstigen Ergebnis erfasste Kosten der Absicherung	Aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliederter Betrag	Posten der Gewinn- und Verlustrechnung
Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2022: Erwartete Auszahlungen im Zusammenhang mit Zusagen an Vorstände, Führungskräfte und Mitarbeiter	894	0	n/a	0	-932	Funktionskosten
Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2021: Erwartete Auszahlungen im Zusammenhang mit Zusagen an Vorstände, Führungskräfte und Mitarbeiter	-1.293	0	n/a	0	-1.338	Funktionskosten

Sonstige Erläuterungen

[28] ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

In den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sind 0 Tsd. € (Vj. 4 Tsd. €) enthalten, die von der Vertriebs Tochter in Venezuela gehalten werden. Aufgrund der bestehenden gesetzlichen Einschränkungen in Bezug auf den Devisenverkehr in Venezuela stehen diese Mittel der Software AG nur eingeschränkt zur Verfügung.

Im Zusammenhang mit der unter [Ziffer \[3\]](#) dargestellten Veräußerung der FACT-Beteiligung kam es zu einem Zufluss von Zahlungsmitteln in Höhe von 12.748 Tsd. €. Abzüglich der Zahlungsmittel der FACT zum Veräußerungszeitpunkt in Höhe von 1.972 Tsd. € betrug der in der Kapitalflussrechnung dargestellte Mittelzufluss aus dem Verkauf eines verbundenen Unternehmens 10.776 Tsd. €.

Die Nettoauszahlungen für Akquisitionen im Jahr 2022 in Höhe von 537.317 Tsd. € (Vj. 0 Tsd. €) resultieren aus Kaufpreiszahlungen in Höhe von 553.532 Tsd. € (Vj. 0 Tsd. €) sowie erhaltenen Zahlungsmitteln oder Zahlungsmitteläquivalenten in Höhe von 16.215 Tsd. € (Vj. 0 Tsd. €).

Die in der Kapitalflussrechnung ausgewiesenen gezahlten Dividenden enthalten Dividendenzahlungen in Höhe von 474 Tsd. € (Vj. 404 Tsd. €) an Minderheitsaktionäre von Tochtergesellschaften.

Die Veränderung des Cashflows aus Finanzierungstätigkeit resultiert im Wesentlichen aus den Zuflüssen aus der Begebung von Wandelschuldverschreibungen (siehe [Ziffer \[27\]](#)).

Die Software AG verfügt über fest zugesagte Kreditlinien in Höhe von rund 702.000 Tsd. €, wovon zum 31. Dezember 2022 rund 374.900 Tsd. € nicht genutzt wurden, sowie unverbindliche Kreditlinien in Höhe von rund 120.000 Tsd. €, welche zum Stichtag nicht genutzt wurden. Zusammen mit den liquiden Mitteln verfügt der Konzern damit zum 31. Dezember 2022 über eine frei verfügbare Liquidität in Höhe von rund 922.000 Tsd. €.

[29] ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ÜBER FINANZINSTRUMENTE UND RISIKOMANAGEMENT

Die folgende Tabelle stellt die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie die beizulegenden Zeitwerte entsprechend der Zuordnung zu den Stufen der Fair-Value-Hierarchie dar. Die jeweiligen Stufen werden wie folgt definiert:

Stufe 1: Notierte Preise (unbereinigt) auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte und Verbindlichkeiten.

Stufe 2: Bewertungsverfahren, bei denen der Inputfaktor der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt direkt oder indirekt beobachtbar ist.

Stufe 3: Bewertungsparameter für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruhen.

31.12.2022

in Tsd. €	Kategorie	Buchwerte nach Bewertungskategorie		Beizulegender Zeitwert nach Stufe			
		Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zum beizulegenden Zeitwert	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	AC	427.105					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen	AC	387.647					
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte							
Schuldtitel	FVTPL		0		0		0
Eigenkapitalanteile	FVOCI		370			370	370
Wertpapiere	FVOCI		3.145	3.145			3.145
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	AC	8.164					
Derivative Finanzinstrumente							
als Sicherungsinstrument designiert							
Aktioptionen	-		389		389		389
Aktientermingeschäfte	-		0		0		0
nicht als Sicherungsinstrument designiert							
Devisentermingeschäfte	FVTPL		33		33		33
Aktientermingeschäfte	FVTPL		0		0		0
Aktioptionen	FVTPL		273		273		273
Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	AC	57.480					
Finanzielle Verbindlichkeiten							
Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Darlehen ¹	AC	635.633			584.021		584.021
Sonstige nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	AC	22.020			22.020		22.020
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
als Sicherungsinstrument designiert							
Aktientermingeschäfte	-		3.752		3.752		3.752
nicht als Sicherungsinstrument designiert							
Devisentermingeschäfte	FVTPL		40		40		40
Aktientermingeschäfte	FVTPL		5.660		5.660		5.660

¹ Beinhaltet auch Wandelschuldverschreibungen.

31.12.2021

in Tsd. €	Kategorie	Buchwerte nach Bewertungskategorie		Beizulegender Zeitwert nach Stufe			
		Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zum beizulegenden Zeitwert	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	AC	585.844					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen	AC	327.198					
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte							
Schuldtitel	FVTPL		17.645		17.645		17.645
Eigenkapitalanteile	FVOCI		4.724			4.724	4.724
Wertpapiere	FVOCI		3.569	3.569			3.569
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	AC	14.636					
Derivative Finanzinstrumente							
als Sicherungsinstrument designiert							
Aktioptionen	-		2.437		2.437		2.437
Aktientermingeschäfte	-		740		740		740
nicht als Sicherungsinstrument designiert							
Devisentermingeschäfte	FVTPL		71		71		71
Aktientermingeschäfte	FVTPL		437		437		437
Aktioptionen	FVTPL		947		947		947
Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	AC	53.760					
Finanzielle Verbindlichkeiten							
Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Darlehen	AC	284.700			284.202		284.202
Sonstige nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	AC	23.337			23.337		23.337
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
als Sicherungsinstrument designiert							
Aktientermingeschäfte	-		590		590		590
nicht als Sicherungsinstrument designiert							
Devisentermingeschäfte	FVTPL		6		6		6

Weder im Geschäftsjahr 2022 noch im Geschäftsjahr 2021 erfolgten Umgruppierungen zwischen den verschiedenen Stufen der Fair-Value-Hierarchie. Die Eigenkapitalanteile wurden vollständig als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis (Fair Value through Other Comprehensive Income, FVOCI) bewertet, um die eher langfristige Investitionsabsicht im Ergebnis abzubilden.

Die nachstehende Tabelle stellt dar, wie die beizulegenden Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten bestimmt werden.

Finanzielle Vermögenswerte/ finanzielle Verbindlichkeiten	Hierarchiestufe	Bewertungsverfahren und wesentliche Eingangsparameter	Bedeutende nicht beobachtbare Eingangsparameter	Verhältnis nicht beobachtbarer Eingangsparameter zum beizulegenden Zeitwert
Zinsswaps	2	Discounted-Cashflow-Verfahren; künftige Cashflows werden auf der Basis von Forward-Zinssätzen (beobachtbare Zinsstrukturkurven am Bilanzstichtag) und den kontrahierten Zinssätzen geschätzt, diskontiert mit einem Zinssatz, der das Bonitätsrisiko der verschiedenen Gegenparteien berücksichtigt	n/a	n/a
Devisentermingeschäfte	2	Discounted-Cashflow-Verfahren; künftige Cashflows werden auf Basis von Devisenterminkursen (beobachtbare Kurse am Bilanzstichtag) und den kontrahierten Devisenterminkursen geschätzt, diskontiert mit einem Zinssatz, der das Bonitätsrisiko der verschiedenen Gegenparteien berücksichtigt	n/a	n/a
Aktionsoptionen	2	Optionspreismodell, das die modellbeeinflussenden Optionspreisparameter (Aktienkurs, Ausübungspreis der Option, Volatilität der Aktie, Aktiendividende in Form einer Dividendenrendite, Zinssatz, Restlaufzeit der Option) berücksichtigt	n/a	n/a
Aktientermingeschäfte	2	Die beizulegenden Zeitwerte werden anhand der inneren Werte der Aktientermingeschäfte ermittelt, diese ergeben sich anhand der Börsenkurse der Aktien an einem aktiven Markt	n/a	n/a
Wertpapiere	1	Notierte Kurse an einem aktiven Markt	n/a	n/a
Eigenkapitalanteile (derzeit ausschließlich nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel)	3	Gesamtheitlicher Bewertungsansatz unter Berücksichtigung einer Vielzahl quantitativer und qualitativer Faktoren wie Ist- und geplante Ergebnisse, Liquiditätsposition, kürzliche getätigte oder geplante Transaktionen	n/a	n/a

Der beizulegende Zeitwert von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, Termingeldern, kurzfristigen Forderungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entspricht in etwa dem Buchwert. Der Grund dafür ist vor allem die kurze Laufzeit dieser Instrumente.

Das Unternehmen bewertet langfristige Forderungen auf der Basis verschiedener Parameter. Im Wesentlichen sind dies Zinssätze und individuelle Bonitätsrisiken der Kunden. Anhand dieser Bewertung bildet die Software AG die Wertberichtigungen für erwartete Forderungsausfälle. Demnach entsprechen die Buchwerte dieser Forderungen zum 31. Dezember 2022 und 2021 annähernd ihren beizulegenden Zeitwerten.

Den beizulegenden Zeitwert von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und von sonstigen Finanzschulden sowie sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten bestimmt die Software AG durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme mit den für ähnliche Finanzschulden mit vergleichbarer Restlaufzeit geltenden Zinsen.

Das Nettoergebnis aus Krediten und Forderungen ist lediglich durch Währungseffekte sowie Zinseffekte wesentlich beeinflusst. Das Nettoergebnis der ohne qualifizierenden Sicherungszusammenhang gehaltenen

Derivate beläuft sich im Geschäftsjahr 2022 auf -4.656 Tsd. € (Vj. -311 Tsd. €). Das in der Gewinn- und Verlustrechnung enthaltene Nettoergebnis aus als Cashflow Hedge designierten Derivaten beträgt im Geschäftsjahr 2022 -6.163 Tsd. € (Vj. 2.046 Tsd. €).

Im Geschäftsjahr 2022 erfolgten Abschreibungen auf Eigenkapitalinstrumente in Höhe von 513 Tsd. € (Vj. 517 Tsd. €), die erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst wurden.

ZIELSETZUNGEN UND METHODEN DES RISIKOMANAGEMENTS VON FINANZINSTRUMENTEN

Die Software AG unterliegt aufgrund ihrer internationalen Geschäftstätigkeit sowie ihrer Investitions- und Finanzierungstätigkeit verschiedenen finanziellen Risiken. Das Management überwacht diese Risiken fortlaufend. Auf Grundlage interner Richtlinien werden derivative Finanzinstrumente eingesetzt, um Risiken aus Zinssatzänderungen, Wechselkursänderungen, Cashflow-Risiken oder Wertänderungen der Geldanlagen zu reduzieren. Der Abschluss derivativer Sicherungsgeschäfte erfolgt grundsätzlich zur Absicherung bestehender Risikopositionen oder von Geschäftsvorfällen, deren Eintritt mit hoher Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist.

a) Zinsrisiken

Die Gesellschaft ist auf der Aktiv- und Passivseite der Bilanz Zinsschwankungen ausgesetzt.

Auf der Aktivseite unterliegen insbesondere die Erträge aus der Anlage der frei verfügbaren liquiden Mittel sowie die künftigen Zinserträge aus der Diskontierung der langfristigen Forderungen und Vertragsvermögenswerte dem Zinsänderungsrisiko. Auf der Passivseite unterliegen im Wesentlichen die Zinsaufwendungen für die kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten sowie die Rückstellungen für Pensionen und die anderen Positionen des langfristigen Fremdkapitals dem Risiko sich ändernder Zinssätze.

Die durch den IFRS 7 geforderte Sensitivitätsanalyse bezieht sich auf Zinsänderungsrisiken aus variabel verzinsten monetären Finanzinstrumenten.

Basierend auf der aktuellen Struktur der verzinslichen Finanzinstrumente würde eine hypothetische Erhöhung des Marktzinsniveaus um 100 Basispunkte das Finanzergebnis um 967 Tsd. € (Vj. 2.942 Tsd. €) verbessern.

b) Wechselkursrisiken

Zur Absicherung von zukünftigen Wechselkursschwankungen werden Devisentermingeschäfte abgeschlossen. Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten werden nach Möglichkeit saldiert, und lediglich die verbleibende Nettoposition wird selektiv abgesichert. Auch zu erwartende Cashflows können entsprechend den internen Regeln abgesichert werden.

Die Bewertung der Sicherungsgeschäfte erfolgt zum Marktwert. Der Ausweis in der Bilanz erfolgt innerhalb der sonstigen finanziellen Vermögenswerte bzw. der finanziellen Verbindlichkeiten. Da die Sicherungsgeschäfte regelmäßig nicht als Hedge Accounting designiert werden, werden Marktwertänderungen sofort erfolgswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die durch den IFRS 7 geforderte Sensitivitätsanalyse bezieht sich auf Wechselkursrisiken aus monetären Finanzinstrumenten, die auf eine andere Währung lauten als die funktionale Währung, in der sie bewertet sind. Wechselkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Konzernwährung (Translationsrisiko) und nicht monetäre Posten bleiben unberücksichtigt. Wesentliche monetäre Finanzinstrumente sind überwiegend in funktionaler Währung denominated. Für die Software AG ergeben sich lediglich aus dem Kursver-

hältnis des Euro gegenüber dem US-Dollar materielle Effekte auf das Ergebnis (Ergebnis vor Ertragsteuern). Sicherungsgeschäfte basieren auf bestehenden Grundgeschäften oder geplanten Cashflows und reduzieren daher die möglichen Ergebniseffekte. Bei designierten Cashflow Hedges hat eine Wechselkursänderung Effekte auf die sonstigen Rücklagen im Eigenkapital.

Basierend auf dem zum Bilanzstichtag vorliegenden Bestand an monetären Finanzinstrumenten hätte eine Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar um 10 % das Ergebnis um 1.061 Tsd. € (Vj. 1.695 Tsd. €) und die sonstigen Rücklagen um 0 Tsd. € (Vj. 0 Tsd. €) erhöht. Dieser Wert stellt für die Software AG lediglich ein theoretisches Risiko dar, da es sich hierbei um Absicherungspositionen bilanzieller Geschäfte, also nicht um offene Handelspositionen, handelt.

c) Marktwertänderungsrisiken

In Übereinstimmung mit der Konzernpolitik werden die Anlagen über die Merkmale Laufzeit, Art der Verzinsung und Rating derart gesteuert, dass aus Sicht des Unternehmens nennenswerte Wertschwankungen nicht zu erwarten sind.

d) Kreditrisiken

Die Software AG ist im operativen Geschäft und aus bestimmten Finanztransaktionen einem Ausfallrisiko ausgesetzt, wenn Vertragspartner ihren Verpflichtungen nicht nachkommen. Die wesentlichen Geldanlagen und die derivativen Finanzinstrumente sind mit Banken abgeschlossen, deren Bonität mindestens Investment Grade beträgt und deren Credit-Default-Swap(CDS)-Sätze fortlaufend überwacht werden. Das theoretisch maximale Ausfallrisiko wird durch die Buchwerte wiedergegeben. Aufgrund der vom Management vorgegebenen Richtlinien ist eine Verteilung des Kreditrisikos aus Finanzinstrumenten auf verschiedene Banken gewährleistet.

Im operativen Geschäft werden die Forderungen fortlaufend überwacht. Der Wertberichtigungsbedarf wird zu jedem Abschlussstichtag anhand einer Wertberichtigungsmatrix zur Ermittlung der erwarteten Kreditverluste analysiert. Zum 31. Dezember 2022 lagen keine Anhaltspunkte dafür vor, dass über die gebuchten Wertberichtigungen hinausgehende Risiken bestehen. Aufgrund der Größe des Kundenstamms sowie der Umsatzverteilung auf verschiedene Branchen und Länder gibt es kein gebündeltes Kreditrisiko gegenüber einzelnen Kunden. Das theoretisch maximale Ausfall-

risiko, ohne Berücksichtigung von Sicherheiten, wird durch die Buchwerte der Forderungen wiedergegeben.

e) Liquiditätsrisiken

Das Liquiditätsrisiko besteht darin, dass die Konzerngesellschaften ihren bestehenden finanziellen Verpflichtungen zum Beispiel aus Kreditvereinbarungen, Leasingverträgen oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nicht nachkommen können.

Durch ein aktives Working-Capital-Management sowie eine konzernweite Liquiditätssteuerung wird das Risiko limitiert und, soweit erforderlich, durch vorhandene Barmittel und bilaterale Kreditlinien ausgeglichen.

Durch Kreditvereinbarungen im Volumen von insgesamt 326,7 Mio. € (Vj. 110,0 Mio. €) ist die Software AG verpflichtet, die Nettoverschuldung im Konzern auf das maximal 3,5-Fache des EBITDA zu begrenzen und den Zinsdeckungsgrad von 4,0 nicht zu unterschreiten. Darüber hinaus stehen der Software AG weitere ungenutzte Kreditlinien im Volumen von 300,0 Mio. € (Vj. 320,0 Mio. €) zur Verfügung, für die die Software AG bei Inanspruchnahme auch verpflichtet ist, Finanzkennzahlen einzuhalten. Zum Jahresende 2022 wurde die Kennzahl Nettoverschuldung im Verhältnis zum EBITDA deutlich unterschritten und der Zinsdeckungsgrad deutlich überschritten.

Nachfolgende Tabelle zeigt die vertraglich fixierten Zahlungen aus finanziellen Verbindlichkeiten. Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden zum Umrechnungskurs per 31. Dezember 2022 bewertet.

VERWENDUNG UND BEWERTUNG DERIVATIVER FINANZINSTRUMENTE

Der Einsatz der derivativen Finanzinstrumente erfolgt zur Absicherung bestehender oder erwarteter Fremdwährungs-, Zins- oder sonstiger Marktrisiken.

Der Marktwert von Devisentermingeschäften bestimmt sich in Abhängigkeit von Devisenterminkursen, welche in ein Discounted-Cashflow-Modell einfließen. Die Marktwerte der Aktienoptionen und Aktientermingeschäfte zur Sicherung des Performance-Phantom-Share(PPS)-Programms sowie der Management Incentive Plans (MIPs) basieren auf Marktwerten, die die aktuelle Marktsituation wiedergeben und entsprechen den Wiederbeschaffungskosten am Bilanzstichtag.

Die derivativen Finanzinstrumente dienen der Absicherung der Cashflow-Risiken aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen.

Zur Absicherung von wechselkursbedingten Wertänderungen künftiger Cashflows werden Devisentermin- und Devisenoptionsgeschäfte abgeschlossen.

Zur Absicherung der aus dem PPS-Programm und den MIPs resultierenden Wertänderungsrisiken hat die Gesellschaft mit Banken Sicherungsinstrumente auf die Aktie der Software AG abgeschlossen.

Die Finanzinstrumente zur Absicherung von Währungsrisiken weisen Laufzeiten von maximal 0,4 Jahren aus. Die Restlaufzeiten der Sicherungsgeschäfte zur Absicherung der PPS-Programme und MIPs belaufen sich auf maximal 2,4 Jahre.

2022

in Tsd. €	bis zu 1 Jahr	>1 bis 5 Jahre	>5 Jahre	Insgesamt
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (dieser Bilanzposten)	48.085	40	0	48.125
Finanzielle nicht derivative Verbindlichkeiten	14.587	521.361	99.810	635.758
Leasingverbindlichkeiten	8.613	12.723	559	21.895
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	8.689	763	0	9.452

2021

in Tsd. €	bis zu 1 Jahr	>1 bis 5 Jahre	>5 Jahre	Insgesamt
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (dieser Bilanzposten)	42.318	87	0	42.405
Finanzielle nicht derivative Verbindlichkeiten	76.463	160.798	48.000	285.261
Leasingverbindlichkeiten	8.212	13.657	907	22.776
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	192	404	0	596

GELDANLAGEPOLITIK

Die Geldanlagen der Software AG erfolgen konservativ. Es werden überwiegend kurzfristige Festgelder sowie kurzfristige festverzinsliche Wertpapiere erworben, deren Bonität mindestens Investment Grade erreicht. Im Rahmen der Bonitätsüberwachung der Geldanlagen hat die Software AG einen Monitoring-Prozess zur Überwachung der Schuldner eingeführt. Danach wird die Entwicklung der jeweiligen Credit Default Swaps (CDS) oder der externen Ratings regelmäßig überwacht, und die Anlageentscheidungen werden entsprechend angepasst.

[30] ANGABEN ZU LEASINGVERHÄLTNISSEN

LEASINGVERHÄLTNISSE ALS LEASINGNEHMER

Die Software AG mietet bzw. least Bürogebäude sowie in geringem Umfang Fahrzeuge und Hardware. Die Software AG mietet darüber hinaus IT-Ausstattung mit vertraglichen Laufzeiten zwischen in der Regel einem und drei Jahren. Diese Leasingvereinbarungen sind entweder kurzfristig, oder ihnen liegen Gegenstände von geringem Wert zugrunde. Für diese Vereinbarungen nimmt die Software AG die Vereinfachungen des IFRS 16 in Anspruch und erfasst für diese Leasingvereinbarungen weder Nutzungsrechte noch Leasingverbindlichkeiten.

Nutzungsrechte im Zusammenhang mit gemieteten Bürogebäuden sowie Fahrzeugen und Hardware werden als Sachanlagen dargestellt (siehe Ziffer [18]) und haben sich wie folgt entwickelt:

2022

in Tsd. €	Grundstücke und Gebäude	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Insgesamt
Stand zum 01.01.2022	14.942	4.242	19.184
Abschreibungen im Geschäftsjahr	-7.027	-2.553	-9.580
Zugänge	5.864	2.307	8.171
Abgänge	-375	-52	-427
Währungsumrechnungsdifferenzen	1.573	195	1.768
Stand zum 31.12.2022	14.977	4.139	19.116

2021

in Tsd. €	Grundstücke und Gebäude	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Insgesamt
Stand zum 01.01.2021	19.624	4.397	24.021
Abschreibungen im Geschäftsjahr	-8.219	-2.674	-10.893
Zugänge	6.144	2.474	8.618
Abgänge	-1.669	-24	-1.693
Währungsumrechnungsdifferenzen	-938	69	-869
Stand zum 31.12.2021	14.942	4.242	19.184

Leasingverbindlichkeiten im Zusammenhang mit gemieteten Bürogebäuden sowie Fahrzeugen und Hardware sind innerhalb der finanziellen Verbindlichkeiten dargestellt und haben sich wie folgt entwickelt:

2022

in Tsd. €	Leasingverbindlichkeiten
Stand zum 01.01.2022	22.776
Veränderungen im Geschäftsjahr	-880
Stand zum 31.12.2022	21.896
davon kurzfristig	8.613
davon langfristig	13.283

2021

in Tsd. €	Leasingverbindlichkeiten
Stand zum 01.01.2021	27.152
Veränderungen im Geschäftsjahr	-4.376
Stand zum 31.12.2021	22.776
davon kurzfristig	8.212
davon langfristig	14.564

Die in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Beträge für Leasingvereinbarungen gemäß IFRS 16 stellen sich wie folgt dar:

in Tsd. €	2022	2021
Aufwendung für Leasingverhältnisse innerhalb des Betriebsergebnisses		
Abschreibungen im Geschäftsjahr	9.580	10.893
Aufwendungen für kurzfristige Leasingverhältnisse sowie Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert von geringem Wert	4.304	1.710
Aufwendung für Leasingverhältnisse innerhalb des Finanzergebnisses, netto		
Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten	716	885

LEASINGVERHÄLTNISSE ALS LEASINGGEBER

Die Software AG vermietet nur in sehr geringem Umfang Teile eigener oder angemieteter Bürogebäude.

