

**Jahresabschluss
der Software AG für
das Geschäftsjahr
2022**

Bilanz zum 31. Dezember 2022

in Tsd. €	31.12.2022	31.12.2021
Aktiva		
A.		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	20.085	21.923
Geleistete Anzahlungen	0	1.842
	20.085	23.765
Sachanlagen		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	29.473	30.560
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	8.509	7.094
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	281	3
	38.263	37.657
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	677.426	675.481
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	344.300	0
Beteiligungen	58	3.058
Sonstige Ausleihungen	5.798	7.064
	1.027.582	685.603
Summe Anlagevermögen	1.085.930	747.025
B. Umlaufvermögen		
Vorräte	62	38
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.605	1.332
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	95.319	88.378
Sonstige Vermögensgegenstände	10.029	9.126
	114.953	98.836
Sonstige Wertpapiere	2.000	19.645
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	75.579	144.720
Summe Umlaufvermögen	192.594	263.239
C. Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	44.546	11.145
D. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensrechnung	64	1.369
Summe Aktiva	1.323.134	1.022.778

in Tsd. €	31.12.2022	31.12.2021
Passiva		
A. Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	74.000	74.000
abzüglich Nennbetrag eigener Anteile	-20	-20
	73.980	73.980
Kapitalrücklage	138.133	104.309