[31] SAISONALE EINFLÜSSE

Die Umsatz- und Ergebnisverteilung im Jahr 2022 ist auf Basis der Erfahrungen der vergangenen Jahre eingeschränkt repräsentativ. Sowohl die Umsatz- als auch die Ergebnisverteilung sind regelmäßig durch große Einzelverträge beeinflusst und daher schwer vorhersehbar. Die Umsatzerlöse und das Ergebnis vor Ertragsteuern verteilen sich über das Geschäftsjahr 2022 wie folgt:

in Tsd. €	1. Quartal 2022	2. Quartal 2022	3. Quartal 2022	4. Quartal 2022	2022
Lizenzumsatzerlöse	55.511	67.381	56.361	135.244	314.497
in % des Jahreslizenzumsatzes	18	21	18	43	100
Umsatzerlöse	206.032	226.906	221.412	303.830	958.180
in % des Jahresumsatzes	22	24	23	32	100
Ergebnis vor Ertragsteuern	25.513	28.719	-10.505	21.380	65.107
in % des Jahresergebnisses	39	44	-16	33	100

[32] RECHTSSTREITIGKEITEN UND HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Im Zusammenhang mit dem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der IDS Scheer AG ist ein Spruchverfahren beim Landgericht Saarbrücken eingeleitet worden, in dem 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. Das Saarländische Oberlandesgericht hat ein Sachverständigengutachten eingeholt. Die gutachterliche Einschätzung des gerichtlichen Sachverständigen gelangt hinsichtlich einzelner Bewertungsparameter zu geringfügig höheren Werten als die Ausgangsbewertung. Wann mit einem Abschluss des Verfahrens zu rechnen ist, ist nicht absehbar.

Im Zusammenhang mit der Verschmelzung der IDS Scheer AG auf die Software AG ist ein weiteres Spruchverfahren beim Landgericht Saarbrücken eingeleitet worden, in dem 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 das Umtauschverhältnis

nach der Börsenwertrelation bestimmt und für jede Aktie von außenstehenden Aktionären der IDS Scheer AG eine bare Zuzahlung in Höhe von 7,22 € zuzüglich Zinsen festgesetzt. Daraus ergibt sich rechnerisch ein maximales Nachzahlungsrisiko von etwa 7,6 Mio. € zuzüglich Zinsen. Die Software AG hat gegen die Entscheidung Rechtsmittel eingelegt. Das Saarländische Oberlandesgericht hat einen Sachverständigen bestellt. Der gerichtlich bestellte Sachverständige hat im dritten Quartal 2017 sein Hauptgutachten und im zweiten Quartal 2021 sein Ergänzungsgutachten vorgelegt. Nach der gutachterlichen Einschätzung des Sachverständigen war der Börsenkurs der IDS Scheer AG nicht aussagekräftig und die Anwendung der Börsenkursrelation daher nicht sachgerecht. Bei Anwendung der Ertragswertrelation seien nach Auffassung des Sachverständigen die Ertragswerte der Ausgangsbewertung zu korrigieren. Im Ergebnis hält der Sachverständige bei der Bewertung der Software AG eine Ergebnismarge von 25 % in der Detailplanungsphase und 20 % in der ewigen Rente für sachgerecht. Bei Zugrundelegung dieser Werte ergäbe sich eine bare Zuzahlung von 7,33 € für jede Aktie von außenstehenden Aktionären der IDS Scheer AG, also insgesamt 7,7 Mio. € zuzüglich Zinsen. Da die Software AG die gutachterliche Einschätzung des gerichtlichen Sachverständigen zur Ergebnismarge der Software AG für nicht zutreffend erachtet, wurde ein Privatgutachten erstellt und im vierten Quartal 2021 eingereicht. Mit Verfügung vom 20. Dezember 2022 hat das Saarländische

Oberlandesgericht mitgeteilt, dass es sich voraussichtlich der Entscheidung des Landgerichts Saarbrücken anschließen und das Umtauschverhältnis nach der Börsenkursrelation bemessen will. Die gutachterliche Einschätzung des gerichtlichen Sachverständigen, wonach der Börsenkurs der IDS Scheer AG nicht aussagekräftig gewesen sei und daher die Anwendung der Börsenkursrelation nicht in Betracht komme, hält das Saarländische Oberlandesgericht nicht für überzeugend. Damit befindet sich das Verfahren faktisch wieder in der Situation wie nach dem Beschluss des Landgerichts vom 15. März 2013. Die Software AG hat zu den letzten Hinweisen des Saarländischen Oberlandesgerichts nochmals Stellung genommen. Mit einer Entscheidung des Saarländischen Oberlandesgerichts ist zeitnah zu rechnen. Die Rückstellungsbildung erfolgte auf Basis der Einschätzung des wahrscheinlich tatsächlichen Ressourcenabflusses.

Am 28. und 29. Oktober 2015 hat die spanische Kartellbehörde (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, CNMC) Geschäftsräume der Software AG España, S.A. Unipersonal (Software AG Spanien) wegen des Verdachts auf eine unzulässige Wettbewerbsab-sprache durchsucht. Am 25. April 2016 hat die CNMC auf ihrer Website bekannt gegeben, dass sie ein kartellrechtliches Verfahren gegen insgesamt elf Unternehmen, darunter Software AG Spanien, eingeleitet hat. Am 19. Oktober 2017 erweiterte die CNMC das Verfahren auf drei weitere Unternehmen. Die CNMC wirft der Software AG Spanien unter anderem unzulässige Preisabsprachen und sogenannte Cover Tenders vor. Nach einer mündlichen Anhörung am 12. Juni 2018 hat die spanische Wettbewerbsbehörde am 31. Juli 2018 in der Sache entschieden und gegen elf Unternehmen Strafen verhängt, darunter auch gegen die Software AG Spanien. Die der Software AG Spanien auferlegte Strafe beträgt 6 Mio. € und ist gemäß gerichtlicher Aufforderung am 28. Januar 2019 gezahlt worden. Die Software AG hat Rechtsmittel gegen die Entscheidung der Behörde eingelegt und am 23. Mai 2019 die abschließende Stellungnahme eingereicht. Aufgrund von weiteren Covid-19-bedingten Verzögerungen wird mit einer Entscheidung nun erst im Jahr 2023 gerechnet.

Nachdem ein Kunde der Software AG in den USA, Shelby County, Tennessee, 2017 und 2018 eine Freistellung von eventuellen Ansprüchen gegen das County und/oder seine Mitarbeiter durch die Software AG verlangt hat, wurde am 18. Januar 2019 die Software AG

Cloud Americas, Inc. als Beklagte in ein Sammelklageverfahren vor dem United States District Court for the Western District of Tennessee (Tennessee District Court) hinzugefügt. Hintergrund sind diverse Verfahren gegen einen Kunden der Software AG, Shelby County, Tennessee. Obwohl die Sammelklage seit dem Jahr 2016 anhängig ist, wurde sie noch nicht zugelassen und befindet sich immer noch in der frühen Aufklärungsphase. Dennoch fand im Dezember 2020 eine Mediation zwischen allen Parteien statt. Die Parteien haben daraufhin die Bedingungen einer vergleichswisen Einigung erarbeitet, welche zum 30. Juni 2021 finalisiert wurde. Der Vergleich wurde am 9. Dezember 2021 durch Richter Mays vom Tennessee District Court bestätigt. Der Anteil des von der Software AG zu zahlenden Vergleichsbetrags ist aufgrund der richterlichen Freigabe auf 5,5 % begrenzt und wird vollständig von der Versicherung getragen. Die finale Abwicklung steht per 31. Dezember 2022 noch aus.

Sanktionsbedingte Lieferstopps bzw. Liefereinschränkungen im Russlandgeschäft haben bestehende Kundenbeziehungen beeinträchtigt und nach lokalem Recht Klagerisiken erzeugt, die zum 31. Dezember 2022 jedoch sämtlich durch sanktionskonforme Einigungen abgewendet werden konnten. Neugeschäft wurde aufgrund lokaler Risiken nicht abgeschlossen.

Die Risikobewertung für sonstige Rechtsstreitigkeiten und Rechtsrisiken wurde im Weiteren aktualisiert und die Rückstellungsbildung auf Basis einer erneuerten Einschätzung des wahrscheinlich tatsächlichen Ressourcenabflusses aktualisiert.

Die Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten betragen zum 31. Dezember 2022 22.105 Tsd. € (Vj. 13.189 Tsd. €).

Darüber hinaus bestehen Eventualverbindlichkeiten in Höhe von 45.501 Tsd. € (Vj. 37.028 Tsd. €), bei denen die Wahrscheinlichkeit eines Ressourcenabflusses zum Bilanzstichtag nicht hinreichend für die Bildung einer Rückstellung war. Diese betreffen einzelne Rechtsstreitigkeiten sowie mit 35.841 Tsd. € (Vj. 28.664 Tsd. €) steuerliche Risiken.

[33] ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG

Die Software AG hat unterschiedliche anteilsbasierte Vergütungsprogramme für Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter des Konzerns. Die Programme sehen einen Barausgleich vor.

Insgesamt entstand aus anteilsbasierter Vergütung im Geschäftsjahr 2022 ein Aufwand in Höhe von 11.654 Tsd. € (Vj. 9.870 Tsd. €)

LONG-TERM INCENTIVE PLAN 2022 (VORSTAND)

Im Dezember 2022 wurden per 1. Juli 2022 Rechte unter dem Long-Term Incentive Plan 2022 (LIP 2022) an Vorstandsmitglieder zugeteilt.

Die Rechte haben eine Laufzeit von vier Jahren. Der LIP 2022 besteht aus zwei gleich gewichteten Komponenten bzw. virtuellen Aktienoptionen, Value Right 1 (VR 1) und Value Right 2 (VR 2). Die Anteile der ersten Komponente werden mit einem Performance-Faktor in Abhängigkeit von der relativen Performance im Vergleich zum MDAX gewichtet, sodass sich eine Reduktion auf 0 bei schlechterer Performance bzw. höchstens eine Verdoppelung bei einer Outperformance ab 20 % ergeben kann. Der Zahlbetrag ergibt sich aus dem Aktienkurs bei Gewähr multipliziert mit der relativen Outperformance der Unternehmensaktie und dem Performance-Faktor. Die Höhe der Auszahlung für die VR-2-Komponente ist an die Wertsteigerung der Software AG-Aktie während der Laufzeit sowie einen Zielerreichungsfaktor aus der durchschnittlichen Zielerreichung der Ziele für Umsatz, Gewinnmarge und ARR im Geschäftsjahr 2025 geknüpft und ebenfalls auf das Doppelte der Zuteilung begrenzt.

	VR (1)	VR (2)
Laufzeit (Auszahlungstermin)	Juli 2026	Juli 2026
Zuteilung 2022	84.159	187.984
2022 verfallen	0	0
Zum 31.12.2022 ausstehend	84.159	187.984
davon unverfallbar	0	0
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2022 (in €)	3,95	1,81

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2022 ein Aufwand in Höhe von 15 Tsd. €. Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2022 15 Tsd. €.

LONG-TERM INCENTIVE PLAN 2022 (MITARBEITER)

Im Juli 2022 wurden Rechte unter dem Long-Term Incentive Plan 2022 (LTI 2022) an Mitarbeiter zugeteilt.

Der Plan beinhaltet ausschließlich Retention Stock Appreciation Rights (RSARs), die in drei Tranchen mit unterschiedlichen Laufzeiten begeben wurden. Der Auszahlungsbetrag für die RSARs richtet sich ausschließlich nach dem Kurs der Software AG-Aktie während eines Referenzzeitraums zum Ende der jeweiligen Laufzeit und ist bezogen auf den gesamten Plan auf das Dreifache der Zuteilung begrenzt.

	RSARs	RSARs	RSARs
Laufzeit (Auszahlungstermin)	Juli 2023	Juli 2024	Juli 2025
Zuteilung 2022	139.600	139.600	139.600
2022 verfallen	-3.700	-3.700	-3.700
Zum 31.12.2022 ausstehend	135.900	135.900	135.900
davon unverfallbar	0	0	0
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2022 (in €)	23,34	23,34	23,34

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2022 ein Aufwand in Höhe von 2.749 Tsd. €. Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2022 2.749 Tsd. €.

LONG-TERM INCENTIVE PLAN 2021 (VORSTAND)

Im Mai 2021 wurden Rechte unter dem Long-Term Incentive Plan 2021 (LIP 2021) an Vorstandsmitglieder zugeteilt.

Die Rechte haben eine Laufzeit von vier Jahren. Der LIP 2021 besteht aus zwei gleich gewichteten Komponenten bzw. virtuellen Aktienoptionen, Value Right 1 (VR 1) und Value Right 2 (VR 2). Die Anteile der ersten Komponente werden mit einem Performance-Faktor in Abhängigkeit von der relativen Performance im Vergleich zum MDAX gewichtet, sodass sich eine Reduktion auf 0 bei schlechterer Performance bzw. höchstens eine Verdoppelung bei einer Outperformance ab 20 % ergeben kann. Der Zahlbetrag ergibt sich aus dem Aktienkurs bei Gewähr multipliziert mit der relativen Outperformance der Unternehmensaktie und dem Performance-Faktor. Die Höhe der VR-2-Komponente ist an die Wertsteigerung der Software AG-Aktie während der Laufzeit sowie einen Zielerreichungsfaktor aus der durchschnittlichen Zielerreichung der Ziele für Umsatz, Gewinnmarge und ARR im Geschäftsjahr 2024 geknüpft und ebenfalls auf das Doppelte der Zuteilung begrenzt.

	VR (1)	VR (2)
Laufzeit (Auszahlungstermin)	Mai 2025	Mai 2025
Zum 31.12.2021 ausstehend	130.890	264.085
2022 verfallen	-32.091	-64.747
Zum 31.12.2022 ausstehend	98.799	199.338
davon unverfallbar	0	0
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2022 (in €)	3,82	1,24

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2022 ein Aufwand in Höhe von 827 Tsd. €. Dieser setzt sich zusammen aus einem Ertrag in Höhe von 180 Tsd. € aus den originären Zusagen sowie einem Aufwand in Höhe von 1.007 Tsd. € aus den Sicherungen der Zusagen. Diese werden für die VR 1 als Cashflow Hedge und für die VR 2 als freistehende Derivate bilanziert. Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2022 254 Tsd. €.

MANAGEMENT INCENTIVE PLAN 2021

Im Juli 2021 wurden Rechte unter dem Management Incentive Plan 2021 (MIP 2021) an Mitarbeiter zugeteilt.

Der Plan beinhaltet ausschließlich RSARs, die in drei Tranchen mit unterschiedlichen Laufzeiten begeben wurden. Der Auszahlungsbetrag für die RSARs richtet sich ausschließlich nach dem Kurs der Software AG-Aktie während eines Referenzzeitraums zum Ende der jeweiligen Laufzeit und ist bezogen auf den gesamten Plan auf das Dreifache der Zuteilung begrenzt.

	RSARs	RSARs	RSARs
Laufzeit (Auszahlungstermin)	Juli 2022	Juli 2023	Juli 2024
Zum 31.12.2021 ausstehend	74.395	74.395	74.395
2022 verfallen	-7.609	-10.256	-10.256
2022 ausgezahlt	-66.786	0	0
Zum 31.12.2022 ausstehend	0	64.139	64.139
davon unverfallbar	n/a	0	0
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2022 (in €)	n/a	23,78	23,78

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2022 ein Aufwand in Höhe von 3.228 Tsd. €. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 1.950 Tsd. € aus den originären Zusagen sowie einem Aufwand in Höhe von 1.278 Tsd. € aus den als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherungen der Zusagen. Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2022 1.754 Tsd. €.

MANAGEMENT INCENTIVE PLAN 2020

Im Juni 2020 wurden Rechte unter dem Management Incentive Plan 2020 (MIP 2020) an Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter 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 zu anderen 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 der Software AG-Aktie im Vergleich zum MDAX-Kursindex ergibt. Der sich hieraus ergebende Faktor beträgt im Minimum 0 bei einer Outperformance von unter 0 %, 1 bei einer Outperformance zwischen 0 und 2 % und erreicht sein Maximum von 2 bei einer Outperformance von mindestens 20 %. Dazwischen wächst der Zielerreichungsfaktor je Steigerung der Outperformance um 2 Prozentpunkte um jeweils 0,1. Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Faktors nicht berücksichtigt. Der Auszahlungsbetrag für die PSARs (1) wird auf Basis von Referenzkursen zu Beginn und Ende der dreijährigen Laufzeit berechnet und ist auf das Dreifache der Zuteilung begrenzt.

Die Anzahl der zugeteilten PSARs (2) und RSARs ändert sich während der Laufzeit nicht. Die Auszahlung für beide Komponenten hängt vom Kurs der Software AG-Aktie ab. Für die PSARs (2) ist die Differenz aus Referenzkursen zu Beginn und Ende der dreijährigen Laufzeit maßgeblich, und die Auszahlung ist auf das Dreifache der Zuteilung begrenzt. Die Auszahlung für die RSARs richtet sich ausschließlich nach dem Referenzkurs der Software AG-Aktie zum Ende der dreijährigen Laufzeit und ist ebenfalls auf das Dreifache der Zuteilung begrenzt.

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2022 ein Aufwand in Höhe von 2.865 Tsd. €. Dieser setzt sich zusammen aus einem Ertrag in Höhe von 358 Tsd. € aus den originären Zusagen sowie einem Aufwand in Höhe von 3.223 Tsd. € aus den als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherungen der Zusagen. Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2022 3.569 Tsd. €.

	PSARs (1)	PSARs (2)	RSARs
Laufzeit (Auszahlungstermin)	Juni 2023	Juni 2023	Juni 2023
Zum 31.12.2021 ausstehend	152.183	190.226	204.746
2022 verfallen	-14.893	-18.617	-22.918
Zum 31.12.2022 ausstehend	137.290	171.609	181.828
davon unverfallbar	0	0	0
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2022 (in €)	0,23	0,14	23,30

MANAGEMENT INCENTIVE PLAN 2019

Im Mai und im Juni 2019 wurden Rechte unter dem Management Incentive Plan 2019 (MIP 2019) an Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter zugeteilt. Der Plan unterscheidet zwischen PSARs und 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 der Software AG-Aktie im Vergleich zum Nasdaq®-100-Kursindex ergibt. Der sich hieraus ergebende Faktor beträgt im Minimum 0 bei einer Outperformance von unter 0 %, 1 bei einer Outperformance zwischen 0 und 2 % und erreicht sein Maximum von 2 bei einer Outperformance von mindestens 20 %. Dazwischen wächst der Zielerreichungsfaktor je Steigerung der Outperformance um 2 Prozentpunkte um jeweils 0,1. Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Faktors nicht berücksichtigt. Der Auszahlungsbetrag für die PSARs (1) wird auf Basis von Referenzkursen zu Beginn und Ende der vierjährigen Laufzeit berechnet und ist auf das Dreifache der Zuteilung begrenzt.

Die Anzahl der für den Vorstand in einer vierjährigen, für die Mitarbeiter in vier Tranchen mit unterschiedlichen Laufzeiten zugeteilten RSARs ändert sich während der Laufzeit nicht. Der Auszahlungsbetrag für die RSARs richtet sich ausschließlich nach dem Kurs der Software AG-Aktie während eines Referenzzeitraums zum Ende der jeweiligen Laufzeit und ist bezogen auf die Summe der vier RSARs-Tranchen auf das Dreifache der Zuteilung begrenzt.

Die Auszahlung der ersten und zweiten Tranche der Mitarbeiter-RSARs erfolgte in Vorjahren. Die Auszahlung der dritten Tranche der Mitarbeiter-RSARs erfolgte im April 2022 auf Basis eines Referenzkurses von 31,61 €.

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2022 ein Aufwand in Höhe von 215 Tsd. €. Dieser setzt sich zusammen aus einem Ertrag in Höhe von 1.118 Tsd. € aus den originären Zusagen sowie einem Aufwand in Höhe von 1.333 Tsd. € aus den als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherungen der Zusagen. Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2022 1.871 Tsd. €.

	PSARs	RSARs	RSARs
Laufzeit (Auszahlungstermin)	März 2023	März 2022	März 2023
Zum 31.12.2021 ausstehend	106.099	47.212	85.423
2022 verfallen	-10.366	-508	-7.473
2022 ausgezahlt	0	-46.704	0
Zum 31.12.2022 ausstehend	95.733	0	77.950
davon unverfallbar	95.733	n/a	77.950
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2022 (in €)	0,01	n/a	23,99

PERFORMANCE-PHANTOM-SHARE-PROGRAMM

Ein Teil der variablen Vorstandsvergütung wird als mittelfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem PPS-Programm ausgezahlt. Wie im Vorjahr wurde der das Geschäftsjahr 2022 betreffende Anteil zum Februar 2023 mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie abzüglich 10 % in PPS umgerechnet. Für die daraus resultierende Aktienstückzahl findet nach Ablauf der vierjährigen Laufzeit ein Barausgleich auf Basis des Durchschnittskurses der Software AG-Aktie im Februar zum Ende der Laufzeit statt.

Daneben gibt es PPS, bei denen die Aktienstückzahl in drei gleiche Tranchen mit Laufzeiten von einem, zwei und drei Jahren aufgeteilt wird. Diese PPS werden zum Ende der jeweiligen Laufzeit fällig gestellt und ebenfalls mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Software AG-Aktie im Februar zum Ende der Laufzeit multipliziert. Die nach der beschriebenen Wartezeit erstmals fälligen PPS können durch die Berechtigten bis zu sechs Jahre und vier Monate nach deren Ausscheiden prolongiert werden, um weiter am Unternehmenserfolg zu partizipieren. Spätestens am 15. Januar des siebten Jahres nach dem Ausscheiden werden alle noch nicht zur Auszahlung gekommenen PPS am auf die öffentliche Bekanntgabe der vorläufigen Zahlen für das erste Quartal folgenden Handelstags zur Zahlung fällig. Dann

bzw. bei vorheriger Ausübung wird die Anzahl der PPS mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie des sechsten bis zehnten Handelstags multipliziert. Die Entscheidung über die quartalsweise mögliche Ausübung ist der Gesellschaft zwischen dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Finanzergebnisse und dem folgenden fünften Handelstag mitzuteilen. Die bis zum Auszahlungszeitpunkt dieser PPS an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie wird mit dem gleichen Betrag je PPS an die Berechtigten ausgezahlt.

Für alle PPS ist der Auszahlungsbetrag auf das Doppelte der Zuteilung begrenzt.

Aus diesem Programm entstand im Geschäftsjahr 2022 ein Aufwand in Höhe von 1.755 Tsd. € (Vj. 2.362 Tsd. €). Dieser setzt sich mit einem Ertrag von 4.565 Tsd. € (Vj. Aufwand von 3.339 Tsd. €) aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 6.320 Tsd. € (Vj. Ertrag von 977 Tsd. €) aus im Rahmen der Zusagen abgeschlossenen Sicherungsgeschäften mit Banken zusammen.

Die Rückstellung für die unter dem PPS-Programm ausstehenden Rechte betrug zum 31. Dezember 2022 15.661 Tsd. € (Vj. 18.918 Tsd. €).

Der innere Wert der zum 31. Dezember 2022 ausübaren Rechte unter dem PPS-Programm betrug zum 31. Dezember 2022 10.821 Tsd. € (Vj. 13.614 Tsd. €).

[34] ORGANE**MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS:****Christian Yannick Lucas**

MBA, Harvard Business School
Anteilseigner-Vertreter
Vorsitzender seit 3. Februar 2022

Managing Director und Co-Head
EMEA bei Silver Lake

Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:

- *Mitglied des Verwaltungsrats
Global Blue Group Holding AG, Eysins, Schweiz*
- *Mitglied des Verwaltungsrats
Claudius France SAS, Lyon, Frankreich*
- *Präsident des Verwaltungsrats
Mistral Midco SAS, Paris, Frankreich*
- *Mitglied des Verwaltungsrats
Mirakl SAS, Paris, Frankreich*
- *Vorsitzender des Verwaltungsrats Tangerine Holdco
SpA, Luxemburg (seit 7. Oktober 2022)*

Karl-Heinz Streibich

Dipl.-Ingenieur Nachrichtentechnik
Anteilseigner-Vertreter
Vorsitzender bis 31. Januar 2022

Ehrevorsitzender des acatech Senats –
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*

Oliver Collmann

Dipl.-Betriebswirt Business Administration
Anteilseigner-Vertreter
seit 4. April 2022

Partner und Geschäftsführer der AVEGA Fund Services
S.a.r.l., Luxemburg

Weitere Aufsichtsratsmandate:

Keine

Ralf Dieter

Dipl.-Volkswirt
Anteilseigner-Vertreter
bis 31. Januar 2022

Unternehmer

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- *Mitglied des Aufsichtsrats
Körper AG, Hamburg*

<p>Madlen Ehrlich Internationale Betriebswirtin Arbeitnehmer-Vertreterin stellvertretende Vorsitzende</p> <p><i>Weitere Aufsichtsratsmandate:</i></p>	<p>Senior Director, Bid Operations and Sales Programs Software AG, Berlin</p> <p><i>Keine</i></p>
<p>Bettina Schraudolf Dipl.-Wirtschaftsinformatikerin Arbeitnehmer-Vertreterin</p> <p><i>Weitere Aufsichtsratsmandate:</i></p>	<p>Betriebsratsvorsitzende Software AG, Darmstadt</p> <p><i>Keine</i></p>
<p>Ursula Soritsch-Renier Magister der Philosophie mit Gegenfach Informatik Anteilseigner-Vertreterin</p> <p><i>Weitere Aufsichtsratsmandate:</i></p>	<p>Group Chief Digital and Information Officer Saint Gobain, La Défense, Frankreich</p> <p><i>Keine</i></p>
<p>James Moon Whitehurst MBA, Harvard Business School Bachelor in Wirtschaftswissenschaften und Informatik Anteilseigner-Vertreter seit 1. Januar 2023</p> <p><i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i></p>	<p>Berater für Silver Lake</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Non-Executive Director des Board of Directors der United Airlines, Inc.</i> • <i>Non-Executive Director des Board of Directors der Amplitude, Inc.</i> • <i>Non-Executive Director des Board of Directors der Tanium Inc.</i> • <i>Mitglied des International Advisory Board der Banco Santander S.A.</i>
<p>Markus Ziener Dipl.-Volkswirt, Dipl.-Betriebswirt (BA) Anteilseigner-Vertreter bis 17. Mai 2022</p> <p><i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i></p>	<p>Geschäftsführender Vorstand, Vermögen und Finanzen Software AG-Stiftung, Darmstadt</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Mitglied des Aufsichtsrats GLS Bank eG, Bochum</i> • <i>Mitglied des Verwaltungsrats der Aceite de Oliva Valderrama S.L., Madrid, Spanien</i>

MITGLIEDER DES VORSTANDS:

<p>Sanjay Brahmawar MBA in Finance und Marketing sowie Bachelor im Bauingenieurwesen</p> <p><i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i></p>	<p>Chief Executive Officer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitglied im Stiftungsrat der Frankfurt School of Finance & Management, Frankfurt am Main • Mitglied des Beirats der ADAMOS GmbH, Darmstadt • Mitglied im Aufsichtsrat der HERE Global B.V., Eindhoven, Niederlande (seit 1. Januar 2023)
<p>Daniela Bünger International Business Studies, Chartered Global Management Accountant (CGMA)</p> <p><i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i></p>	<p>Chief Financial Officer (seit 1. Januar 2023)</p> <p>Keine</p>
<p>Dr. Elke Frank Juristin</p> <p><i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i></p>	<p>Chief Human Resources Officer (bis 31. Oktober 2022)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitglied des Aufsichtsrats, Vorsitzende des Vergütungsausschusses der Scout24 AG, München • Mitglied des Kuratoriums des Fraunhofer IAQ, Stuttgart
<p>Dr. Matthias Heiden Dipl.-Kaufmann</p> <p><i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i></p>	<p>Chief Financial Officer (bis 31. Dezember 2022)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vorstandsmitglied und Mitglied des Präsidiums der Deutsch-Schwedischen Handelskammer (DSHK), Stockholm • Mitglied Beraterkreis der IKB Deutsche Industriebank AG, Düsseldorf
<p>Joshua Husk MBA in Global Management und Bachelor in Business Management</p> <p><i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i></p>	<p>Chief Revenue Officer (seit 1. August 2022)</p> <p>Keine</p>
<p>Dr. Benno Quade Volljurist/Rechtsanwalt</p> <p><i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i></p>	<p>Chief Operating Officer (seit 1. August 2022)</p> <p>Keine</p>
<p>Dr. Stefan Sigg Dipl.-Mathematiker</p> <p><i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i></p>	<p>Chief Product Officer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitglied des Aufsichtsrats Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH (DFKI), Kaiserslautern • Mitglied des Aufsichtsrats Fischer Information Technology AG, Radolfzell • Mitglied des Kuratoriums Fraunhofer-Institut für Sichere Informationstechnologie SIT, Darmstadt

VERGÜTUNG DES VORSTANDS GEMÄSS § 314 ABS. 1 NR. 6 HGB

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2022 inklusive der neu ausgegebenen anteilsbasierten Vergütungen 11.576 Tsd. € (Vj. 12.826 Tsd. €). Darin enthalten sind die zugesagten Werte des anteilsbasierten Vergütungsprogramms LIP 2022 (Vj. LIP 2021) in Höhe von 2.188 Tsd. € (Vj. 3.000 Tsd. €). In den Bezügen des Vorstands sind weiterhin die Gegenwerte für zugesagte PPS in Höhe von 1.128 Tsd. € (Vj. 1.935 Tsd. €) enthalten. Insgesamt betragen die Vergütungen aus dem PPS-Programm im Geschäftsjahr 2022 1.244 Tsd. € (Vj. 2.006 Tsd. €).

Die Bezüge ehemaliger Vorstände betragen 1.404 Tsd. € (Vj. 1.426 Tsd. €). Die Pensionsrückstellungen nach Verrechnung mit Planvermögen für diesen Personenkreis betragen 4.212 Tsd. € (Vj. 16.375 Tsd. €). Die Pensionsverpflichtungen gegenüber ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern betragen 23.431 Tsd. € (Vj. 35.299 Tsd. €).

Weder im Geschäftsjahr 2022 noch im Geschäftsjahr 2021 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 dargestellt.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS GEMÄSS § 314 ABS. 1 NR. 6 HGB

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats betragen im Geschäftsjahr 360 Tsd. € (Vj. 620 Tsd. €).

Weder im Geschäftsjahr 2022 noch im Geschäftsjahr 2021 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](#) dargestellt.

[35] TRANSAKTIONEN MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Nahestehende Unternehmen und Personen im Sinne des IAS 24 (Related Party Disclosures) sind juristische oder natürliche Personen, die auf die Software AG und deren Tochterunternehmen Einfluss nehmen können oder der Kontrolle oder einem maßgeblichen Einfluss durch die Software AG bzw. deren Tochterunternehmen unterliegen. Dazu gehören insbesondere juristische oder natürliche Personen, die einen Anteil an der Software AG halten, der ihnen einen maßgeblichen Einfluss auf die Software AG gewährt (Software AG-Stiftung, Darmstadt; Aktienanteil unverändert im Jahre 2022) und die Organmitglieder der Software AG, deren Bezüge der [Ziffer \[34\]](#) sowie dem [Vergütungsbericht](#) zu entnehmen sind.

Am 13. Dezember 2021 schloss die Software AG eine Rahmenvereinbarung über eine strategische Partnerschaft mit bestimmten verbundenen Unternehmen von Silver Lake Partners VI Cayman, L.P., und Silver Lake Alpine II, L.P. (im Folgenden werden diese Unternehmen zusammen mit ihren verbundenen Unternehmen Silver Lake genannt). Das Amtsgericht Darmstadt hat Christian Lucas, Managing Director und mitverantwortlich für das Europageschäft bei Silver Lake, mit Beschluss vom Januar 2022, der am 3. Februar 2022 wirksam wurde, zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Die Hauptversammlung hat am 17. Mai 2022 Christian Lucas als Mitglied des Aufsichtsrats bestätigt.

Wie in der Rahmenvereinbarung mit Silver Lake vorgesehen, hat die Software AG im Geschäftsjahr nachrangige, unbesicherte Wandelschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von 344.300 Tsd. € an Silver Lake ausgegeben. Für weitere Informationen siehe [Ziffer \[27\]](#).

Im Rahmen der Vereinbarung mit Silver Lake hat die Software AG Silver Lake Transaktionskosten in Höhe von 1,5 Mio. € erstattet, die im Zusammenhang mit der Begebung der Wandelschuldverschreibungen angefallen sind. Darüber hinaus erbringt Silver Lake bestimmte Beratungsdienstleistungen für die Software AG, die mit Ausnahme der Erstattung von Auslagen für die Software AG gebührenfrei sind. Im Geschäftsjahr 2022 wurden durch Silver Lake Auslagen in Höhe von 16 Tsd. € in Rechnung gestellt.

ANGABEN ZUR VERGÜTUNG NAHESTEHENDER PERSONEN GEMÄSS IAS 24

Die der Software AG nahestehenden Personen umfassen ferner die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats.

Die Vergütung für den Vorstand setzt sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	2022	2021
Kurzfristig fällige Leistungen	5.837	5.762
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	1.000	0
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	1.308	1.491
Anteilsbasierte Vergütung	-933	2.413
	7.212	9.395

Gegenüber dem Vorstand bestehen Netto-Pensionsvermögen in Höhe von 2.086 Tsd. € (Vj. 699 Tsd. €). Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber den Mitgliedern des Vorstands betragen 2.186 Tsd. € (Vj. 3.577 Tsd. €). Die Verringerung der Pensionsverpflichtungen resultiert im Wesentlichen aus der Erhöhung des Diskontierungszinssatzes von 0,75 % im Vorjahr auf 4,20 % im Geschäftsjahr 2022.

Darüber hinaus bestehen gegenüber den Mitgliedern des Vorstands Verpflichtungen aus den aktienbasierten Vergütungsprogrammen, einschließlich der zum Jahresende in PPS umgewandelten Tantiemen, in Höhe von 6.770 Tsd. € (Vj. 7.559 Tsd. €).

Aus den kurzfristigen variablen Vergütungsbestandteilen bestehen Verbindlichkeiten gegenüber den Mitgliedern des Vorstands in Höhe von 1.738 Tsd. € (Vj. 2.554 Tsd. €).

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2022 betrug 360 Tsd. € (Vj. 620 Tsd. €). Diese Vergütung umfasst eine feste kurzfristige Vergütung sowie eine zusätzliche Vergütung für Ausschusstätigkeit. Darüber hinaus wurde der ehemalige Aufsichtsratsvorsitzende (bis 31. Januar 2022) Karl-Heinz Streibich aus seiner früheren Tätigkeit als Vorstandsvorsitzender mit Bezügen in Höhe 274 Tsd. € (Vj. 274 Tsd. €) aus anteilsbasierter Vergütung und 378 Tsd. € (Vj. 359 Tsd. €) aus seiner betrieblichen Pension vergütet.

Die gesamte Vergütung für Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 8.224 Tsd. € (Vj. 10.648 Tsd. €).

Die Grundzüge der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung sind detailliert im Vergütungsbericht dargestellt. Dieser Bericht stellt die Struktur und Höhe der einzelnen Komponenten der Vergütung dar. Der Vergütungsbericht ist gemäß § 162 AktG ein gesonderter Bericht.

Im Geschäftsjahr 2022 und im Vorjahr fanden keine weiteren Geschäftsvorfälle zwischen der Software AG und den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats statt.

[36] HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die Aktionäre der Software AG haben in der Hauptversammlung am 17. Mai 2022 die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (Deloitte) zum Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2022 gewählt. Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen enthalten ein Gesamthonorar an Deloitte in Höhe von 963 Tsd. €. Davon entfallen 810 Tsd. € auf Abschlussprüfungsleistungen, 50 Tsd. € auf andere Bestätigungsleistungen und 103 Tsd. € auf sonstige Leistungen. Die anderen Bestätigungsleistungen betreffen Prüfungen der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung und des Vergütungsberichts, die sonstigen Leistungen überwiegend Leistungen im Zusammenhang mit der quartalsweisen Finanzberichterstattung.

[37] EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Im Zeitraum nach dem 31. Dezember 2022 und vor der Freigabe des Konzernabschlusses gab es keine Ereignisse von wesentlicher Bedeutung für den Konzernabschluss.

[38] BEFREIUNG DER INLÄNDISCHEN KONZERNGESELLSCHAFTEN GEMÄSS § 264 ABS. 3 HGB

Die in den Konzernabschluss der Software AG einbezogenen Gesellschaften SAG Deutschland GmbH, Darmstadt, SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt, Cumulocity GmbH, Düsseldorf, und SAG LVG mbH, Darmstadt, sind mit Zustimmung der Gesellschafterversammlungen gemäß § 264 Abs. 3 HGB von der Pflicht zur Aufstellung und Offenlegung eines den Vorschriften für Kapitalgesellschaften entsprechenden Jahresabschlusses und Lageberichts sowie deren Prüfung befreit.

**ZEITPUNKT UND FREIGABE DER
VERÖFFENTLICHUNG**

Der Vorstand der Software AG hat den Konzernabschluss am 8. März 2023 genehmigt.

Darmstadt, 8. März 2023

Software AG



S. Brahmawar



D. Bünger



J. Husk



Dr. B. Quade



Dr. S. Sigg



Prüfungs- vermerke

- 240 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers
- 249 Prüfungsvermerk zur zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung



Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Software Aktiengesellschaft, Darmstadt

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2022, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Gesamtergebnisrechnung, der Entwicklung des Konzerneigenkapitals und der Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den mit dem Lagebericht des Mutterunternehmens zusammengefassten Konzernlagebericht der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 geprüft. Die im zusammengefassten Lagebericht enthaltene zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung sowie die zusammengefasste Erklärung zur Unternehmensführung, auf die in Abschnitt „Erklärung zur Unternehmensführung“ des zusammengefassten Lageberichts Bezug genommen wird, haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft. Darüber hinaus haben wir die in Abschnitt „Chancen- und Risikobericht“, Unterabschnitt „Stellungnahme des Vorstands gemäß Deutschem Corporate Governance Kodex 2022“, des zusammengefassten Lageberichts enthaltene und als ungeprüft gekennzeichnete Stellungnahme der gesetzlichen Vertreter zur Angemessenheit und Wirksamkeit des gesamten internen Kontrollsystems und des

Risiko- und Chancenmanagementsystems nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2022 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 und
- vermittelt der beigefügte zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser zusammengefasste Lagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum zusammengefassten Lagebericht erstreckt sich nicht auf die Inhalte der oben genannten zusammengefassten Erklärungen sowie der oben genannten Stellungnahme der gesetzlichen Vertreter zur Angemessenheit und Wirksamkeit des gesamten internen Kontrollsystems und des Risiko- und Chancenmanagementsystems.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Nachfolgend stellen wir die aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalte dar:

1. Realisierung von Umsatzerlösen aus Softwarelizenzen
2. Bilanzierung des Erwerbs der StreamSets, Inc.
3. Werthaltigkeit der bilanzierten Geschäfts- oder Firmenwerte für die Segmente Digital Business und Professional Services

Unsere Darstellung dieser besonders wichtigen Prüfungssachverhalte haben wir wie folgt strukturiert:

- a) Sachverhaltsbeschreibung (einschließlich Verweis auf zugehörige Angaben im Konzernabschluss)
- b) Prüferisches Vorgehen

1. Realisierung von Umsatzerlösen aus Softwarelizenzen

- a) Im Geschäftsjahr 2022 erzielte die Software Aktiengesellschaft Umsatzerlöse in Höhe von Mio. EUR 958,2 (Vorjahr: Mio. EUR 833,8), wovon Mio. EUR 314,5 (Vorjahr: Mio. EUR 240,5) auf Umsatzerlöse aus Lizenzen entfallen. Die Beurteilung der Umsatzrealisierung aus Softwarelizenzen birgt ein inhärentes Fehlerrisiko aufgrund der Komplexität der Kundenverträge, die häufig als Mehrkomponentenverträge in Kombination mit Wartungs- und/oder Dienstleistungen ausgestaltet sind. Die Umsatzerlöse werden bei der Software Aktiengesellschaft nach der Residualmethode ermittelt. Dabei werden zuerst alle bestimmbaren Einzelveräußerungspreise vom Gesamtvertragswert abgezogen und der verbleibende Betrag auf die Softwarelizenzen verteilt. Die verwendeten Einzelveräußerungspreise werden auf Basis der jährlichen Verlängerungen von Wartungsverträgen nach Ablauf einer anfänglichen Laufzeit durch die Software Aktiengesellschaft nachgewiesen. Da die Bilanzierung in erheblichem Maße Ermessensausübungen der gesetzlichen Vertreter hinsichtlich der Identifizierung von Leistungsverpflichtungen sowie der Allokation des Transaktionspreises auf einzelne Leistungsverpflichtungen auf Basis der Einzelveräußerungspreise erfordert, haben wir die Realisierung von Umsatzerlösen aus Softwarelizenzen als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt klassifiziert. Die Angaben der gesetzlichen Vertreter zu der Umsatzrealisierung von Softwarelizenzen sind in den Abschnitten [2] und [5] des Konzernanhangs enthalten.
- b) Im Rahmen unserer Prüfung haben wir uns zunächst ein Verständnis über die Ausgestaltung der internen Prozesse und Kontrollen zur Umsatzrealisierung aus Softwarelizenzen einschließlich der rechnungslegungsrelevanten Kontrollen zur

Identifizierung von Leistungsverpflichtungen und der Bestimmung der Einzelveräußerungspreise verschafft. Wir haben die prüfungsrelevanten Kontrollen auf Ausgestaltung und Einrichtung geprüft. Weiterhin haben wir beurteilt, ob und inwiefern die Umsatzrealisierung durch Subjektivität, Komplexität oder sonstige inhärente Risikofaktoren beeinflussbar ist und hinsichtlich verwendeter Schätzungen die verwendeten Methoden, Annahmen und Daten gewürdigt. Die von den gesetzlichen Vertretern der Software Aktiengesellschaft angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze für die Realisierung von Lizenzumsatzerlösen haben wir auf Übereinstimmung mit den Anforderungen des IFRS 15 gewürdigt. Im Rahmen der aussagebezogenen Prüfungshandlungen haben wir alle Verträge ab einer relevanten Größenordnung sowie darüber hinaus weitere anhand eines statistischen Verfahrens ausgewählte Verträge zur Gewährung von Softwarelizenzen eingesehen und gewürdigt und auf den hieraus gewonnenen Kenntnissen basierend auf Übereinstimmung mit den anzuwendenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen geprüft. Bei unserer Prüfung haben wir die von den gesetzlichen Vertretern erstellte Analyse zur Validierung der zentral ermittelten Einzelveräußerungspreise geprüft. Zudem haben wir externe Bestätigungen der wesentlichen Vertragsbedingungen von ausgewählten Kunden für Zwecke der Prüfung von Leistungsverpflichtungen sowie möglicher Nebenabreden eingeholt.

2. Bilanzierung des Erwerbs der StreamSets, Inc.

a) Am 18. April 2022 erwarb die Software Aktiengesellschaft 100 % der Anteile an der StreamSets, Inc., San Francisco, USA. Die hierfür übertragene Gegenleistung betrug Mio. EUR 553,5. Im Rahmen der Kaufpreisallokation auf identifizierbare Vermögenswerte und übernommene Schulden hat die Software Aktiengesellschaft neubewertetes Nettovermögen von Mio. EUR 154,0 und einen Geschäfts- oder Firmenwert von Mio. EUR 399,6 ermittelt. Die gesetzlichen Vertreter der Software Aktiengesellschaft haben zur Unterstützung bei der Bestimmung und Bewertung der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden einen externen

Sachverständigen hinzugezogen. Die Identifizierung und Bewertung der erworbenen Vermögenswerte, insbesondere der immateriellen Vermögenswerte, sind komplex und beruhen auf ermessensbehafteten Annahmen der gesetzlichen Vertreter. Wesentliche Annahmen betreffen die aus vermögenswertspezifischen Umsatz- und Margenerwartungen abgeleiteten zukünftigen Zahlungsströme, geschätzte Nutzungsdauern sowie die verwendeten Diskontierungszinssätze. Vor diesem Hintergrund war dieser Sachverhalt von besonderer Bedeutung für unsere Prüfung. Die Angaben der gesetzlichen Vertreter zu der Bilanzierung des Erwerbs der StreamSets, Inc. sind in den Abschnitten [2] und [3] des Konzernanhangs enthalten.

b) Wir haben uns im Rahmen unserer Prüfung der Bilanzierung des Erwerbs der StreamSets Inc. zunächst ein Verständnis des von den gesetzlichen Vertretern eingerichteten Prozesses zur Kaufpreisallokation verschafft und haben die zugrunde liegende Dokumentation einer Würdigung unterzogen. Zudem haben wir beurteilt ob und inwiefern die Bilanzierung des Erwerbs der StreamSets Inc. durch Subjektivität, Komplexität oder sonstige inhärente Risikofaktoren beeinflusst wurde. Den Gesamtkaufpreis haben wir mit dem zugrunde liegenden Kaufvertrag und den Zahlungsnachweisen abgestimmt. Anhand von Befragungen der gesetzlichen Vertreter und von Nachweisen, wie den Abschlüssen der StreamSets, Inc. und dem Kaufvertrag, haben wir beurteilt, ob im Rahmen der Kaufpreisallokation die Vermögenswerte und Schulden vollständig identifiziert wurden. Die herangezogenen Bewertungsmodelle haben wir hinsichtlich methodischer Angemessenheit und rechnerischer Richtigkeit nachvollzogen. Zudem haben wir die in die Bewertungsmodelle einbezogenen Planungsrechnungen und erwarteten zukünftigen Zahlungsströme sowie die zugrunde liegenden wesentlichen Annahmen und Daten kritisch hinterfragt und anhand gesamtwirtschaftlicher und branchenspezifischer Marktdaten überprüft bzw. mit geeigneten Nachweisen abgestimmt. Schließlich haben wir beurteilt, ob die bei der Bewertung angesetzten künftigen Zahlungsströme

angemessen aus den getroffenen Annahmen und Daten hergeleitet wurden. Die Ableitung der Diskontierungszinssätze haben wir unter Hinzuziehung von eigenen Bewertungsspezialisten geprüft, indem wir uns mit den bei der Bestimmung der verwendeten Diskontierungszinssätze herangezogenen Parametern auseinandergesetzt haben. Wir haben die Kompetenz und Fähigkeit des von der Software Aktiengesellschaft beauftragten externen Sachverständigen beurteilt.

3. Werthaltigkeit der bilanzierten Geschäfts- oder Firmenwerte für die Segmente Digital Business und Professional Services

a) Zum 31. Dezember 2022 werden im Konzernabschluss der Gesellschaft unter den langfristigen Vermögenswerten Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von Mio. EUR 1.381,8 ausgewiesen (51,6 % der Konzernbilanzsumme). Auf das Segment Digital Business entfällt zum 31. Dezember 2022 ein Geschäfts- oder Firmenwert von Mio. EUR 1.049,0 (Vorjahr: Mio. EUR 624,5). Auf das Segment Professional Services entfällt ein Geschäfts- oder Firmenwert von Mio. EUR 0 (Vorjahr: Mio. EUR 25,3). Die gesetzlichen Vertreter der Software Aktiengesellschaft führen jährliche Wertminderungstests für Geschäfts- oder Firmenwerte nach IAS 36 auf Ebene der operativen Segmente als zahlungsmittelgenerierende Einheiten durch. Die gesetzlichen Vertreter der Software Aktiengesellschaft ermitteln die beizulegenden Zeitwerte mittels eines Discounted Cash Flow-Verfahrens. Innerhalb des Segments Professional Services schlossen die gesetzlichen Vertreter der Software Aktiengesellschaft im Geschäftsjahr 2022 einen Vertrag zur Unterbeauftragung von Persistent Systems über die Erbringung von Professional Services Leistungen in Nordamerika, weshalb sich wesentliche Margenannahmen für die Planung im Vergleich zu den Vorjahren verändert haben. Hieraus folgend ermittelte die Software Aktiengesellschaft zum 30. September 2022 eine Wertminderung des auf das Professional Services Segment entfallenden Geschäfts- oder Firmenwerts von Mio. EUR 25,3. Die wesentlichen Annahmen in den Wertminderungstests betreffen die aus den Erwartungen

der gesetzlichen Vertreter zu Umsatzwachstum und Margen abgeleiteten Zahlungsströme, die Diskontierungszinssätze sowie das Wachstum in der ewigen Rente. Die in Bezug auf diese Geschäfts- oder Firmenwerte durchzuführenden Wertminderungstests sind komplex und erfordern erhebliche Ermessensausübungen durch die gesetzlichen Vertreter, insbesondere in Bezug auf die beiden Segmente Digital Business und Professional Services. Insofern war die Prüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte für diese beiden Segmente für unsere Prüfung von besonderer Bedeutung. Die Angaben der gesetzlichen Vertreter zu den Geschäfts- oder Firmenwerten sind in den Abschnitten [2] und [17] des Konzernanhangs enthalten.

b) Wir haben im Rahmen unserer Prüfung der Werthaltigkeit der auf die Segmente Digital Business und Professional Services entfallenen Geschäfts- oder Firmenwerte die Vorgehensweise der gesetzlichen Vertreter im Rahmen der Durchführung ihrer Wertminderungstests nachvollzogen. Wir haben uns zunächst ein Verständnis des von den gesetzlichen Vertretern eingerichteten Prozesses zur Beurteilung der Werthaltigkeit verschafft und haben die zugrunde liegende Dokumentation einer Würdigung unterzogen. Zudem haben wir identifizierte prüfungsrelevante Kontrollen auf Ausgestaltung und Einrichtung geprüft. Weiterhin haben wir beurteilt ob und inwiefern die Ermittlung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte durch Subjektivität, Komplexität oder sonstige inhärente Risikofaktoren beeinflussbar ist. Die herangezogenen Bewertungsmodelle haben wir hinsichtlich methodischer Angemessenheit und rechnerischer Richtigkeit nachvollzogen. Wir haben geprüft, ob die in die Bewertungsmodelle einbezogenen Planungsdaten mit denen der von den gesetzlichen Vertretern aufgestellten Planungsrechnungen für die betroffenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten übereinstimmen. Die den Planungsrechnungen zugrunde liegenden, wesentlichen Annahmen der gesetzlichen Vertreter haben wir anhand gesamtwirtschaftlicher und branchenspezifischer Marktdaten überprüft und die zugrundeliegenden Daten

zur Schätzung künftiger Zahlungsströme der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten kritisch hinterfragt und mit geeigneten Nachweisen abgestimmt. Die Ableitung der Diskontierungszinssätze haben wir unter Hinzuziehung von eigenen Bewertungsspezialisten geprüft, indem wir uns mit den bei der Bestimmung der verwendeten Diskontierungszinssätze herangezogenen Parametern auseinandergesetzt haben. Weiterhin haben wir eigene Sensitivitätsanalysen für ausgewählte relevante Annahmen durchgeführt.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter bzw. der Aufsichtsrat sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- den Bericht des Aufsichtsrats,
- den Vergütungsbericht nach § 162 AktG,
- die in Abschnitt „Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung“ des zusammengefassten Lageberichts enthaltene zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung nach §§ 289b bis 289e und 315b und 315c HGB,
- die zusammengefasste Erklärung zur Unternehmensführung nach §§ 289f und 315d HGB, auf die im Abschnitt „Erklärung zur Unternehmensführung“ des zusammengefassten Lageberichts Bezug genommen wird,
- die in Abschnitt „Chancen- und Risikobericht“, Unterabschnitt „Stellungnahme des Vorstands gemäß Deutschem Corporate Governance Kodex 2022“, des zusammengefassten Lageberichts enthaltene und als ungeprüft gekennzeichnete Stellungnahme der gesetzlichen Vertreter zur Angemessenheit und Wirksamkeit des gesamten internen Kontrollsystems und des Risiko- und Chancenmanagementsystems,
- die Versicherung der gesetzlichen Vertreter nach § 297 Abs. 2 Satz 4 HGB bzw. nach § 315 Abs. 1 Satz 5 HGB zum Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht und
- alle übrigen Teile des Geschäftsberichts,
- aber nicht den Konzernabschluss, nicht die inhaltlich geprüften Angaben im zusammengefassten Lagebericht und nicht unseren dazugehörigen Bestätigungsvermerk.

Der Aufsichtsrat ist für den Bericht des Aufsichtsrats verantwortlich. Für die Erklärung nach § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex, die Bestandteil

der zusammengefassten Erklärung zur Unternehmensführung ist, sowie für den Vergütungsbericht sind die gesetzlichen Vertreter und der Aufsichtsrat verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zu den inhaltlich geprüften Angaben im zusammengefassten Lagebericht oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (d. h. Manipulationen der Rechnungslegung und Vermögensschädigungen) oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des

Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht, den Konzern zu liquidieren, oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs, oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des zusammengefassten Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im zusammengefassten Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und ob der zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungs-

mäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und zusammengefassten Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im zusammengefassten Lagebericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als das Risiko, dass aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des zusammengefassten Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zwei-

fel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im zusammengefassten Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.

- beurteilen wir Darstellung, Aufbau und Inhalt des Konzernabschlusses insgesamt einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Beaufsichtigung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des zusammengefassten Lageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im zusammengefassten Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen

geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und, sofern einschlägig, die zur Beseitigung von Unabhängigkeitsgefährdungen vorgenommenen Handlungen oder ergriffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts nach § 317 Abs. 3a HGB

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3a HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der Datei, die den SHA-256-Wert 197a15a0ee10d5ae2e9c530c75ade1561977112f6348486406a0e4bda1aed289 aufweist, enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen

entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Konzernabschluss und zum beigefügten zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten Datei enthaltenen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3a HGB unter Beachtung des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3a HGB (IDW PS 410 (06.2022)) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Konzernabschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätssicherungssystem des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) angewendet.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für die ESEF-Unterlagen

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB und für die Auszeichnung des Konzernabschlusses nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 2 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Prozesses der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

Verantwortung des Konzernabschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.
- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.
- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.

- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften zusammengefassten Lageberichts ermöglichen.
- beurteilen wir, ob die Auszeichnung der ESEF-Unterlagen mit Inline XBRL-Technologie (iXBRL) nach Maßgabe der Artikel 4 und 6 der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung eine angemessene und vollständige maschinenlesbare XBRL-Kopie der XHTML-Wiedergabe ermöglicht.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 17. Mai 2022 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 22. Oktober 2022 vom Aufsichtsrat beauftragt und sind damit seit dem Geschäftsjahr 2022 als Konzernabschlussprüfer der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt, tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

SONSTIGER SACHVERHALT – VERWENDUNG DES BESTÄTIGUNGSVERMERKS

Unser Bestätigungsvermerk ist stets im Zusammenhang mit dem geprüften Konzernabschluss und dem geprüften zusammengefassten Lagebericht sowie den geprüften ESEF-Unterlagen zu lesen. Der in das ESEF-Format überführte Konzernabschluss und zusammengefasste Lagebericht – auch die in das Unternehmensregister einzustellenden Fassungen – sind lediglich elektronische Wiedergaben des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften zusammengefassten Lageberichts und treten nicht an deren Stelle. Insbesondere ist der ESEF-Vermerk und unser darin enthaltenes Prüfungsurteil nur in Verbindung mit den in elektronischer Form bereitgestellten geprüften ESEF-Unterlagen verwendbar.

VERANTWORTLICHE WIRTSCHAFTSPRÜFERIN

Die für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüferin ist Kirsten Gräbner-Vogel.

Frankfurt am Main, den 8. März 2023

Deloitte GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Kirsten Gräbner-Vogel)
Wirtschaftsprüferin

(Sebastian Zandt)
Wirtschaftsprüfer

Prüfungsvermerk zur zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung

Vermerk des unabhängigen Wirtschaftsprüfers über eine betriebswirtschaftliche Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit in Bezug auf die nichtfinanzielle Berichterstattung

An die Software AG, Darmstadt

Unser Auftrag

Wir haben die im Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht zusammengefasst ist, enthaltene nichtfinanzielle Konzernklärung der Software AG, Darmstadt, (im Folgenden „die Gesellschaft“), die mit der nichtfinanziellen Erklärung der Gesellschaft zusammengefasst wurde, für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 (im Folgenden „nichtfinanzielle Berichterstattung“) einer betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit unterzogen.

Nicht Gegenstand unserer Prüfung sind die in der nichtfinanziellen Berichterstattung der Gesellschaft genannten externen Dokumentationsquellen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Aufstellung der nichtfinanziellen Berichterstattung in Übereinstimmung mit den §§ 289c bis 289e HGB, §§ 315c i.V.m. §§ 289c bis 289e HGB und Artikel 8 der Verordnung (EU) 2020/852 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088 (im Folgenden die „EU-Taxonomieverordnung“) und den hierzu erlassenen delegierten Rechtsakten sowie mit der in Abschnitt „Angabepflichten nach der EU-Taxonomieverordnung“ der nichtfinan-

ziellen Berichterstattung dargestellten Auslegung der in der EU-Taxonomieverordnung und den hierzu erlassenen delegierten Rechtsakten enthaltenen Formulierungen und Begriffe durch die gesetzlichen Vertreter.

Diese Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft umfasst die Auswahl und die Anwendung angemessener Methoden zur nichtfinanziellen Berichterstattung sowie das Treffen von Annahmen und die Vornahme von Schätzungen zu einzelnen nichtfinanziellen Angaben des Konzerns, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung einer nichtfinanziellen Berichterstattung zu ermöglichen, die frei von falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (Manipulation der nichtfinanziellen Berichterstattung) oder Irrtümern ist.

Die EU-Taxonomieverordnung und die hierzu erlassenen delegierten Rechtsakte enthalten Formulierungen und Begriffe, die noch erheblichen Auslegungsunsicherheiten unterliegen und für die noch nicht in jedem Fall Klarstellungen veröffentlicht wurden. Daher haben die gesetzlichen Vertreter ihre Auslegung der EU-Taxonomieverordnung und der hierzu erlassenen delegierten Rechtsakte im Abschnitt „Angabepflichten nach der EU-Taxonomieverordnung“ der nichtfinanziellen Berichterstattung niedergelegt. Sie sind verantwortlich für die Vertretbarkeit dieser Auslegung. Aufgrund des immanenten Risikos, dass unbestimmte Rechtsbegriffe unterschiedlich ausgelegt werden können, ist die Rechtskonformität der Auslegung mit Unsicherheiten behaftet.

Die Genauigkeit und Vollständigkeit der Umweltdaten der nichtfinanziellen Berichterstattung unterliegen inhärent vorhandenen Grenzen, welche aus der Art und Weise der Datenerhebung und -berechnung sowie getroffenen Annahmen resultieren.

Unabhängigkeit und Qualitätssicherung der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Wir haben die deutschen berufsrechtlichen Vorschriften zur Unabhängigkeit sowie weitere berufliche Verhaltensanforderungen eingehalten.

Unsere Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wendet die nationalen gesetzlichen Regelungen und berufsständischen Verlautbarungen – insbesondere der Berufssatzung für Wirtschaftsprüfer und vereidigte Buchprüfer (BS WP/vBP) sowie des vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) herausgegebenen IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) – an und unterhält dementsprechend ein umfangreiches Qualitätssicherungssystem, das dokumentierte Regelungen und Maßnahmen in Bezug auf die Einhaltung beruflicher Verhaltensanforderungen, beruflicher Standards sowie maßgebender gesetzlicher und anderer rechtlicher Anforderungen umfasst.

Verantwortung des Wirtschaftsprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung ein Prüfungsurteil mit begrenzter Sicherheit über die nichtfinanzielle Berichterstattung abzugeben.

Wir haben unsere betriebswirtschaftliche Prüfung unter Beachtung des International Standard on Assurance Engagements (ISAE) 3000 (Revised): „Assurance Engagements Other than Audits or Reviews of Historical Financial Information“, herausgegeben vom IAASB, durchgeführt. Danach haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir mit begrenzter Sicherheit beurteilen können, ob uns Sachverhalte bekannt geworden sind, die uns zu der Auffassung gelangen lassen, dass die nichtfinanzielle Berichterstattung der Gesellschaft mit Ausnahme der dort genannten externen Dokumentationsquellen nicht in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit den §§ 289c bis 289e HGB, §§ 315c i.V.m. §§ 289c bis 289e HGB und der EU-Taxonomieverordnung und den hierzu erlassenen delegierten Rechtsakten sowie der im Abschnitt „Angabepflichten nach der EU-Taxonomieverordnung“ der nichtfinanziellen Berichterstattung dargestellten Auslegung durch die gesetzlichen Vertreter aufgestellt worden ist.

Bei einer betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit sind die durchgeführten Prüfungshandlungen im Vergleich zu einer

betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung einer hinreichenden Sicherheit weniger umfangreich, sodass dementsprechend eine erheblich geringere Prüfungssicherheit erlangt wird. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Wirtschaftsprüfers.

Im Rahmen unserer Prüfung, die wir in den Monaten November 2022 bis März 2023 durchgeführt haben, haben wir u. a. folgende Prüfungshandlungen und sonstige Tätigkeiten durchgeführt:

- Verschaffung eines Verständnisses über die Struktur der Nachhaltigkeitsorganisation und über die Einbindung von Stakeholdern,
- Befragung der gesetzlichen Vertreter und relevanter Mitarbeiter*innen, die in den Aufstellungsprozess einbezogen wurden, über den Aufstellungsprozess, über das auf diesen Prozess bezogene interne Kontrollsystem sowie über Angaben in der nichtfinanziellen Berichterstattung,
- Identifikation wahrscheinlicher Risiken wesentlicher falscher Angaben in der nichtfinanziellen Berichterstattung,
- Analytische Beurteilung von ausgewählten Angaben der nichtfinanziellen Berichterstattung,
- Abgleich von ausgewählten Angaben mit den entsprechenden Daten im Konzernabschluss und zusammengefassten Lagebericht,
- Beurteilung der Darstellung der nichtfinanziellen Berichterstattung,
- Beurteilung des Prozesses zur Identifikation der taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Wirtschaftsaktivitäten und der entsprechenden Angaben in der nichtfinanziellen Berichterstattung.

Die gesetzlichen Vertreter haben bei der Ermittlung der Angaben gemäß Artikel 8 der EU-Taxonomieverordnung unbestimmte Rechtsbegriffe auszulegen. Aufgrund des immanenten Risikos, dass unbestimmte Rechtsbegriffe unterschiedlich ausgelegt werden können, sind die Rechtskonformität der Auslegung und dementsprechend unsere diesbezügliche Prüfung mit Unsicherheiten behaftet.

Prüfungsurteil

Auf der Grundlage der durchgeführten Prüfungshandlungen und der erlangten Prüfungsnachweise sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Auffassung gelangen lassen, dass zusammengefasste

nichtfinanzielle Erklärung der Software AG für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 nicht in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit den §§ 289c bis 289e HGB, §§ 315c i.V.m. §§ 289c bis 289e HGB und der EU Taxonomieverordnung und den hierzu erlassenen delegierten Rechtsakten sowie der im Abschnitt „Angabepflichten nach der EU-Taxonomieverordnung“ in der nichtfinanziellen Berichterstattung dargestellten Auslegung durch die gesetzlichen Vertreter aufgestellt worden ist.

Wir geben kein Prüfungsurteil zu den in der nichtfinanziellen Berichterstattung genannten externen Dokumentationsquellen ab.

Verwendungsbeschränkung

Wir erteilen den Vermerk auf Grundlage unserer mit der Gesellschaft geschlossenen Auftragsvereinbarung (einschließlich der „Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften“ vom 1. Januar 2017 des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V.). Wir weisen darauf hin, dass die Prüfung für Zwecke der Gesellschaft durchgeführt und der Vermerk nur zur Information der Gesellschaft über das Ergebnis der Prüfung bestimmt ist. Folglich ist er möglicherweise für einen anderen als den vorgenannten Zweck nicht geeignet. Somit ist der Vermerk nicht dazu bestimmt, dass Dritte hierauf gestützt (Vermögens-)Entscheidungen treffen.

Unsere Verantwortung besteht allein der Gesellschaft gegenüber. Dritten gegenüber übernehmen wir dagegen keine Verantwortung. Unser Prüfungsurteil ist in dieser Hinsicht nicht modifiziert.

Frankfurt am Main, den 8. März 2023

Deloitte GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Kirsten Gräbner-Vogel)

Partnerin/Wirtschaftsprüferin

(Sebastian Dingel)

Partner

Vergütungs- bericht

255	Vergütung des Vorstands
275	Vergütung des Aufsichtsrats
278	Prüfungsvermerk des Wirtschaftsprüfers



Vergütungsbericht

1 Grundlagen der Darstellung

Der Vergütungsbericht ist nach den Regelungen des § 162 des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt. Er orientiert sich ferner an den jeweils aktuellen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) und der Arbeitsgruppe Vergütungsberichterstattung des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (IDW).

Die Hauptversammlung vom 17. Mai 2022 hat den Vergütungsbericht 2021 unter TOP 6 mit 65,71 % der abgegebenen Stimmen gemäß § 120a Abs. 4 AktG gebilligt. Rückmeldungen und Anregungen, die Vorstand und Aufsichtsrat von Aktionären zum Vergütungsbericht erhalten und abgefragt haben, sind in die diesjährige Berichterstattung eingeflossen. Maximen der Erstellung waren Verständlichkeit, strukturelle Klarheit und Transparenz.

2 Vergütung des Vorstands

2.1 VERGÜTUNGSSYSTEM

Das Vergütungssystem für die Mitglieder des Vorstands der Software AG ist einfach, verständlich und klar ausgestaltet und darauf ausgerichtet, eine nachhaltige und langfristige Wertschöpfung, die Umsetzung der Geschäftsstrategie sowie das Wachstum der Geschäftsbereiche zu fördern. Dem wird durch unterschiedliche, an der Profitabilität, dem Unternehmenswachstum, der Unternehmenswertentwicklung sowie an ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit ausgerichtete Ziele Rechnung getragen. Diese Ziele beinhalten insbesondere die in der Helix-Strategie der Software AG festgesetzten langfristigen Ziele. Die genutzten finanziellen und nichtfinanziellen Kenngrößen haben dabei unterschiedliche, aber überwiegend mehrjährige Laufzeiten, um den strategischen Erfolg des Unternehmens nachhaltig zu unterstützen. Besondere Aufmerksamkeit wurde bei der Ausgestaltung des Vergütungssystems auf eine möglichst hohe Kongruenz zwischen den Interessen und Erwartungen der Aktionäre und der Vorstandsvergütung gelegt.

Mit Ausnahme der nachfolgend dargestellten Änderung gilt das Vergütungssystem seit dem Geschäftsjahr 2021 und wurde von der ordentlichen Hauptversamm-

lung am 12. Mai 2021 gemäß § 120a Abs. 1 AktG mit einer Mehrheit von 94,83 % gebilligt. Zum 1. Januar 2022 haben Personalausschuss und Aufsichtsrat der Software AG nach intensiver Befassung mit dem Vergütungssystem eine Änderung vorgenommen, die die Gewichtung der Jahresziele im Rahmen der kurzfristigen variablen Vergütung (Short-Term Incentive) betrifft. Diese Änderung wurde von der ordentlichen Hauptversammlung am 17. Mai 2022 gemäß § 120a Abs. 1 AktG mit einer Mehrheit von 85,03 % gebilligt.

Das System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder wurde in Einklang mit den gesetzlichen Vorgaben der §§ 87 und 87a AktG sowie den Empfehlungen des DCGK durch den Aufsichtsrat überprüft und Anfang 2021 beschlossen.¹ In diesem Zusammenhang hat der Aufsichtsrat einen unabhängigen externen Berater hinzugezogen. Der Personalausschuss war dafür zuständig, den Beschluss des Aufsichtsrats vorzubereiten und den Aufsichtsrat regelmäßig mit allen Informationen zu versorgen, die der Aufsichtsrat zur Überprüfung des Vergütungssystems benötigt. Eine Überprüfung des Vergütungssystems führt der Aufsichtsrat im Einklang mit den gesetzlichen Bestimmungen nach pflichtgemäßem Ermessen, spätestens aber alle vier Jahre durch.

¹ Im Geschäftsjahr 2022 wurde lediglich ein Beschluss über eine Änderung eines im Kern unveränderten Vergütungssystems gefasst.

Vergütungssystem Überblick

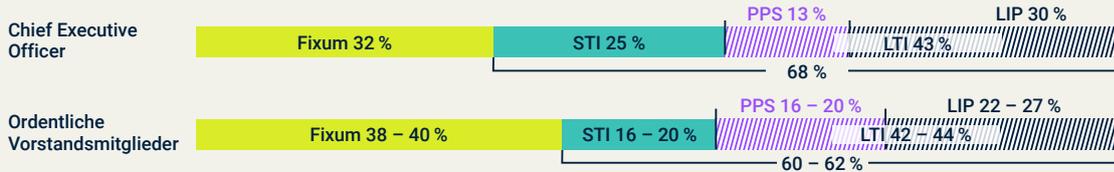
Feste Vergütungsbestandteile

Festes Jahresgehalt	Altersversorgung
	Nebenleistungen

Variable Vergütungsbestandteile

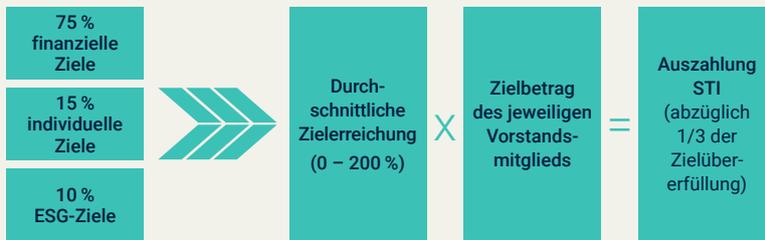
Kurzfristig	Langfristig (Long-Term Incentive, LTI)	
Short-Term Incentive (STI) Plan	Performance Phantom Share (PPS) Program	Long-Term Incentive Plan (LIP)

Prozentuale Verteilung der Vergütungsbestandteile



Variable Vergütungsbestandteile

Kurzfristig (STI – Laufzeit 1 Jahr)



Langfristig PPS-Programm – Laufzeit 4 Jahre



LIP – Laufzeit 4 Jahre



- Clawback-Regelung** ➤ Nachträgliche Korrektur Konzernabschluss/sonstige Berechnungsgrundlagen, Pflichtverletzung im Sinne des § 93 AktG oder des Code of Conduct
- Abfindungs-Cap** ➤ Höchstens eine Ziel-Gesamtvergütung (ohne LIP, betriebliche Altersversorgung und Nebenleistungen), maximale Vergütung für Restlaufzeit
- Share Ownership Guidelines** ➤ Ein festes Netto-Jahresgehalt nach vierjähriger Aufbauphase
- Maximalvergütung** ➤ Chief Executive Officer 5.900.000 €
Ordentliche Vorstandsmitglieder 2.900.000 €

2.2 ANGABEN ZU ABWEICHUNGEN VOM VERGÜTUNGSSYSTEM DES VORSTANDS

Das aktuelle Vergütungssystem gilt für alle potenziellen Vertragsverlängerungen und neu abzuschließenden Dienstverträge mit Vorstandsmitgliedern ab dem 1. Januar 2021.¹ Demnach entsprechen die Verträge von Dr. Stefan Sigg (Chief Product Officer, CPO), dessen Vertragsverlängerung im Jahr 2021 erfolgte, sowie der im Berichtsjahr erstmalig bestellten Vorstände Joshua Husk (Chief Revenue Officer, CRO) und Dr. Benno Quade (Chief Operating Officer, COO) grundsätzlich dem aktuellen Vergütungssystem. Für Joshua Husk wurden bestimmte Abweichungen erklärt, auf die im Weiteren näher eingegangen wird.

Sanjay Brahmawar (Chief Executive Officer, CEO) erfüllt seinen laufenden Vertrag und fällt somit noch

¹ Die Gewichtung der Jahresziele im Rahmen der kurzfristigen variablen Vergütung, die nach Billigung durch die Hauptversammlung vom 17. Mai 2022 umgesetzt wurde, ist kein Vertragsbestandteil der Vorstandsdiensverträge, sodass diese Änderung unabhängig von etwaigen Vertragsabschlüssen oder -verlängerungen für alle im Geschäftsjahr amtierenden Vorstände Geltung erlangt hat.

nicht unter alle Neuerungen des aktuellen Vergütungssystems. Der Aufsichtsrat hat jedoch am 27. Oktober 2022 über dessen Vertragsverlängerung beschlossen, die mit einer Umstellung des Vertrags auf das geltende Vergütungssystem mit Wirkung zum 1. August 2023 einhergeht.

Dr. Elke Frank (Chief Human Resources Officer, CHRO) ist zum 31. Oktober 2022 und Dr. Matthias Heiden (Chief Financial Officer, CFO) zum 31. Dezember 2022 aus dem Vorstand ausgeschieden. Da beide Verträge vor dem 1. Januar 2021 abgeschlossen wurden, fielen diese noch nicht unter das aktuelle Vergütungssystem.

Die für Sanjay Brahmawar, Dr. Elke Frank und Dr. Matthias Heiden nach dem alten Vergütungssystem geltenden Vergütungselemente, die vom aktuellen Vergütungssystem abweichen, werden an den relevanten Stellen in [Abschnitt 2.4](#) separat beschrieben.

Im Zusammenhang mit der Bestellung von Joshua Husk als neues Vorstandsmitglied im Geschäftsjahr 2022 wird von folgenden Bestandteilen des von der Hauptversammlung am 17. Mai 2022 gebilligten Vergütungssystems vorübergehend abgewichen:

Bestandteil	Vergütungssystem	Abweichung bei Joshua Husk
Maximalvergütung	Die Maximalvergütung beträgt für ordentliche Vorstandsmitglieder jeweils 2.900.000 €.	Die Maximalvergütung beträgt für Joshua Husk 4.000.000 €. Die unten dargestellte Einmalzahlung (Sign-on-Bonus) kann diese Maximalvergütung im Jahr der Auszahlung um den Betrag dieses Sign-on-Bonus erhöhen.
Prozentuale Verteilung der Vergütungsbestandteile für ordentliche Vorstandsmitglieder	Der Anteil der festen Vergütung (festes Jahresgehalt, Altersversorgung und Nebenleistungen) liegt zwischen ungefähr 38 % und ungefähr 40 % der Ziel-Gesamtvergütung. Der Anteil der variablen Vergütung liegt zwischen ungefähr 60 % und ungefähr 62 % der Ziel-Gesamtvergütung. Dabei beträgt der Anteil des STI (Zielbetrag) zwischen ungefähr 16 % und ungefähr 20 % der Ziel-Gesamtvergütung und der Anteil des LTI (Zielbetrag) zwischen ungefähr 42 % und ungefähr 44 % der Ziel-Gesamtvergütung.	Der Anteil der festen Vergütung für Joshua Husk liegt bei ungefähr 35 % der Ziel-Gesamtvergütung. Der Anteil der variablen Vergütung für Joshua Husk liegt bei ungefähr 65 % der Ziel-Gesamtvergütung. Dabei beträgt der Anteil des STI (Zielbetrag) ungefähr 29 % der Ziel-Gesamtvergütung und der Anteil des LTI (Zielbetrag) ungefähr 36 % der Ziel-Gesamtvergütung.

Bestandteil	Vergütungssystem	Abweichung bei Joshua Husk
Sign-on-Bonus	Das Vergütungssystem sieht keine Sign-on-Boni vor.	Joshua Husk erhält einen Sign-on-Bonus in Höhe von 538.097 €, der im Falle eines Ausscheidens aus dem Vorstand vor Ablauf von 14 Monaten unter bestimmten Voraussetzungen an die Gesellschaft zurückzuzahlen wäre. Der einmalige Sign-on-Bonus wurde bei der Berechnung der prozentualen Verteilung außer Betracht gelassen. Dieser wird nicht auf die Maximalvergütung des Jahres, in dem er zur Auszahlung kommt, angerechnet.
Altersversorgung	Vorstände mit Wohnsitz in Deutschland erhalten zur Unterstützung der privaten Altersvorsorge eine zusätzliche jährliche Barzahlung. Diese beträgt für ordentliche Vorstandsmitglieder 150.000 €.	Joshua Husk erhält zur Unterstützung seiner privaten Altersvorsorge, trotz Wohnsitzes außerhalb Deutschlands, ebenfalls die für ordentliche Vorstandsmitglieder bestimmte Barzahlung in Höhe von 150.000 €.

Der Aufsichtsrat kann entsprechend der gesetzlichen Regelung (§ 87a Abs. 2 AktG) unter außergewöhnlichen Umständen vorübergehend von dem Vergütungssystem abweichen, wenn dies im Interesse des langfristigen Wohlergehens der Gesellschaft notwendig ist. Das Vergütungssystem nennt hierfür beispielhaft eine Unternehmens- oder Wirtschaftskrise. Außergewöhnliche Umstände liegen nach der gesetzlichen Regelung aber nicht nur in Krisenzeiten vor, sondern sind auch dann anzunehmen, wenn die Abweichung ex ante mit relevanter Wahrscheinlichkeit geeignet ist, eine nachhaltige Wertschöpfung und Rentabilität des Unternehmens zu fördern.

Da Joshua Husk ohne diese Abweichungen nicht als Vorstandsmitglied hätte gewonnen werden können und der Aufsichtsrat davon überzeugt ist, dass die Gewinnung von Joshua Husk mit hoher Wahrscheinlichkeit den langfristigen Erfolg der Gesellschaft nachhaltig positiv beeinflussen wird und dessen Ernennung zum Vorstandsmitglied im Interesse der Gesellschaft ist, wurden die dargestellten Abweichungen als notwendig erachtet.

Die vom Vergütungssystem vorgeschriebene Maximalvergütung sowie die Vergütungsstruktur (prozentuale Verteilung der Vergütungskomponenten und fehlender Sign-on-Bonus) hält einem Vergütungsvergleich für einen in den USA ansässigen CRO eines globalen Softwareunternehmens nicht stand. Insbesondere im IT-Sektor in den USA findet nicht zuletzt aufgrund der Strahlkraft der sogenannten Hyperscaler ein großer Wettbewerb um Talente statt, der mit einem Vergütungswettbewerb einhergeht. Da 50 % des Total Addressable Market der

Software AG sowie der größte Umsatzanteil in den USA liegen, ist eine starke Vertriebspräsenz in diesem wichtigen Markt für das Unternehmen jedoch von essenzieller Bedeutung. Dies unter anderem, um die Signifikanz der US-Repräsentation zu stärken, um Zeitzonendifferenzen, Sprachbarrieren und Reiserestriktionen zu vermeiden, um bestehende Netzwerke in den USA besser nutzen zu können und um die Marktkenntnisse und -erfahrungen in den USA weiter ausbauen zu können. Nach einer Phase, in der der CRO nicht auf Vorstandsebene angesiedelt war, zeigt sich, dass es wichtig ist, die hohe Bedeutung der Kundenorientierung und Expertise auch im Vorstandsgremium entsprechend widerzuspiegeln. Mithin sind die Etablierung eines Vertriebsvorstands in den USA für das langfristige Wohlergehen der Gesellschaft und damit einhergehend die vorübergehenden Abweichungen vom Vergütungssystem notwendig. Dieser Wechsel musste zeitnah erfolgen, um die nächste Phase der Transformation und die Etablierung langfristig orientierter Strategien weiter vorantreiben zu können.

Im Rahmen des Suchprozesses fand eine eingehende Beurteilung möglicher Kandidaten statt. Insgesamt maßgeblich war dabei, dass die Qualifikationen und Expertise der Förderung einer nachhaltigen Wertschöpfung und Rentabilität im Rahmen der Interessen des Unternehmens dienen. Der Aufsichtsrat ist der Überzeugung, dass dies auf den zum Vorstand bestellten Kandidaten Joshua Husk aufgrund seiner strategischen Fähigkeiten, der Transformationserfahrung sowie der Expertise im Bereich Infrastructure Software in besonderem Maße zutrifft.

2.3 VERGÜTUNGSHÖHE UND EINHALTUNG DER MAXIMALVERGÜTUNG

Der Aufsichtsrat bestimmt für die einzelnen Vorstandsmitglieder eine Ziel-Gesamtvergütung. Die Ziel-Gesamtvergütung setzt sich aus der Summe aller für die Gesamtvergütung maßgeblichen Vergütungsbestandteile zusammen. Für die variablen Vergütungsbestandteile sind dabei jeweils die Zielbeträge bei einer Zielerfüllung von 100 % der Budgetwerte maßgeblich. Der Aufsichtsrat überprüft für jedes Geschäftsjahr die Ziele der variablen Vergütungsbestandteile. Dabei beschließt der Aufsichtsrat auf Grundlage der Ergebnisfeststellungen der vorausgegangenen Geschäftsjahre im Rahmen der Budgetplanung für das laufende Geschäftsjahr, welche Ziele die Gesellschaft und die Vorstandsmitglieder erreichen sollen.

Die für ein Geschäftsjahr zu gewährende Gesamtvergütung (Summe aller festen und variablen Vergütungsbestandteile gemäß Abbildung auf Seite 256) der Vorstandsmitglieder – unabhängig davon, ob sie in diesem Geschäftsjahr oder zu einem späteren Zeitpunkt ausbezahlt wird – ist nach oben absolut begrenzt (Maximalvergütung). Die Maximalvergütung beträgt für den CEO 5.900.000 € und für die ordentlichen Vorstandsmitglieder jeweils 2.900.000 €.

Übersteigt die für ein Geschäftsjahr berechnete Gesamtvergütung die Maximalvergütung, wird der Auszahlungsbetrag aus dem Long-Term Incentive (LTI) so weit gekürzt, dass die Maximalvergütung eingehalten wird. Falls erforderlich, kann der Aufsichtsrat nach pflichtgemäßem Ermessen andere Vergütungskomponenten kürzen oder die Rückerstattung bereits gezahlter Vergütungsbestandteile verlangen. Unabhängig von der festgesetzten Maximalvergütung sind zudem die Auszahlungsbeträge der einzelnen variablen Vergütungsbestandteile prozentual begrenzt. Über die Einhaltung der festgelegten Maximalvergütung der Vorstandsmitglieder kann erst nach erfolgter Auszahlung aller Vergütungsbestandteile, die für ein Geschäftsjahr zugesagt wurden, abschließend berichtet werden. Das heißt für das Geschäftsjahr 2022 erst im Vergütungsbericht für das Jahr 2026.

Sanjay Brahmawar fällt erst im Zuge seiner Vertragsverlängerung ab 1. August 2023 und der damit einhergehenden Anwendung des aktuellen Vergütungssystems unter die Regelung zur Maximalvergütung. Auch

die Verträge von Dr. Matthias Heiden und Dr. Elke Frank fielen nicht unter die Regelung zur Maximalvergütung. Alle drei Verträge folgen dem alten Vergütungssystem, wonach für die variablen Vergütungskomponenten keine betragsmäßigen, sondern prozentuale Höchstgrenzen festgelegt sind, aus denen eine betragsmäßige Höchstgrenze berechnet werden kann. Eine explizit betragsmäßige Höchstgrenze für die Gesamtvergütung ist nicht festgesetzt. Ferner wurde mit Joshua Husk wie unter 2.2 dargestellt individualvertraglich eine abweichende Maximalvergütung vereinbart.

2.4 VERGÜTUNGSBESTANDTEILE

Das Vergütungssystem besteht aus festen und variablen Vergütungsbestandteilen (siehe Abbildung auf Seite 256). Die feste Vergütung setzt sich aus dem festen Jahresgehalt, der Altersversorgung und den Nebenleistungen zusammen. Die variable Vergütung setzt sich aus einer kurzfristigen (STI) und zwei langfristigen Komponenten (LTI) zusammen. Die langfristigen Komponenten bestehen aus dem PPS-Programm und dem LIP.

2.4.1 Feste Vergütungsbestandteile

2.4.1.1 Festes Jahresgehalt

Die Vorstandsmitglieder erhalten ein festes Jahresgehalt. Das feste Jahresgehalt wird in zwölf gleichen Raten ausgezahlt. Die Höhe des festen Jahresgehalts orientiert sich an den Aufgaben und der strategischen und operativen Verantwortung des einzelnen Vorstandsmitglieds.

2.4.1.2 Altersversorgung

Das Vergütungssystem sieht für Vorstände mit Wohnsitz in Deutschland zur Unterstützung der privaten Altersvorsorge eine zusätzliche jährliche Barzahlung vor. Die Zahlung beträgt für den CEO 250.000 € und für die ordentlichen Vorstandsmitglieder jeweils 150.000 €. Entsprechend der oben dargestellten vorübergehenden Abweichung erhält Joshua Husk die Barzahlung in Höhe von 150.000 € ebenfalls.

Der CEO Sanjay Brahmawar fällt erst im Rahmen der Verlängerung seines Dienstvertrags und einer damit einhergehenden Anwendung des aktuellen Vergütungssystems (ab 1. August 2023) unter die neu gestaltete

Regelung zur Altersversorgung. Nach dem alten System zur Altersversorgung, unter das auch die Verträge von Dr. Elke Frank und Dr. Matthias Heiden fielen, besteht für ihn eine Pensionsregelung, die ihm unabhängig vom Alter bei Dienst Eintritt ab Vollendung des 62. Lebensjahres eine lebenslange Altersrente zusagt. 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 % der Altersrente. Scheidet der CEO Sanjay Brahmawar 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 gekürzt. Scheidet er 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.

Die Veränderung des Barwerts aus Pensionszusagen (Defined Benefit Obligation, DBO) und der Barwert der Pensionszusagen zum 31. Dezember 2022 wie im Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) für das Jahr 2022 dargestellt lauten wie folgt:

in €	Veränderung DBO im Jahr 2022	DBO zum 31.12.2022
Sanjay Brahmawar CEO	-614.852	1.401.131
Dr. Elke Frank CHRO	-490.018	446.386
Dr. Matthias Heiden CFO	-303.403	320.747

2.4.1.3 Nebenleistungen

Die Nebenleistungen bestehen aus der Bereitstellung eines angemessenen Dienstwagens zur beruflichen und privaten Nutzung (oder alternativ aus einer monatlichen Dienstwagenpauschale) und der Abdeckung durch die Gruppenunfallversicherung. Darüber hinaus sind die Vorstandsmitglieder in die Directors-and-Officers-Versicherung der Software AG einbezogen. Der Selbstbehalt liegt bei 10 % des Schadens, maximal bis zum Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung des Vorstandsmitglieds.

2.4.2 Variable Vergütungsbestandteile

2.4.2.1 Short-Term Incentive Plan

Die kurzfristige variable Vergütung der Vorstandsmitglieder orientiert sich am finanziellen und nichtfinanziellen Ergebnis des jeweiligen Geschäftsjahres. Sie ist dabei im Geschäftsjahr 2022 zu 75 % von finanziellen Unternehmenszielen, zu 15 % von individuellen finanziellen oder nichtfinanziellen Zielen der jeweiligen Vorstände und zu 10 % von Environmental, Social und Governance(ESG)-Zielen abhängig, die individuell oder für alle Vorstände gemeinsam definiert werden können. Der Short-Term Incentive ist nur bei Überschreiten bzw. Erreichen bestimmter Schwellenwerte zu zahlen. Der Auszahlungsbetrag für den Short-Term Incentive ist auf 200 % des Zielbetrags (Auszahlungs-Cap) begrenzt.

Als finanzielle Ziele dienen im Geschäftsjahr 2022 die an den Kapitalmarkt kommunizierten Ziele. Als individuelle Ziele 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 individuellen Ziele können im Geschäftsbereich des jeweiligen Vorstands unter anderem das Erreichen von Umsatz- und Wachstumszielen, die Umsetzung der Unternehmensstrategie oder ein nachhaltiges Wirtschaften (zum Beispiel im Bereich Diversity, Nachfolgeplanung, Innovationsleistung) unterstützen. Die gleichen individuellen Ziele können auch für mehrere Vorstandsmitglieder definiert werden.

Unter ESG-Zielen versteht man Ziele, die sich auf Umwelt (Environment), Soziales (Gesellschaft) und verantwortungsvolle Unternehmensführung (Governance) beziehen. Der Aufsichtsrat legt für das jeweilige Geschäftsjahr die ESG-Leistungskriterien und die Methoden zur Leistungsmessung fest. Die möglichen Leistungskriterien setzen sich zum Beispiel aus ESG-Ratings, Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterzufriedenheit und Arbeitsschutz (Gesundheit und Sicherheit) zusammen. Die Gesamtzielerreichung für die ESG-Leistung ergibt sich aus dem Durchschnitt der Zielerreichung der einzelnen ESG-Leistungskriterien.

Die Zielerreichung wird jedes Jahr vor Auszahlung des STI vom Aufsichtsrat festgelegt. Aus der jeweiligen Zielerreichung der finanziellen, individuellen und ESG-Ziele sowie der angegebenen Gewichtung der Ziele errechnet sich die durchschnittliche Zielerreichung. Bei

einer Gesamtzielerreichung von 100 % entspricht der Auszahlungsbetrag dem Zielbetrag. Bei einer Gesamtzielerreichung von 0 % wird keine Auszahlung geleistet (Schwellenwert). Bei einer Gesamtzielerreichung von 200 % oder mehr erfolgt eine Auszahlung von 200 % des Zielbetrags (Maximalwert). Zwischen dem Schwellenwert und dem Zielwert sowie zwischen dem Zielwert und dem Maximalwert wird jeweils linear interpoliert. Ein Drittel der Übererfüllung über 100 % wird nicht in bar ausbezahlt, sondern per Übertrag in PPS angelegt und erst zu einem späteren Zeitpunkt unter Berücksichtigung der zukünftigen Aktienkursentwicklung ausbezahlt.

Beginnt oder endet der Dienstvertrag in einem laufenden Geschäftsjahr, wird der Auszahlungsbetrag zeitanteilig entsprechend gekürzt.

Der Aufsichtsrat ist berechtigt, im Fall von außergewöhnlichen Ereignissen oder Entwicklungen, zum Bei-

spiel bei der Akquisition oder der Veräußerung eines Unternehmensteils, die Bedingungen des STI vorübergehend in angemessenem Rahmen sachgerecht anzupassen. Allgemeine ungünstige Marktentwicklungen erfüllen hierbei nicht den Sachverhalt außergewöhnlicher Ereignisse oder Entwicklungen. Entsprechendes gilt, wenn Änderungen der für die Gesellschaft anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften wesentliche Auswirkungen auf die für die Berechnung des STI maßgeblichen Parameter haben sowie für den Fall, dass ein Geschäftsjahr weniger als zwölf Monate umfasst (Rumpfgeschäftsjahr).

Die für alle Vorstände geltenden finanziellen Ziele für das Jahr 2022, deren Zielerreichung und die damit einhergehende Anwendung der Leistungskriterien waren wie folgt:

Finanzielle Unternehmensziele¹

Beschreibung Leistungskriterium	Gewichtung in %	Zielerreichung 0 %	Zielerreichung 100 %	Zielerreichung 200 %	Tatsächliche Zielerreichung in %	Tatsächliche Zielerreichung gewichtet auf 100 % gerechnet in %
Digital Business Konzern-Produkt-Bookings	25	Vorjahr +11 %	Vorjahr +22,5 %	Vorjahr +32 %	12,6	3,2
Adabas & Natural Konzern-Produkt-Bookings	5	Vorjahr -4 %	Vorjahr +4 %	Vorjahr +10 %	200,0	10,0
Konzern- Produktumsatz	25	Vorjahr +6 %	Vorjahr +10 %	Vorjahr +14 %	26,1	6,5
Konzern-Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS)	20	20 %	21 %	22 %	123,0	24,6
Gesamt	75					44,3

Zielerreichung finanzielle Unternehmensziele je Mitglied des Vorstands

	Vergütung bei Zielerreichung 0 % in €	Vergütung bei Zielerreichung 100 % in €	Vergütung bei Zielerreichung 200 % in € ²	Vergütung tatsächlich in €
Sanjay Brahmawar	0	1.166.667	2.361.111	688.722
Dr. Elke Frank	0	319.444	648.148	188.579
Dr. Matthias Heiden	0	508.333	1.027.778	300.086
Joshua Husk	0	426.459	862.684	251.753
Dr. Benno Quade	0	91.146	183.738	53.806
Dr. Stefan Sigg	0	554.167	1.118.056	327.143

¹ Zur Definition der Kennzahlen siehe zusammengefassten Lagebericht der Software AG für das Geschäftsjahr 2022, Abschnitt [Grundlagen des Konzerns](#).

² Die in dieser und den nachfolgenden Tabellen dieses Abschnitts angegebenen Vergütungsbeträge enthalten einen finanziellen Vorteil, der entsteht, weil der in PPS gewährte Anteil einem 10%igen Abschlag auf den durchschnittlichen Aktienkurs im Februar des Folgejahres unterliegt. Zur Erläuterung des PPS-Programms siehe [Abschnitt 2.4.2.2](#).

Die für alle Vorstände geltenden ESG-Ziele für das Jahr 2022, deren Zielerreichung und die damit einhergehende Anwendung der Leistungskriterien waren wie folgt:

ESG-Ziele

Beschreibung Leistungskriterium	Gewichtung in %	Zielerreichung 0 %	Zielerreichung 100 %	Zielerreichung 200 %	Tatsächliche Zielerreichung in %	Tatsächliche Zielerreichung gewichtet auf 100 % gerechnet in %
Employee Engagement Score	5	<=3,95	4,14	4,24	170	8,5
Net Promoter Score	5	48	52	56	200	10,0
Gesamt	10					18,5

Zielerreichung ESG-Ziele je Mitglied des Vorstands

	Vergütung bei Zielerreichung 0 % in €	Vergütung bei Zielerreichung 100 % in €	Vergütung bei Zielerreichung 200 % in €	Vergütung tatsächlich in €
Sanjay Brahmawar	0	155.556	314.815	287.778
Dr. Elke Frank	0	42.593	86.420	78.796
Dr. Matthias Heiden	0	67.778	137.037	125.389
Joshua Husk	0	56.861	115.025	105.193
Dr. Benno Quade	0	12.153	24.498	22.483
Dr. Stefan Sigg	0	73.889	149.074	136.694

Die individuellen Ziele für das Jahr 2022, deren Zielerreichung und die damit einhergehende Anwendung der Leistungskriterien waren wie folgt:

Individuelle Ziele je Mitglied des Vorstands und deren Erreichung

	Gewichtung in %	Thema	Ziel	Tatsächliche Zielerreichung in %	Tatsächliche Zielerreichung gesamt in %
Sanjay Brahmawar	7,5	StreamSets- Integration	Realisierung von ARR- Wachstum ¹	0,0	50,0
	7,5	Helix- Transformations- strategie	Einhaltung des Umsetzungszeitplans	100,0	
Dr. Elke Frank	7,5	StreamSets- Integration	Realisierung von ARR-Wachstum	0,0	25,0
	7,5	People & Culture	Erfüllungsgrad definierter KPIs im Zeitplan ²	50,0	
Dr. Matthias Heiden	7,5	StreamSets- Integration	Realisierung von ARR-Wachstum	0,0	25,0
	7,5	Reporting- Systeme	Weiterentwicklung und Integration bestehender Systeme zur tiefergehen- den Analyse von KPIs	50,0	
Joshua Husk	7,5	StreamSets- Integration	Realisierung von ARR-Wachstum	0,0	66,5
	7,5	Sales Forecast	Erhöhung der Progno- següte und Realisierung der geplanten Digital Business Bookings	133,0	
Dr. Benno Quade	7,5	StreamSets- Integration	Realisierung von ARR- Wachstum	0,0	87,5
	7,5	Professional Services & Operations	Stärkung des Ökosystems und Prozessoptimierungen	175,0	
Dr. Stefan Sigg	7,5	StreamSets- Integration	Realisierung von ARR- Wachstum	0,0	62,5
	7,5	Cloud-/SaaS- Angebote	Unterstützung des Trends zu mehr SaaS-Angeboten	125,0	

¹ ARR = Annual Recurring Revenue (jährlich wiederkehrender Umsatz); zur Definition siehe zusammengefassten Lagebericht der Software AG für das Geschäftsjahr 2022, Abschnitt [Grundlagen des Konzerns](#).

² KPIs = Key Performance Indicators (wesentliche Kennzahlen).

Zielerreichung individuelle Ziele je Mitglied des Vorstands

	Vergütung bei Zielerreichung 0 % in €	Vergütung bei Zielerreichung 100 % in €	Vergütung bei Zielerreichung 200 % in €	Vergütung tatsächlich in €
Sanjay Brahmawar	0	233.333	472.222	116.667
Dr. Elke Frank	0	63.889	129.630	15.972
Dr. Matthias Heiden	0	101.667	205.556	25.417
Joshua Husk	0	85.292	172.537	56.719
Dr. Benno Quade	0	18.229	36.748	15.951
Dr. Stefan Sigg	0	110.833	223.611	69.271

Gesamt-Zielerreichung und Tantieme für das Jahr 2022

	Vergütung bei Zielerreichung 0 % in €	Vergütung bei Zielerreichung 100 % in €	Vergütung bei Zielerreichung 200 % in €	Tatsächliche Zielerreichung gesamt in %	Tantieme- Vergütungsbetrag in €	davon STI-Betrag in € ¹
Sanjay Brahmawar	0	1.555.556	3.148.148	70,3	1.093.167	702.750
Dr. Elke Frank	0	425.926	864.198	66,5	283.347	221.750
Dr. Matthias Heiden	0	677.778	1.370.370	66,5	450.892	266.100
Joshua Husk	0	568.612	1.150.246	72,8	413.665	255.778
Dr. Benno Quade	0	121.528	244.985	75,9	92.240	39.531
Dr. Stefan Sigg	0	738.889	1.490.741	72,2	533.108	252.525

¹ Der verbleibende Tantieme-Vergütungsbetrag wird in PPS gewährt und entspricht somit dem Wert der PPS-Zusagen für das Jahr 2022 in Abschnitt 2.4.2.2.

2.4.2.2 Performance-Phantom-Share-Programm

Die langfristige variable Vergütung der Vorstandsmitglieder im Rahmen des PPS-Programms ist auf das nachhaltige Wachstum des Unternehmens ausgerichtet. Die Vergütung wird den Vorstandsmitgliedern der Software AG jährlich aktienbasiert in Form von PPS gewährt. Jede Tranche hat eine Laufzeit von vier in die Zukunft gerichteten Jahren.

Der Gewährungsbetrag für das PPS-Programm bestimmt sich aus dem Produkt des vertraglich vereinbarten jährlichen individuellen Zielbetrags des jeweiligen Vorstandsmitglieds und der Zielerreichung der STI-Ziele. Zum Zeitpunkt der Gewährung des PPS-Programms wird der Gewährungsbetrag für das PPS-Programm zuzüglich des aus dem STI übertragenen Betrags je Vorstandsmitglied auf Grundlage des Referenzkurses der Software AG-Aktie in virtuelle Aktien des Unternehmens (PPS) umgewandelt und den jeweiligen Vorstandsmitgliedern als Rechengröße zugeteilt. Der Referenzkurs bestimmt sich aus dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie im der Gewährung vorangehenden Februar, abzüglich 10 %.

Nach Ablauf der vierjährigen Laufzeit findet ein Barausgleich auf Basis des Durchschnittskurses der Software AG-Aktie im Februar zum Ende der Laufzeit statt. Der Auszahlungsbetrag aus dem PPS-Programm ist auf 200 % des Zielbetrags begrenzt.

Der CEO Sanjay Brahmawar fällt erst mit Verlängerung seines Dienstvertrags und der damit einhergehen-

den Anwendung des aktuellen Vergütungssystems (ab 1. August 2023) unter das dargestellte PPS-Programm. Für ihn sowie für die im Jahr 2022 ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder Dr. Elke Frank und Dr. Matthias Heiden gilt das Vorgänger-PPS-Programm mit folgenden Abweichungen:

- Die PPS werden in drei gleichen Tranchen mit Mindesthaltedauern von einem, zwei und drei Jahren gewährt und jeweils im März fällig.
- Mit Ablauf der Mindesthaltedauer haben die Berechtigten einmal im Quartal (zwischen dem Zeitpunkt der Veröffentlichung von Finanzergebnissen und dem folgenden fünften Handelstag) die Möglichkeit, die Auszahlung der fälligen PPS zu verlangen (Ausübung).
- Bei Ausübung zum Ablauf der Mindesthaltedauer erfolgt ein Barausgleich auf Basis des Durchschnittskurses der Software AG-Aktie im Februar vor der Auszahlung; bei späterer Ausübung erfolgt ein Barausgleich auf Basis des Durchschnittskurses der Software AG-Aktie zwischen dem sechsten und dem zehnten Handelstag nach der Entscheidung über die Ausübung.
- Während der gesamten Haltedauer wird die an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie mit dem gleichen Betrag je Bestands-PPS an die Berechtigten ausbezahlt.
- Die Auszahlung ist auf das Zweifache des Referenzkurses bei Vergabe der jeweiligen PPS-Tranchen begrenzt;

diese Obergrenze wird jährlich für den Bestand der den Vorstandsmitgliedern zugeteilten PPS auf Basis des gewichteten Durchschnitts der Referenzkurse ermittelt.

- Spätestens die am 15. Januar des siebten Jahres nach dem Ausscheiden eines Vorstandsmitglieds noch nicht zur Auszahlung gekommenen PPS werden am auf die öffentliche Bekanntgabe der vorläufigen Q1-Zahlen folgenden Handelstag zur Zahlung fällig.

Die Anzahl der in den vergangenen beiden Geschäftsjahren zugesagten sowie der insgesamt zum 31. Dezember 2022 gehaltenen PPS ist in der nachfolgenden Tabelle aufgeführt:

PPS, im Geschäftsjahr und im Vorjahr zugesagt sowie Gesamtbestand

	Zusagen für das Jahr 2022 Stücke	Wert der Zusagen für das Jahr 2022 in €	Zusagen für das Jahr 2021 Stücke	Wert der Zusagen für das Jahr 2021 in €	Gesamtbestand zum 31.12.2022 Stücke	Gesamtbestand zum 31.12.2022 in €
Sanjay Brahmawar	19.852	390.417	24.563	816.852	99.518	2.319.927
Dr. Elke Frank	3.132	61.597	5.541	184.274	15.026	349.670
Dr. Matthias Heiden	9.396	184.792	11.967	397.974	26.728	604.573
Joshua Husk	8.028	157.887	0	0	8.028	157.887
Dr. Benno Quade	2.680	52.708	0	0	2.680	52.708
Dr. Stefan Sigg	14.267	280.583	16.094	535.215	57.497	1.327.614
Gesamt	57.355	1.127.985	58.165	1.934.315	209.477	4.812.380

2.4.2.3 Long-Term Incentive Plan

Long-Term Incentive Plan 2021 und 2022

Die langfristige variable Vergütung der Vorstandsmitglieder im Rahmen des LIP ist auf das nachhaltige Wachstum des Unternehmens ausgerichtet. Die Vergütung aus dem LIP wird den Vorstandsmitgliedern beginnend mit dem Geschäftsjahr 2021 jährlich in Form von virtuellen Aktienoptionen gewährt. Jede Tranche hat eine Laufzeit von vier in die Zukunft gerichteten Jahren.

Der LIP besteht aus zwei gleich gewichteten Teilen. Zum Zeitpunkt der Gewährung des LIP wird der jährliche individuelle Zielbetrag für den LIP je Vorstandsmitglied zu je 50 % in virtuelle Aktienoptionen für Teil 1 und Teil 2 des LIP umgewandelt und den jeweiligen Vorstandsmitgliedern als Rechengröße zugeteilt. Hierbei werden auf Basis einer Fair-Value-Berechnung virtuelle Aktienoptionen für Teil 1 und Teil 2 ausgegeben, die mit ihren Erwartungswerten zu jeweils 50 % dem individuellen Zielbetrag des jeweiligen Vorstandsmitglieds entsprechen.

Die Auszahlung zum Ablauf der vierjährigen Laufzeit wird durch die zugeteilte Anzahl und die Zielerreichungsfaktoren bestimmt.

Für Teil 1 des LIP ergibt sich der Zielerreichungsfaktor aus der Outperformance der Software AG-Aktie im Vergleich zum MDAX. Die Outperformance wird berechnet als Differenz aus Wertsteigerung der Software AG-Aktie und Wertsteigerung des MDAX-Preisindex, jeweils über die vierjährige Laufzeit der LIP-Tranche. Der Zielerreichungsfaktor beträgt im Minimum 0 bei einer Outperformance unter 0 %, 1 bei einer Outperformance zwischen 0 und 2 % und erreicht sein Maximum von 2 bei einer Outperformance von mindestens 20 %. Dazwischen wächst der Zielerreichungsfaktor je Steigerung der Outperformance um 2 Prozentpunkte um jeweils 0,1. Der Wert je Option für Teil 1 wird berechnet als Produkt von Outperformance und Ausgangspreis der Software AG-Aktie und wird zur Ermittlung des Auszahlungsbetrags mit dem Zielerreichungsfaktor multipliziert. Die Auszahlung für Teil 1 des LIP ist auf 200 % des Zielbetrags für Teil 1 begrenzt.

Für Teil 2 des LIP ergibt sich der Zielerreichungsfaktor aus der durchschnittlichen Zielerreichung der Ziele für Umsatz, Gewinnmarge und Annual Recurring Revenue (ARR). Für jedes Ziel legt der Aufsichtsrat

jährlich eine minimale Zielerreichung (Schwellenwert), einen Zielwert und eine maximale Zielerreichung (Maximalwert) für die nächsten vier Geschäftsjahre fest. Unterhalb des Schwellenwertes beträgt die Zielerreichung 0 %. Am Zielwert beträgt die Zielerreichung 100 %. Oberhalb des Maximalwerts beträgt die Zielerreichung 200 %. Zwischen Schwellen- und Zielwert sowie zwischen Ziel- und Maximalwert wird linear interpoliert. Die Zielerreichung ist dadurch je Ziel und insgesamt auf 0 bis 200 % begrenzt. Bei der Bestimmung der durchschnittlichen Zielerreichung werden die drei Ziele im Geschäftsjahr mit je einem Drittel (und damit gleich) gewichtet. Der Wert je Option für Teil 2 berechnet sich als Wertsteigerung der Software AG-Aktie von Beginn bis Ende der Laufzeit der LIP-Tranche und wird zur Ermittlung des Auszahlungsbetrags mit der durchschnittlichen Zielerreichung multipliziert. Die Auszahlung für Teil 2 des LIP ist auf 200 % des Zielbetrags für Teil 2 begrenzt.

Bestehende Rechte aus dem Management Incentive Plan 2020

Im Juni 2020 wurden Rechte unter dem Management Incentive Plan (MIP 2020) an Vorstandsmitglieder zugeteilt. Da einzelne Vorstandsmitglieder laufende Rechte im Rahmen des MIP 2020 halten, erfolgt eine Darstellung dieses Programms im Rahmen des Vergütungsberichts.

Der Plan unterscheidet zwischen drei Arten von Wertsteigerungsrechten (Value Rights, VRs), zum einen zwei Arten von Performance Shares (Komponenten 1 und 2) und zum anderen Retention Shares (Komponente 3). Die unter dem MIP 2020 gewährten Rechte haben eine Laufzeit von jeweils drei Jahren.

Komponente 1

Die Anzahl der zugeteilten VRs unter Komponente 1 zum Ablauf der dreijährigen Laufzeit wird durch den Zielerreichungsfaktor bestimmt. Für die Performance Stock Appreciation Rights (PSARs) ergibt sich der Zielerreichungsfaktor aus der Outperformance der Software AG-Aktie im Vergleich zum MDAX-Preisindex. Die Outperformance wird als Differenz aus der Wertsteigerung der Software AG-Aktie und der Wertsteigerung des MDAX-Preisindex berechnet, jeweils über die dreijährige Laufzeit der MIP-Tranche. Der Zielerreichungsfaktor beträgt im Minimum 0 bei einer Outperformance von unter 0 %, 1 bei einer Outperformance zwischen 0 und 2 % und erreicht sein Maximum von 2 bei einer Outper-

formance von mindestens 20 %. Dazwischen wächst der Zielerreichungsfaktor je Steigerung der Outperformance um 2 Prozentpunkte um jeweils 0,1.

Der Auszahlungsbetrag der VRs unter Komponente 1 wird aus dem Produkt von Zielerreichungsfaktor und der Differenz zwischen Anfangs- und Endkurs der Software AG-Aktie berechnet. Maßgeblich für den Anfangskurs ist der durchschnittliche Kurs der Software AG-Aktie während der 20 Handelstage vor (und inklusive) dem 8. Juni 2020; dieser beläuft sich auf 33,96 €. Der Endkurs berechnet sich aus dem durchschnittlichen Kurs der Software AG-Aktie während der 20 Handelstage vor dem (und inklusive) 8. Juni 2023.

Die Auszahlung für Komponente 1 ist auf 300 % des Zielbetrags, der vom Aufsichtsrat festgelegt wurde, multipliziert mit 0,3 begrenzt.

Komponenten 2 und 3

Die Anzahl der zugeteilten VRs unter Komponente 2 und 3 ändert sich während der Laufzeit nicht. Die Auszahlung für beide Komponenten hängt vom Kurs der Software AG-Aktie ab. Für Komponente 2 ist die Differenz aus Anfangskurs und Endkurs der Software AG-Aktie maßgeblich. Dieser berechnet sich aus dem durchschnittlichen Kurs der Software AG-Aktie während der 20 Handelstage vor (und inklusive) dem 8. Juni 2020. Der Endkurs berechnet sich aus dem durchschnittlichen Kurs der Software AG-Aktie während der 20 Handelstage vor (und inklusive) dem 8. Juni 2023. Komponente 2 kommt jedoch nur zur Auszahlung, wenn der Durchschnittskurs der Software AG-Aktie während mindestens zehn aufeinander folgender Handelstage zwischen dem 10. Mai 2022 und dem 10. Mai 2023 gleich oder höher als 32,72 € ist. Die Auszahlung für Komponente 2 ist auf 300 % des Zielbetrags multipliziert mit 0,3 begrenzt.

Die Auszahlung für Komponente 3 richtet sich ausschließlich nach diesem Endkurs. Sie ist auf 300 % des Zielbetrags multipliziert mit 0,4 begrenzt.

Bestehende Rechte aus dem Management Incentive Plan 2019

Der Management Incentive Plan 2019 (MIP 2019) wurde im März 2019 aufgelegt. Im Juni 2019 wurden die Rechte aus diesem MIP 2019 an die Vorstandsmitglieder zugeteilt. Da einzelne Vorstandsmitglieder laufende Rechte im Rahmen des MIP 2019 halten, erfolgt eine Darstellung dieses Programms im Rahmen des Vergütungsberichts.

Der MIP 2019 setzt sich aus zwei unterschiedlich gewichteten Teilen zusammen. Zum Zeitpunkt der Gewährung des MIP 2019 wurde der durch den Aufsichtsrat individuell festgelegte Zielbetrag für den MIP auf Basis eines gewichteten Anfangswerts in Stock Appreciation Rights (SARs) umgewandelt, die zu 60 % in Performance SARs (PSARs) und zu 40 % in Retention SARs (RSARs) unterteilt und den jeweiligen Vorstandsmitgliedern als Rechengröße zugeteilt wurden. Jede Tranche hat eine Laufzeit von vier in die Zukunft gerichteten Jahren, jeweils also bis 2023.

Performance Stock Appreciation Rights

Die Anzahl der zugeteilten PSARs wird zum Ablauf der vierjährigen Laufzeit durch den Zielerreichungsfaktor bestimmt. Für die PSARs ergibt sich der Zielerreichungsfaktor aus der Outperformance der Software AG-Aktie im Vergleich zum Nasdaq 100 Stock Index. Die Outperformance wird als Differenz aus der Wertsteigerung der Software AG-Aktie und der Wertsteigerung des Nasdaq-Preisindex berechnet, jeweils über die vierjährige Laufzeit der MIP-Tranche. Der Zielerreichungsfaktor beträgt im Minimum 0 bei einer Outperformance unter 0 %, 1 bei einer Outperformance zwischen 0 und 2 % und erreicht sein Maximum von 2 bei einer Outperformance von mindestens 20 %. Dazwischen wächst der

Zielerreichungsfaktor je Steigerung der Outperformance um 2 Prozentpunkte um jeweils 0,1.

Der Auszahlungsbetrag je PSAR wird aus dem Produkt von Zielerreichungsfaktor und dem durchschnittlichen Kurs der Software AG-Aktie während der 20 Handelstage vor (und inklusive) dem 24. März 2023 ermittelt. Die Auszahlung für PSARs ist auf 300 % des Zielbetrags multipliziert mit 0,6 begrenzt.

Retention Stock Appreciation Rights

Die Anzahl der zugeteilten RSARs ändert sich während der Laufzeit nicht. Die Auszahlung hängt ab vom durchschnittlichen Kurs der Software AG-Aktie während der 20 Handelstage vor (und inklusive) dem 24. März 2023. Die Auszahlung für RSARs ist auf 300 % des Zielbetrags multipliziert mit 0,4 begrenzt.

Gesamtbestand der im Rahmen von LIP und MIP gehaltenen Rechte

Die Anzahl der im Geschäftsjahr zugesagten sowie der insgesamt zum 31. Dezember 2022 im Rahmen der dargestellten Programme von den Vorstandsmitgliedern gehaltenen virtuellen Aktienoptionen sind, bewertet nach den Maßstäben des IFRS 2 und wie im IFRS-Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2022 erfasst, in der nachfolgenden Tabelle aufgeführt:

Virtuelle Aktienoptionen, im Geschäftsjahr gewährt, verfallen oder gehalten

	Plan	Performance- Periode Jahre	Zuteilungs- datum	Anzahl zugesagter Optionen	Zugesagter Wert in €	Anzahl verfallener Optionen	Anzahl Optionen zum 31.12.2022	Wert der Optionen zum 31.12.2022 in €
Sanjay Brahmawar	LIP 2022	3,67	01.12.2022 ¹	149.247	1.200.000	0	149.247	368.907
	LIP 2021	4,00	17.05.2021	157.990	1.200.000	0	157.990	330.986
	MIP 2020	3,00	10.06.2020	109.541	879.464	0	109.541	346.495
	MIP 2019	3,79	07.06.2019	48.779	1.216.745	0	48.779	468.386
Dr. Elke Frank	LIP 2021	4,00	17.05.2021	78.995	600.000	50.231	28.764	60.260
	MIP 2020	3,00	10.06.2020	54.771	439.734	11.104	43.667	138.118
	MIP 2019	3,76	07.06.2019	10.162	253.482	0	10.162	97.580
Dr. Matthias Heiden	LIP 2022	3,67	01.12.2022	9.701	78.000	0	9.701	23.979
	LIP 2021	4,00	17.05.2021	78.995	600.000	46.607	32.388	67.852
	MIP 2020	2,94	01.07.2020	27.386	219.883	4.108	23.278	73.643
Joshua Husk	LIP 2022	3,67	01.12.2022	30.281	243.475	0	30.281	74.848
Dr. Benno Quade	LIP 2022	3,67	01.12.2022	8.291	66.667	0	8.291	20.494
Dr. Stefan Sigg	LIP 2022	3,67	01.12.2022	74.624	600.000	0	74.624	184.452
	LIP 2021	4,00	17.05.2021	78.995	600.000	0	78.995	165.493
	MIP 2020	3,00	10.06.2020	54.771	439.734	0	54.771	173.248
	MIP 2019	3,79	07.06.2019	24.390	608.384	0	24.390	234.193

¹ Die Zuteilung der unter dem LIP 2022 gewährten Rechte erfolgte rückwirkend zum 1. Juli 2022 auf Basis von Bewertungsparametern zum 5. Juli 2022.

2.5 SONSTIGE REGELUNGEN

2.5.1 Clawback

Die Gesellschaft ist berechtigt, die Auszahlungsbeträge aus der variablen Vergütung nach pflichtgemäßem Ermessen anzupassen und zurückzufordern, wenn der testierte Konzernabschluss und/oder die Grundlage zur Feststellung sonstiger Ziele, die der Berechnung der variablen Vergütung zugrunde liegen, nachträglich korrigiert werden müssen, weil sie sich als objektiv fehlerhaft herausstellen und der Fehler zu einer Falschberechnung der variablen Vergütung geführt hat. Der Rückforderungsanspruch besteht in Höhe der Differenz zwischen den tatsächlich durch die Gesellschaft geleisteten Auszahlungsbeträgen und den Auszahlungsbeträgen, die nach den Regelungen über die variable Vergütung unter Zugrundelegung der korrigierten Berechnungsgrundlagen hätten ausbezahlt werden müssen.

Im Falle einer Pflichtverletzung eines Vorstandsmitglieds im Sinne des § 93 AktG oder bei einem erheblichen Verstoß gegen den Code of Conduct der Gesellschaft kann der Aufsichtsrat die variablen Vergütungsbestandteile teilweise oder vollständig reduzieren bzw. zurückfordern.

Wirken sich die Korrektur der Berechnungsgrundlagen der variablen Vergütung oder die aufgeführten Verstöße auf mehrere ausgezahlte variable Vergütungsbestandteile aus, können Auszahlungsbeträge für sämtliche variable Vergütungsbestandteile reduziert bzw. zurückgefordert werden. Der Rückforderungsanspruch besteht bis zum Ablauf von vier Jahren nach Auszahlung des jeweils betroffenen variablen Vergütungsbestandteils.

Im Geschäftsjahr 2022 haben keine Rückforderungen variabler Vergütungsbestandteile der Vorjahre stattgefunden.

Der CEO Sanjay Brahmawar fällt erst bei Verlängerung seines Dienstvertrags und einer damit einhergehenden Anwendung des aktuellen Vergütungssystems (ab 1. August 2023) unter die dargestellte Clawback-Regelung. Die Verträge der im Geschäftsjahr 2022 ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder Dr. Elke Frank und Dr. Matthias Heiden fallen nicht unter die Clawback-Regelung.

2.5.2 Share Ownership Guidelines

Die Mitglieder des Vorstands sind vertraglich verpflichtet, im Rahmen der Share Ownership Guidelines nach Ablauf einer vierjährigen Aufbauphase Software AG-Aktien im Wert eines festen Netto-Jahresgehalts dauerhaft während ihrer Amtszeit zu halten. Die Einhaltung dieser Verpflichtung ist erstmalig nach der vierjährigen Aufbauphase und danach jährlich nachzuweisen. Sollte der Wert des aufgebauten Aktienbestands der Software AG-Aktie unter den jeweils nachzuweisenden Betrag sinken, ist das Vorstandsmitglied zum Nacherwerb verpflichtet.

Der CEO Sanjay Brahmawar ist erst bei Verlängerung seines Dienstvertrags und der damit einhergehenden Anwendung des aktuellen Vergütungssystems (ab 1. August 2023) an die Share Ownership Guidelines gebunden. In den Verträgen der im Geschäftsjahr 2022 ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder Dr. Elke Frank und Dr. Matthias Heiden finden die Share Ownership Guidelines keine Anwendung.

2.5.3 Anrechnung der Vergütung für Nebentätigkeiten

Sollten die Vorstandsmitglieder konzerninterne Aufsichtsratsmandate gegen Vergütung wahrnehmen, wird diese Vergütung angerechnet. Bei der Übernahme konzernfremder Aufsichtsratsmandate durch die Vorstandsmitglieder entscheidet der Aufsichtsrat nach pflichtgemäßem Ermessen, ob und inwieweit die Vergütung anzurechnen ist. Im Geschäftsjahr 2022 wurde keine Vergütung von Nebentätigkeiten angerechnet.

2.5.4 Zusagen im Zusammenhang mit der Beendigung der Tätigkeit

2.5.4.1 Beendigung durch reguläres Auslaufen der Bestellung

Es werden keine Abfindungszahlungen oder Sonderbeiträge zur Versorgung geleistet.

Wird der Vorstandsdienstvertrag durch das Vorstandsmitglied selbst oder aus einem von ihm zu vertretenden wichtigen Grund beendet, ist eine Abfindungszahlung ausgeschlossen.

2.5.4.2 Zusagen im Falle des Ausscheidens eines Vorstandsmitglieds

Wird der Dienstvertrag eines Vorstandsmitglieds ohne wichtigen Grund vorzeitig beendet, ist eine mögliche Abfindungszahlung an das jeweilige Vorstandsmitglied auf den Wert von höchstens einer Ziel-Gesamtvergütung (ohne LIP, Zahlung zur Altersversorgung und Nebenleistungen) begrenzt und darf die vertragliche Vergütung für die Restlaufzeit nicht überschreiten (Abfindungs-Cap).

Dr. Elke Frank ist mit Wirkung zum 31. Oktober 2022 aus dem Vorstand ausgeschieden. Sie hat im Geschäftsjahr 2022 eine Abfindungszahlung für die vorzeitige Beendigung des Dienstvertrags in Höhe von 1.000.000 € erhalten. Das entspricht einer Ziel-Gesamtvergütung (ohne LIP, Zahlung zur Altersversorgung und Nebenleistungen). Mit ihr wurde zudem vereinbart, dass die kurzfristige variable Vergütung für das Geschäftsjahr 2022 auch im Fall einer Zielerreichung von mehr als 100 % ausschließlich in bar ausgezahlt werden wird und keine Umrechnung in PPS erfolgt.

Ferner erhält Dr. Matthias Heiden, der mit Wirkung zum 31. Dezember 2022 aus dem Vorstand ausgeschieden ist, für Übergabetätigkeiten im Januar 2023 eine Einmalzahlung in Höhe von 33.333,33 €, das entspricht einem Zwölftel der kurzfristigen variablen Zielvergütung. Abfindungszahlungen wurden nicht vereinbart. Für die Dauer des nachvertraglich vereinbarten Wettbewerbsverbots von sechs Monaten ist die Gesellschaft verpflichtet, eine Karenzentschädigung in einer Gesamthöhe von 300.000 € (bei monatlicher Auszahlung der Teilbeträge in Höhe von 50.000 €) zu zahlen unter Anrechnung anderweitigen Erwerbs. Des Weiteren ist mit Dr. Matthias Heiden vereinbart, dass die kurzfristige variable Vergütung für das Geschäftsjahr 2022 auch im Fall einer Zielerreichung von mehr als 100 % ausschließlich in bar ausgezahlt und keine Umrechnung in PPS erfolgt.

2.5.4.3 Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

Im Fall der Vereinbarung eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots wird eine Abfindungszahlung auf die Karenzentschädigung angerechnet. Abgesehen von dem unter 2.5.4.2 dargestellten Wettbewerbsverbot, das im Rahmen der Beendigung eines Vorstandsdienstvertrags vereinbart wurde, ist aktuell in vier Vorstandsdienstverträgen ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot für die Dauer von zwölf Monaten (zwei Verträge: Sanjay Brahmawar und Dr. Stefan Sigg) bzw. 18 Monaten (zwei Verträge: Dr. Benno Quade und Joshua Husk) nach Beendigung

des Dienstvertrags geregelt. Für die Dauer des jeweils vereinbarten nachvertraglichen Wettbewerbsverbots gilt:

- Sanjay Brahmawar erhält monatlich eine Karenzentschädigung in Höhe von einem Zwölftel der Ziel-Gesamtvergütung (ohne LIP, Zahlung zur Altersversorgung und Nebenleistungen). Damit überschreitet die Summe der oben genannten Abfindungszahlung der Software AG, bestehend aus einer Ziel-Gesamtvergütung (ohne LIP, Zahlung zur Altersversorgung und Nebenleistungen) und einer Karenzentschädigung, nicht den gemäß DCGK empfohlenen Abfindungs-Cap in Höhe von zwei Jahresvergütungen.
- Dr. Stefan Sigg erhält monatlich eine Karenzentschädigung in Höhe von einem Zwölftel der Hälfte der zum Zeitpunkt der Beendigung des Vorstandsdienstvertrags vereinbarten Ziel-Gesamtvergütung (ohne Zahlungen zur Altersversorgung und Nebenleistungen). Damit überschreitet die Summe der oben genannten Abfindungszahlung der Software AG, bestehend aus einer Ziel-Gesamtvergütung (ohne LIP, Zahlung zur Altersversorgung und Nebenleistungen) und einer Karenzentschädigung, nicht den gemäß DCGK empfohlenen Abfindungs-Cap in Höhe von zwei Jahresvergütungen.
- Joshua Husk erhält monatlich eine Karenzentschädigung in Höhe von einem Zwölftel der Hälfte der zum Zeitpunkt der Beendigung des Vorstandsdienstvertrags vereinbarten Ziel-Gesamtvergütung (ohne Nebenleistungen). Etwaige Abfindungszahlungen werden angerechnet.
- Dr. Benno Quade erhält monatlich eine Karenzentschädigung in Höhe von einem Zwölftel der Hälfte der zum Zeitpunkt der Beendigung des Vorstandsdienstvertrags vereinbarten Barvergütung (festes Jahresgehalt und kurzfristig variable Vergütung). Etwaige Abfindungszahlungen werden angerechnet.

2.5.4.4 Zusagen im Zusammenhang mit der Unternehmenskontrolle

Endet der Dienstvertrag im Falle eines Kontrollwechsels, wird keine zusätzliche Abfindung gezahlt.

Der CEO Sanjay Brahmawar fällt erst mit Verlängerung seines Dienstvertrags und der damit einhergehenden Anwendung des aktuellen Vergütungssystems (ab 1. August 2023) unter diese Regelung. Für ihn gilt bis dahin die alte Regelung, nach der ein Vorstandsmitglied für den Fall, dass es innerhalb von zwölf Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle ohne wichtigen Grund ausscheidet, eine Abfindungszah-

lung in Höhe von eineinhalb Jahresgehältern auf der Grundlage der zuletzt vereinbarten Jahreszielvergütung erhält, begrenzt auf den Betrag der Zielvergütung für die Restlaufzeit des Vertrags. 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.

2.5.5 Bezüge im Krankheitsfall

Im Krankheitsfall werden den Mitgliedern des Vorstands die Bezüge auf der Grundlage der Jahreszielvergütung in voller Höhe für die Dauer von sechs Monaten (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 Vertrags. Leistungen der Krankenversicherung sind anzurechnen.

2.5.6 Bezüge im Falle dauernder Arbeitsunfähigkeit

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 als festgestellt, wenn das Vorstandsmitglied zwölf Monate ununterbrochen arbeitsunfähig war (ausgenommen Vorstandsdienstvertrag Dr. Elke Frank).

Ab dem Zeitpunkt des Ausscheidens infolge Berufsunfähigkeit bis zur Vollendung des 62. Lebensjahres erhält der CEO Sanjay Brahmawar eine Berufsunfähigkeitsrente von monatlich 21,2 Tsd. € (Vj. 20,1 Tsd. €). Die Berufsunfähigkeitsrente ist an seine Pensionszusage gekoppelt und 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.

2.5.7 Keine weiteren sonstigen Zusagen

Weitere als die oben dargestellten Zusagen auf Abfindungen für den Fall der Nichtverlängerung des Dienstvertrags oder bei Anteilseignerwechsel auf Überbrückungsgelder, Gehaltsfortzahlungen bei vorzeitiger Beendigung der Tätigkeit oder verrentete Abfindungsleistungen bestehen nicht.

2.6 GEWÄHRTE UND GESCHULDETE VERGÜTUNG IM SINNE DES § 162 AKTG

Gemäß § 162 AktG sind alle festen und variablen Vergütungsbestandteile anzugeben, die den einzelnen Mitgliedern des Vorstands in den Geschäftsjahren 2021 und 2022 „gewährt und geschuldet“ wurden. Da es bei einzelnen Vergütungsbestandteilen auslegungsbedürftig ist, wann diese gewährt und geschuldet im Sinne des AktG sind, hat die Software AG im Rahmen der erstmaligen Anwendung des § 162 AktG für den Vergütungsbericht 2021 im Einklang mit den IDW-Leitlinien Methoden zur Aufstellung entwickelt, die in diesem Vergütungsbericht 2022 stetig fortgeführt werden. Dabei sind nach Einschätzung der Software AG insbesondere folgende Vergütungsbestandteile auslegungsbedürftig:

- Altersversorgung: Die Altersversorgung wird im Jahr des Zuflusses an die Berechtigten als gewährte und geschuldete Vergütung dargestellt. Dies betrifft laufende Pensionen ebenso wie Zahlungen zum Aufbau einer privaten Altersversorgung oder zur Abgeltung erworbener Pensionsansprüche.
- STI: Die kurzfristige variable Vergütung im Rahmen des Short-Term Incentive Plan ist mit Ablauf des Geschäftsjahres, für das die Vergütung vertraglich gewährt wird, vollständig erdient. Lediglich die Bestimmung der Zielerreichung durch den Aufsichtsrat und die anschließende Auszahlung erfolgen im Folgejahr. Daher wird die kurzfristige variable Vergütung im Rahmen des Short-Term Incentive Plan in dem Geschäftsjahr als gewährte und geschuldete Vergütung gezeigt, für das sie vertraglich gewährt wird.
- PPS-Programm und LIP: Die Vergütung aus Aktienoptionen wird einheitlich über alle Programme im Jahr der Auszahlung als gewährte und geschuldete Vergütung gezeigt.

Die Vergleichbarkeit des in den nachfolgenden Tabellen dargestellten relativen Anteils aller festen und variablen Vergütungsbestandteile mit den Angaben zu den relativen Anteilen an der Ziel-Gesamtvergütung in [Abbildung auf Seite 256](#) ist eingeschränkt. Wie in [Abschnitt 2.3](#) dargestellt, ist die Ziel-Gesamtvergütung eine auf das jeweilige Geschäftsjahr bezogene gewährte Vergütung, unabhängig vom Zeitpunkt der Auszahlung, während einzelne Vergütungsbestandteile im Rahmen des Vergütungsberichts gerade bei Auszahlung als gewährt und geschuldet im Sinne des AktG gezeigt werden.

Gewährte und geschuldete Vergütung aktiver Vorstandsmitglieder

		Sanjay Brahmawar CEO Eintritt 01.08.2018				
in €		2021	2021 (in %)	2022	2022 (in %)	
Feste Vergütungsbestandteile	Festes Jahresgehalt	1.000.000	44,7	1.000.000	56,5	
	Nebenleistungen	6.732	0,3	6.732	0,4	
	Altersversorgung	0	0,0	0	0,0	
	Summe fest	1.006.732	45,0	1.006.732	56,9	
Variable Vergütungsbestandteile	Kurzfristig (STI)	1.188.133	53,1	702.750	39,7	
	Langfristig (LTI) mit aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares (PPS)	41.878	1,9	60.546	3,4
		Long-Term Incentive Plan (LIP, MIP)	0	0,0	0	0,0
	Summe variabel	1.230.012	55,0	763.296	43,1	
Sonstiges	0	0,0	300	0,0		
Rückforderungen gemäß § 162 Abs. 1 S. 2 Nr. 4 AktG	0	0,0	0	0,0		
Gesamtvergütung		2.236.743	100,0	1.770.328	100,0	

		Dr. Elke Frank CHRO Eintritt 01.08.2019 / Austritt 31.10.2022				
in €		2021	2021 (in %)	2022	2022 (in %)	
Feste Vergütungsbestandteile	Festes Jahresgehalt	500.000	49,9	416.667	25,0	
	Nebenleistungen	21.458	2,1	17.882	1,1	
	Altersversorgung	0	0,0	0	0,0	
	Summe fest	521.458	52,1	434.549	26,1	
Variable Vergütungsbestandteile	Kurzfristig (STI)	475.253	47,5	221.750	13,3	
	Langfristig (LTI) mit aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares (PPS)	4.828	0,5	9.039	0,5
		Long-Term Incentive Plan (LIP, MIP)	0	0,0	0	0,0
	Summe variabel	480.082	47,9	230.789	13,9	
Sonstiges	0	0,0	1.000.300 ¹	60,1		
Rückforderungen gemäß § 162 Abs. 1 S. 2 Nr. 4 AktG	0	0,0	0	0,0		
Gesamtvergütung		1.001.540	100,0	1.665.638	100,0	

¹ Beinhaltet Abfindungszahlung im Zusammenhang mit dem Austritt in Höhe von 1.000.000 € (vgl. Abschnitt 2.5.4.2).

Dr. Matthias Heiden
CFO

		Eintritt 01.07.2020 / Austritt 31.12.2022				
in €		2021	2021 (in %)	2022	2022 (in %)	
Feste Vergütungsbestandteile	Festes Jahresgehalt	600.000	54,4	600.000	64,0	
	Nebenleistungen	23.364	2,1	23.364	2,5	
	Altersversorgung	0	0,0	0	0,0	
	Summe fest	623.364	56,5	623.364	66,5	
Variable Vergütungsbestandteile	Kurzfristig (STI)	475.253	43,1	266.100	28,4	
	Langfristig (LTI) mit aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares (PPS)	4.077	0,4	13.172	1,4
		Long-Term Incentive Plan (LIP, MIP)	0	0,0	0	0,0
	Summe variabel	479.331	43,5	279.272	29,8	
Sonstiges	0	0,0	34.982 ¹	3,7		
Rückforderungen gemäß § 162 Abs. 1 S. 2 Nr. 4 AktG	0	0,0	0	0,0		
Gesamtvergütung		1.102.695	100,0	937.619	100,0	

¹ Beinhaltet Urlaubsabgeltung im Zusammenhang mit dem Austritt in Höhe von 34.682,10 €.

Joshua Husk
CRO
Eintritt 01.08.2022

in €		2021	2021 (in %)	2022 ²	2022 (in %)	
Feste Vergütungsbestandteile	Festes Jahresgehalt	0	0,0	360.170	29,1	
	Nebenleistungen	0	0,0	15.059	1,2	
	Altersversorgung	0	0,0	67.288	5,4	
	Summe fest	0	0,0	442.517	35,8	
Variable Vergütungsbestandteile	Kurzfristig (STI)	0	0,0	255.778	20,7	
	Langfristig (LTI) mit aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares (PPS)	0	0,0	0	0,0
		Long-Term Incentive Plan (LIP, MIP)	0	0,0	0	0,0
	Summe variabel	0	0,0	255.778	20,7	
Sonstiges	0	0,0	538.097	43,5		
Rückforderungen gemäß § 162 Abs. 1 S. 2 Nr. 4 AktG	0	0,0	0	0,0		
Gesamtvergütung		0	0,0	1.236.392	100,0	

² Die Umrechnung der lokal in US-Dollar ausgezahlten Beträge in Euro erfolgte mit Ausnahme des STI auf Basis der durchschnittlichen Monatswechsellkurse. Die Umrechnung des STI erfolgt auf Basis des Jahresschlusskurses.

Dr. Benno Quade
COO

Eintritt in den Vorstand 01.08.2022

in €		2021	2021 (in %)	2022	2022 (in %)	
Feste Vergütungsbestandteile	Festes Jahresgehalt	0	0,0	52.083	31,7	
	Nebenleistungen	0	0,0	9.981	6,1	
	Altersversorgung	0	0,0	62.500	38,0	
	Summe fest	0	0,0	124.564	75,8	
Variable Vergütungsbestandteile	Kurzfristig (STI)	0	0,0	39.531	24,0	
	Langfristig (LTI) mit aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares (PPS)	0	0,0	0	0,0
		Long-Term Incentive Plan (LIP, MIP)	0	0,0	0	0,0
	Summe variabel	0	0,0	39.531	24,0	
Sonstiges	0	0,0	300	0,2		
Rückforderungen gemäß § 162 Abs. 1 S. 2 Nr. 4 AktG	0	0,0	0	0,0		
Gesamtvergütung		0	0,0	164.395	100,0	

		Dr. Stefan Sigg CPO Eintritt 01.04.2017			
in €		2021	2021 (in %)	2022	2022 (in %)
Feste Vergütungsbestandteile	Festes Jahresgehalt	700.000	19,0	700.000	59,4
	Nebenleistungen	42.082	1,1	42.283	3,6
	Altersversorgung	2.063.097	56,1	150.000	12,7
	Summe fest	2.805.179	76,3	892.283	75,7
Variable Vergütungsbestandteile	Kurzfristig (STI)	415.847	11,3	252.525	21,4
	Langfristig (LTI) mit aktienbasierter Anreizwirkung	456.144	12,4	32.855	2,8
	Performance Phantom Shares (PPS)				
	Long-Term Incentive Plan (LIP, MIP)	0	0,0	0	0,0
Summe variabel	871.990	23,7	285.380	24,2	
Sonstiges	0	0,0	300	0,0	
Rückforderungen gemäß § 162 Abs. 1 S. 2 Nr. 4 AktG	0	0,0	0	0,0	
Gesamtvergütung		3.677.169	100,0	1.177.963	100,0

Gewährte und geschuldete Vergütung ehemaliger Vorstandsmitglieder

		John Schweitzer ehemaliger CRO Eintritt 01.11.2018 / Austritt 28.02.2021			
in €		2021	2021 (in %)	2022	2022 (in %)
Feste Vergütungsbestandteile	Festes Jahresgehalt	96.148	13,6	0	0,0
	Nebenleistungen	72.941	10,3	0	0,0
	Altersversorgung	2.066	0,3	0	0,0
	Summe fest	171.155	24,2	0	0,0
Variable Vergütungsbestandteile	Kurzfristig (STI)	137.765	19,5	0	0,0
	Langfristig (LTI) mit aktienbasierter Anreizwirkung	398.065	56,3	0	0,0
	Performance Phantom Shares (PPS)				
	Long-Term Incentive Plan (LIP, MIP)	0	0,0	0	0,0
Summe variabel	535.830	75,8	0	0,0	
Sonstiges	0	0,0	0	0,0	
Rückforderungen gemäß § 162 Abs. 1 S. 2 Nr. 4 AktG	0	0,0	0	0,0	
Gesamtvergütung		706.984	100,0	0	0,0

		Karl-Heinz Streibich ehemaliger CEO Eintritt 01.10.2003 / Austritt 31.07.2018			
in €		2021	2021 (in %)	2022	2022 (in %)
Feste Vergütungsbestandteile	Festes Jahresgehalt	0	0,0	0	0,0
	Nebenleistungen	0	0,0	0	0,0
	Altersversorgung	358.927	56,7	377.986	57,9
	Summe fest	358.927	56,7	377.986	57,9
Variable Vergütungsbestandteile	Kurzfristig (STI)	0	0,0	0	0,0
	Langfristig (LTI) mit aktienbasierter Anreizwirkung	274.387	43,3	274.387	42,1
	Performance Phantom Shares (PPS)				
	Long-Term Incentive Plan (LIP, MIP)	0	0,0	0	0,0
Summe variabel	274.387	43,3	274.387	42,1	
Sonstiges	0	0,0	0	0,0	
Rückforderungen gemäß § 162 Abs. 1 S. 2 Nr. 4 AktG	0	0,0	0	0,0	
Gesamtvergütung		633.313	100,0	652.372	100,0

		Eintritt 01.05.2002 / Amtsniederlegung 31.03.2020 / Austritt 30.09.2020			Arnd Zinnhardt ehemaliger CFO
in €		2021	2021 (in %)	2022	2022 (in %)
Feste Vergütungsbestandteile	Festes Jahresgehalt	0	0,0	0	0,0
	Nebenleistungen	0	0,0	0	0,0
	Altersversorgung	0	0,0	141.787	86,7
	Summe fest	0	0,0	141.787	86,7
Variable Vergütungsbestandteile	Kurzfristig (STI)	0	0,0	0	0,0
	Langfristig (LTI) mit aktienbasierter Anreizwirkung	1.216.404	84,4	21.801	13,3
	Performance Phantom Shares (PPS) Long-Term Incentive Plan (LIP, MIP)	0	0,0	0	0,0
	Summe variabel	1.216.404	84,4	21.801	13,3
Sonstiges	225.000	15,6	0	0,0	
Rückforderungen gemäß § 162 Abs. 1 S. 2 Nr. 4 AktG	0	0,0	0	0,0	
Gesamtvergütung	1.441.404	100,0	163.589	100,0	

2.7 VERTIKALER VERGÜTUNGSVERGLEICH

Der Aufsichtsrat berücksichtigt den Empfehlungen des DCGK folgend bei der Beurteilung der Üblichkeit der Vorstandsvergütung innerhalb der Software AG das Verhältnis zur Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt, und zwar auch in der zeitlichen Entwicklung.

Die nachfolgende Tabelle zeigt einen Vergleich der prozentualen Veränderung der Vorstandsvergütung mit der Ertragsentwicklung der Software AG und mit der durchschnittlichen Vergütung der Arbeitnehmer auf Vollzeitäquivalentbasis gegenüber dem Vorjahr. Die den in der Tabelle angegebenen Veränderungsdaten zugrunde liegende Vergütung entspricht den in [Abschnitt 2.6](#) als „gewährte und geschuldete Vergütung“ im Sinne des § 162 AktG angegebenen Werten. Größere Schwankungen in der prozentualen Veränderung liegen in Sondereffekten (beispielsweise Abfindungszahlungen) oder darin begründet, dass einige Mitglieder des Vorstands aufgrund eines unterjährigen Ein- oder Austritts in einzelnen Geschäftsjahren nur anteilig vergütet wurden.

Die Ertragsentwicklung wird entsprechend der gesetzlichen Vorgaben anhand der Entwicklung des handelsrechtlichen Jahresüberschusses der Software AG dargestellt. Dieser handelsrechtliche Jahresüberschuss der Software AG wird regelmäßig durch Dividendenaus-schüttungen der Tochtergesellschaften in unterschiedlicher Höhe stark beeinflusst, weswegen dieser Vergleich eine eingeschränkte Aussagekraft hat. Daher erfolgt

ein ergänzender Vergleich der Vorstandsvergütung mit der Entwicklung des operativen Ergebnisses (EBITA, non-IFRS) des Software AG-Konzerns.

Für den Vergleich mit der Entwicklung der durchschnittlichen Vergütung der Arbeitnehmer wird auf die durchschnittliche Vergütung der weltweiten Belegschaft der Software AG abgestellt. Dabei wird die Vergütung aller Arbeitnehmer, einschließlich der leitenden Angestellten im Sinne des § 5 Abs. 3 Betriebsverfassungsgesetz, berücksichtigt. Soweit Arbeitnehmer zugleich eine Vergütung als Mitglied des Aufsichtsrats der Software AG erhalten, wird diese Vergütung nicht berücksichtigt. Ergänzend wird ein Vergleich mit allen Führungskräften angestellt, welche direkt an den Vorstand berichten.

Vergleich jährliche Veränderung der Vorstandsvergütung

	% Veränderung 2022 zu 2021	% Veränderung 2021 zu 2020
Vergütung aktive Vorstände		
Sanjay Brahmawar CEO	-20,9	
Dr. Elke Frank CHRO (bis 31.10.2022)	66,2	
Dr. Matthias Heiden CFO (bis 31.12.2022)	-15,0	
Joshua Husk CRO (seit 01.08.2022)	100,0	
Dr. Benno Quade COO (seit 01.08.2022)	100,0	
Dr. Stefan Sigg	-68,0	
Vergütung ehemaliger Vorstände		
John Schweitzer ehemaliger CRO (bis 28.02.2021)	-100,0	
Karl-Heinz Streibich ehemaliger CEO (bis 31.07.2018)	3,0	
Arnd Zinnhardt ehemaliger CFO (bis 30.09.2020)	-88,7	
Geschäftsentwicklung der Software AG		
Operatives Ergebnis (EBITA, non- IFRS) Software AG-Konzern	9,0	
Jahresüberschuss nach Steuern der Software AG	399,7	
Durchschnittliche Gehaltsentwicklung der Mitarbeiter		
Gehaltsentwicklung aller Mitarbeiter	5,8	1,9
Gehaltsentwicklung der zweiten Führungsebene	3,5	4,9

2.8 ÜBERPRÜFUNG DER ANGEMESSENHEIT DER VORSTANDSVERGÜTUNG

Der Aufsichtsrat der Software AG hat im Geschäftsjahr 2020 eine Überprüfung der Vorstandsvergütung durchgeführt und ist dabei zu dem Ergebnis gekommen, dass die Höhe der Vorstandsvergütung aus rechtlicher Sicht angemessen im Sinne des § 87 Abs. 1 AktG ist.

Für die Bewertung der Angemessenheit der Vorstandsvergütung und des Ruhegehalts hat der Aufsichtsrat externe Beratung in Anspruch genommen. Hierbei wurde aus einer unternehmensexternen Perspektive zum einen das Verhältnis von Höhe und Struktur der Vorstandsvergütung zur Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt bewertet (Vertikalvergleich). Neben einer Status-quo-Betrachtung berücksichtigte der Vertikalvergleich auch die Entwicklung der Vergütungsrelationen im Zeitablauf. Zum anderen wurden die Vergütungshöhe und -struktur

anhand einer Positionierung der Software AG in einem Vergleichsmarkt bewertet (Horizontalvergleich). Als Vergleichsmarkt für den Horizontalvergleich wurde der MDAX betrachtet. Hierbei wurden Unternehmen des Finanzdienstleistungssektors ausgenommen, da ihre Vergütung anderen regulatorischen Anforderungen unterliegt und die Vergütungsstrukturen im Finanzdienstleistungssektor nicht mit denen der übrigen Branchen vergleichbar sind. Der Horizontalvergleich umfasste neben der Festvergütung auch die kurz- und langfristigen Vergütungsbestandteile sowie die Höhe der Nebenleistungen und der Zahlung zur privaten Altersversorgung. Die Vergleichsgruppe wurde durch den Aufsichtsrat mit Bedacht gewählt, um eine automatische Aufwärtsentwicklung der Vergütungen zu vermeiden.

Im Rahmen der Neubestellung von Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2022 wurde für die jeweils relevante Position ein erneuter Horizontalvergleich unter Zuhilfenahme externer Beratung mit dem dargestellten Vergleichsmarkt vorgenommen, um die Angemessenheit der Vorstandsvergütung für neue Vorstandsmitglieder sicherzustellen. Um regionalen Besonderheiten Rechnung zu tragen und um die Wettbewerbsfähigkeit im US-Arbeitsmarkt gewährleisten zu können, wurde der Vergleichsmarkt für die Vergütung von Joshua Husk entsprechend angepasst. Der Vergleich wurde mit der Vergütung von CROs/Heads of Sales börsennotierter Unternehmen an der Ost- und Westküste der USA mit einem Umsatz zwischen 500 und 1.000 Mio. \$ angestellt.

3 Vergütung des Aufsichtsrats

3.1 VERGÜTUNGSSYSTEM

Das Vergütungssystem des Aufsichtsrats wird von der Hauptversammlung auf Vorschlag des Vorstands und des Aufsichtsrats beschlossen. Die Vergütung ist durch Hauptversammlungsbeschluss der Gesellschaft geregelt. In regelmäßigen Abständen, spätestens alle vier Jahre, überprüfen Vorstand und Aufsichtsrat, ob die Höhe und Ausgestaltung der Vergütung noch marktgerecht sind und in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben des Aufsichtsrats sowie der Lage der Gesellschaft stehen. Hierzu führt der Aufsichtsrat einen horizontalen Marktvergleich durch. Dabei kann sich der Aufsichtsrat von einem externen unabhängigen Experten beraten lassen. Die Marktangemessenheit des Vergütungssystems wurde im Geschäftsjahr 2021 bestätigt. Sofern Anlass besteht, das Vergütungssystem für den Aufsichtsrat zu ändern, werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung einen Vorschlag zur Änderung der Aufsichtsratsvergütung vorlegen.

Das aktuelle Vergütungssystem für die Aufsichtsratsmitglieder der Software AG wurde von der ordentlichen Hauptversammlung am 12. Mai 2021 gemäß § 113 Abs. 3 Satz 1 und 2 AktG i. V. m. § 14 der Satzung der Software AG mit einer Mehrheit von 99,91 % der stimmberechtigten Aktionäre gebilligt.

3.2 VERGÜTUNGSHÖHE UND -BESTANDTEILE

Die Aufsichtsratsvergütung ist als reine Festvergütung zuzüglich eines Sitzungsgeldes für Ausschusssitzungen ohne variable Bestandteile und ohne aktienbasierte Vergütung ausgestaltet. Vorstand und Aufsichtsrat erachten eine erfolgsorientierte Vergütung des Aufsichtsrats auf Grundlage des Verständnisses der Funktion des Aufsichtsrats nicht als sinnvoll. Die Kontrollaufgabe des Aufsichtsrats soll nach Ansicht des Vorstands und des Aufsichtsrats grundsätzlich unabhängig von Erfolgszielen des Unternehmens ausgeübt werden. Die Gewährung einer reinen Festvergütung entspricht der gängigen

Praxis in anderen börsennotierten Gesellschaften und zudem der Empfehlung G.18 des DCGK.

Nach den von der Hauptversammlung beschlossenen Grundsätzen beträgt die feste jährliche Grundvergütung für den Vorsitzenden des Aufsichtsrats 145.200 €, für jeden stellvertretenden Vorsitzenden 99.000 € und für jedes sonstige Mitglied des Aufsichtsrats 66.000 €. Entsprechend den Empfehlungen des DCGK werden damit der höhere zeitliche Aufwand für den Vorsitz und den stellvertretenden Vorsitz im Aufsichtsrat bei der Bemessung der Vergütung berücksichtigt.

Der höhere zeitliche Aufwand wird auch in Bezug auf die Mitgliedschaft und den Vorsitz in den Ausschüssen berücksichtigt. Für jede Teilnahme an einer Sitzung der Ausschüsse erhalten die Ausschussmitglieder ein Sitzungsgeld in Höhe von 2.000 €. Für Ausschussvorsitzende beträgt das Sitzungsgeld 4.000 €. Für mehrere Sitzungen eines Ausschusses, die an einem Tag stattfinden, oder für eine Sitzung, die an aufeinanderfolgenden Tagen stattfindet, wird das Sitzungsgeld nur einmal gewährt.

Die Obergrenze für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ergibt sich aus der Summe der Festvergütung, deren Höhe im Einzelnen von den übernommenen Aufgaben im Aufsichtsrat abhängt, und dem Sitzungsgeld, dessen Höhe sich nach den übernommenen Aufgaben in den Ausschüssen und der Teilnahme an Ausschusssitzungen bemisst. Eine betragsmäßig bezifferte Maximalvergütung der Aufsichtsratsmitglieder besteht nicht.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden in eine von der Gesellschaft unterhaltene Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Organmitglieder miteinbezogen, deren Prämien die Software AG zahlt. Außerdem erstattet die Gesellschaft jedem Aufsichtsratsmitglied seine im Zusammenhang mit der Aufsichtsrats Tätigkeit angefallenen Auslagen sowie die gegebenenfalls auf seine Bezüge gesetzlich geschuldete Umsatzsteuer.

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder wird abschließend durch Hauptversammlungsbeschluss geregelt, Neben- oder Zusatzvereinbarungen bestehen nicht. Die Vergütung ist an die Dauer der Bestellung zum Aufsichtsratsmitglied gekoppelt.

Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehören, erhalten eine im Verhältnis geringere feste Vergütung (sogenannte Pro-Rata-Anpassung). Die Anpassung der Vergütung erfolgt zeitanteilig unter Aufrundung auf volle

Monate. Zusagen von Entlassungsentschädigungen, Ruhegehalts- und Vorruhestandsregelungen bestehen nicht.

Die Vergütungsregeln gelten gleichermaßen für Anteilseigner- und Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat.

3.3 GEWÄHRTE UND GESCHULDETE VERGÜTUNG IM SINNE DES § 162 AKTG

Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder Geschäftsjahre 2022 und 2021

	Geschäftsjahr		Fixe Vergütung	Vergütung Ausschusstätigkeit	Gesamt
Aufsichtsratsvergütung aktiver Aufsichtsräte					
Karl-Heinz Streibich Vorsitzender (bis 31.01.2022) Personalausschuss (Vorsitz) Nominierungsausschuss (Vorsitz)	2022	in €	12.100	4.000	16.100
		% Gesamt	75	25	100
	2021	in €	145.200	32.000	177.200
		% Gesamt	82	18	100
Christian Yannick Lucas Vorsitzender (seit 03.02.2022) Personalausschuss (Vorsitz) Nominierungsausschuss (Vorsitz) Prüfungsausschuss	2022	in €	–	–	– ¹
		% Gesamt	–	–	–
	2021	in €	–	–	–
		% Gesamt	–	–	–
Madlen Ehrlich Stellvertretende Vorsitzende Prüfungsausschuss	2022	in €	99.000	6.000	105.000
		% Gesamt	94	6	100
	2021	in €	16.545	4.000	20.545
		% Gesamt	81	19	100
Ralf Dieter (bis 31.01.2022) Prüfungsausschuss (Vorsitz) Nominierungsausschuss	2022	in €	5.500	–	5.500
		% Gesamt	100	–	100
	2021	in €	66.000	24.000	90.000
		% Gesamt	73	27	100
Oliver Collmann (seit 04.04.2022) Prüfungsausschuss (Vorsitz) Nominierungsausschuss	2022	in €	49.500	8.000	57.500
		% Gesamt	86	14	100
	2021	in €	–	–	–
		% Gesamt	–	–	–
Bettina Schraudolf Personalausschuss	2022	in €	66.000	4.000	70.000
		% Gesamt	94	6	100
	2021	in €	11.030	2.000	13.030
		% Gesamt	85	15	100
Ursula Soritsch-Renier Personalausschuss Nominierungsausschuss	2022	in €	66.000	6.000	72.000
		% Gesamt	92	8	100
	2021	in €	66.000	10.000	76.000
		% Gesamt	87	13	100
Markus Ziener (bis 17.05.2022) Prüfungsausschuss (Vorsitz 01.02. – 17.05. 2022) Nominierungsausschuss	2022	in €	27.500	6.000	33.500
		% Gesamt	82	18	100
	2021	in €	66.000	18.000	84.000
		% Gesamt	79	21	100

¹ Der Aufsichtsratsvorsitzende Christian Lucas hat für das Geschäftsjahr 2022 auf seine Vergütung verzichtet.

Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder Geschäftsjahre 2022 und 2021

	Geschäftsjahr		Fixe Vergütung	Vergütung Ausschusstätigkeit	Gesamt
Aufsichtsratsvergütung ausgeschiedener Aufsichtsräte					
Guido Falkenberg Stellvertretender Vorsitzender (bis 04.11.2021) Personalausschuss	2022	in €	–	–	–
		% Gesamt	–	–	–
	2021	in €	82.455	14.000	96.455
		% Gesamt	85	15	100
Christian Zimmermann (bis 04.11.2021) Prüfungsausschuss	2022	in €	–	–	–
		% Gesamt	–	–	–
	2021	in €	54.970	8.000	62.970
		% Gesamt	87	13	100
Aufsichtsratsvergütung insgesamt	2022	in €	325.600	34.000	359.600
		% Gesamt	91	9	100
	2021	in €	508.200	112.000	620.200
		% Gesamt	82	18	100

**3.4 VERTIKALER
VERGÜTUNGSVERGLEICH**

Die nachfolgende Tabelle zeigt, in analoger Anwendung der Grundsätze zur Darstellung des vertikalen Vergütungsvergleichs für die Vorstände in [Abschnitt 2.7](#), einen Vergleich der prozentualen Veränderung der Aufsichtsratsvergütung mit der Ertragsentwicklung der Software AG und mit der durchschnittlichen Vergütung der Arbeitnehmer auf Vollzeitäquivalentbasis gegenüber dem Vorjahr. Die den in der Tabelle angegebenen Veränderungsdaten zugrunde liegende Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats entspricht den in [Abschnitt 3.3](#) als „gewährte und geschuldete Vergütung“ im Sinne des § 162 AktG angegebenen Werten. Größere Schwankungen in der prozentualen Veränderung liegen darin begründet, dass einige Mitglieder des Aufsichtsrats aufgrund eines unterjährigen Ein- oder Austritts in einzelnen Geschäftsjahren nur anteilig vergütet wurden. Soweit Mitglieder des Aufsichtsrats früher dem Vorstand der Software AG angehörten und hierfür eine Vergütung erhielten, wird diese in der vergleichenden Darstellung nicht berücksichtigt.

Vergleich jährliche Veränderung der Aufsichtsratsvergütung

	% Veränderung 2022 zu 2021	% Veränderung 2021 zu 2020
Vergütung aktiver Aufsichtsräte		
Karl-Heinz Streibich Vorsitzender (bis 31.01.2022) Personalausschuss (Vorsitz) Nominierungsausschuss (Vorsitz)	-90,9	
Christian Yannick Lucas Vorsitzender (seit 03.02.2022) Personalausschuss (Vorsitz) Nominierungsausschuss (Vorsitz) Prüfungsausschuss	–	
Madlen Ehrlich Stellvertretende Vorsitzende Prüfungsausschuss	411,1	
Ralf Dieter (bis 31.01.2022) Prüfungsausschuss (Vorsitz) Nominierungsausschuss	-93,9	
Oliver Collmann (seit 04.04.2022) Prüfungsausschuss (Vorsitz) Nominierungsausschuss	100,0	
Bettina Schraudolf Personalausschuss	437,2	
Ursula Soritsch-Renier Personalausschuss Nominierungsausschuss	-5,3	
Markus Ziener (bis 17.05.2022) Prüfungsausschuss (Vorsitz 01.02. – 17.05.2022) Nominierungsausschuss	-60,1	
Vergütung ausgeschiedener Aufsichtsräte		
Guido Falkenberg Stellvertretender Vorsitzender (bis 04.11.2021) Personalausschuss	-100,0	
Christian Zimmermann (bis 04.11.2021) Prüfungsausschuss	-100,0	
Geschäftsentwicklung der Software AG		
Operatives Ergebnis (EBITA, non-IFRS) Software AG-Konzern	9,0	
Jahresüberschuss nach Steuern der Software AG	399,7	
Durchschnittliche Gehaltsentwicklung der Mitarbeiter		
Gehaltsentwicklung aller Mitarbeiter	5,8	1,9
Gehaltsentwicklung der zweiten Führungsebene	3,5	4,9

Prüfungsvermerk des Wirtschaftsprüfers

An die Software Aktiengesellschaft, Darmstadt

Wir haben den beigefügten, zur Erfüllung des § 162 AktG aufgestellten Vergütungsbericht der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt, („die Gesellschaft“) für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 einschließlich der dazugehörigen Angaben geprüft.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats

Die gesetzlichen Vertreter und der Aufsichtsrat der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt, sind verantwortlich für die Aufstellung des Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben, der den Anforderungen des § 162 AktG entspricht. Die gesetzlichen Vertreter und der Aufsichtsrat sind auch verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Aufstellung eines Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben, zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Angaben ist.

Verantwortung des Wirtschaftsprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zu diesem Vergütungsbericht, einschließlich der dazugehörigen Angaben, abzugeben. Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Danach haben wir die Berufspflichten einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht, einschließlich der dazugehörigen Angaben, frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung umfasst die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergütungsbericht enthaltenen Wertansätze einschließlich der dazugehörigen Angaben zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Wirtschaftsprüfers. Dies schließt die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter

oder unbeabsichtigter – falscher Angaben im Vergütungsbericht einschließlich der dazugehörigen Angaben ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Wirtschaftsprüfer das interne Kontrollsystem, das relevant ist für die Aufstellung des Vergütungsberichts einschließlich der dazugehörigen Angaben. Ziel hierbei ist es, Prüfungshandlungen zu planen und durchzuführen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Unternehmens abzugeben. Eine Prüfung umfasst auch die Beurteilung der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern und dem Aufsichtsrat ermittelten geschätzten Werte in der Rechnungslegung sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und angemessen sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 einschließlich der dazugehörigen Angaben in allen wesentlichen Belangen den Rechnungslegungsbestimmungen des § 162 AktG.

Sonstiger Sachverhalt –

Formelle Prüfung des Vergütungsberichts

Die in diesem Prüfungsvermerk beschriebene inhaltliche Prüfung des Vergütungsberichts umfasst die von § 162 Abs. 3 AktG geforderte formelle Prüfung des Vergütungsberichts, einschließlich der Erteilung eines Vermerks über diese Prüfung. Da wir ein uneingeschränktes Prüfungsurteil über die inhaltliche Prüfung des Vergütungsberichts abgeben, schließt dieses Prüfungsurteil ein, dass die Angaben nach § 162 Abs. 1 und 2 AktG in allen wesentlichen Belangen im Vergütungsbericht gemacht worden sind.

Verwendungszweck des Prüfungsvermerks

Wir erteilen diesen Prüfungsvermerk auf Grundlage der mit der Gesellschaft geschlossenen Auftragsvereinbarung. Die Prüfung wurde für Zwecke der Gesellschaft durchgeführt und der Prüfungsvermerk ist nur zur Information der Gesellschaft über das Ergebnis der Prüfung bestimmt.

Haftung

Der Prüfungsvermerk ist nicht dazu bestimmt, dass Dritte hierauf gestützt (Vermögens-)Entscheidungen treffen. Unsere Verantwortung besteht allein der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt, gegenüber und ist auch nach Maßgabe der mit der Gesellschaft getroffenen Auftragsvereinbarung vom 12. Dezember 2022 sowie der „Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften“ vom 1. Januar 2017 des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. beschränkt. Dritten gegenüber übernehmen wir dagegen keine Verantwortung.

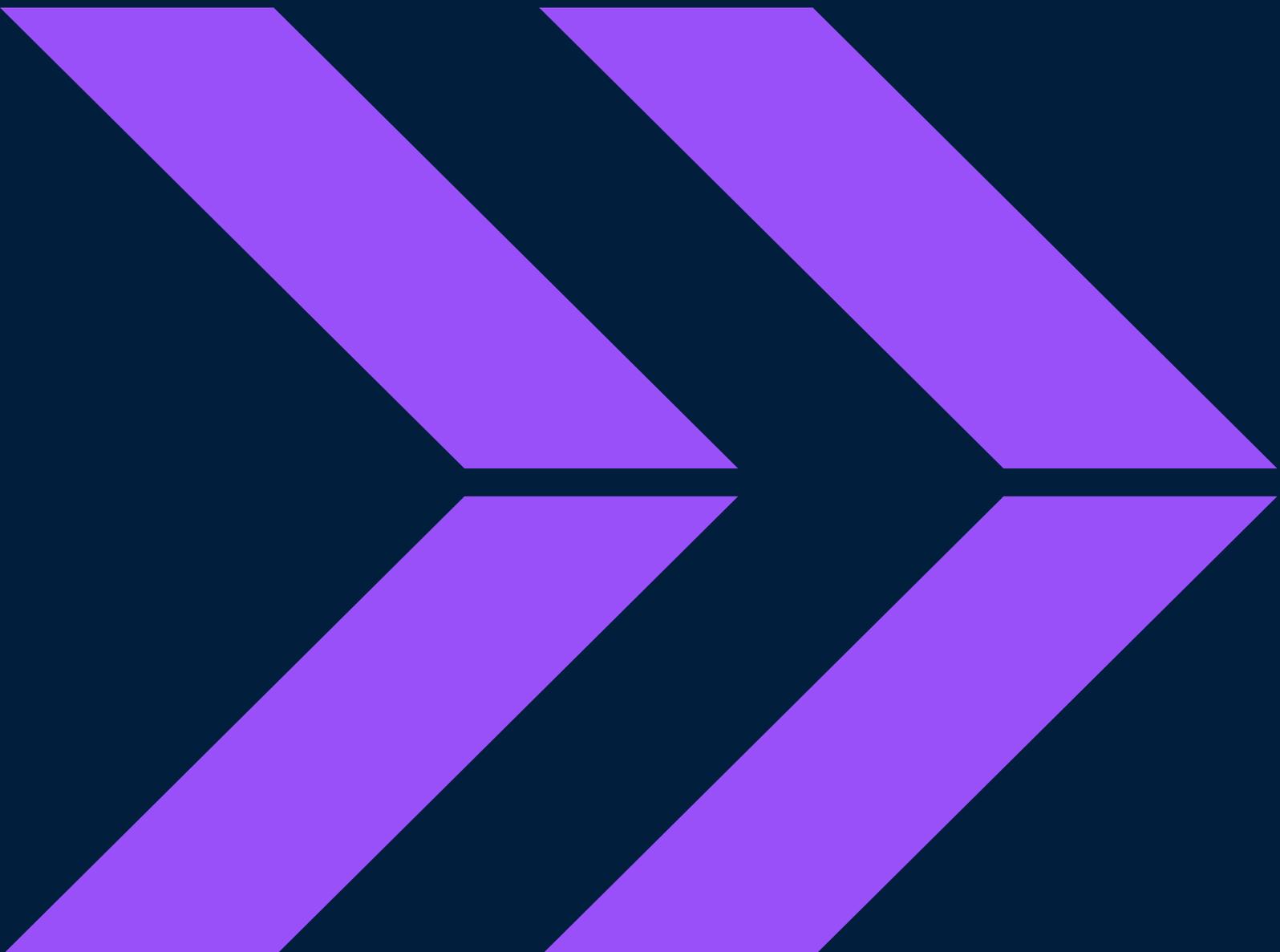
Frankfurt am Main, den 8. März 2023

Deloitte GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Kirsten Gräbner-Vogel)
Wirtschaftsprüferin

(Dr. Steffen Umlauf)
Wirtschaftsprüfer



Weitere Informationen

- 282 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 283 Fünfjahresübersicht
- 284 Finanzkalender/Impressum

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Darmstadt, 8. März 2023
Software AG



S. Brahmawar



D. Bünger



J. Husk



Dr. B. Quade



Dr. S. Sigg

Fünfjahresübersicht

Konzerndaten im Überblick

in Mio. € (soweit nicht anders vermerkt)	2022	2021	2020	2019	2018
Umsatz	958,2	833,8	834,8	890,6	865,7
Nach Erlösart					
Produktumsatz	795,6	684,0	671,1	702,8	682,4
davon Lizenzen	314,5	240,5	217,2	245,1	249,4
davon Wartungen	405,3	399,4	422,6	435,0	415,4
davon Software as a Service (SaaS)	75,8	44,1	31,3	22,7	17,6
Dienstleistungen und sonstige Umsätze	162,6	149,8	163,7	187,8	183,3
Nach Geschäftsbereich					
Digital Business	549,7	469,5	448,5	474,5	464,7
Adabas & Natural (A&N)	245,9	214,5	222,8	228,9	218,3
Professional Services	162,6	149,8	163,6	187,2	182,6
EBIT¹	78,1	122,1	136,4	214,8	231,6
in % vom Umsatz	8,2	14,6	16,3	24,1	26,8
Nettoergebnis	19,2	84,3	96,1	155,3	165,2
in % vom Umsatz	2,0	10,1	11,5	17,4	19,3
Mitarbeiter (Vollzeitäquivalente)	4.996	4.819	4.700	4.948	4.763
davon in Deutschland	1.306	1.385	1.314	1.278	1.243
Bilanz					
Bilanzsumme	2.678,4	2.221,4	2.039,9	2.116,1	2.007,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	427,1	585,9	480,0	513,6	462,3
Netto-Cash-Position	-240,0	277,3	220,1	217,0	149,0
Eigenkapital	1.511,2	1.438,2	1.312,5	1.357,5	1.239,1
in % der Bilanzsumme	56,4	64,7	64,3	64,2	61,7

¹ EBIT: Konzernüberschuss + Ertragsteuern + sonstige Steuern + Finanzergebnis.

Finanzkalender

HIGHLIGHTS 2023

27. April Ergebnis Q1/2023 (IFRS, nicht testiert)

17. Mai Hauptversammlung (Darmstadt, Deutschland)

27. Juli Ergebnis Q2/2023 (IFRS, nicht testiert)

26. Oktober Ergebnis Q3/2023 (IFRS, nicht testiert)

Die aktuellen Termine für Veranstaltungen sowie Roadshows finden Sie auf unserer Website unter → softwareag.com/Finanzkalender.

Impressum

HERAUSGEBER

Software AG
Corporate Communications
Uhlandstraße 12
64297 Darmstadt, Deutschland

www.softwareag.com

Tel. +49 6151 92-0
SAGPress@softwareag.com

INVESTORENKONTAKT

Software AG
Investor Relations
Uhlandstraße 12
64297 Darmstadt, Deutschland

Tel. +49 6151 92-1900
investor.relations@softwareag.com

KONZEPT UND LAYOUT

muehlhausmoers corporate
communications gmbh
Berlin/Köln, Deutschland
www.muehlhausmoers.com

TEXT MAGAZINTEIL

ag text
München/Münster, Deutschland
www.ag-text.de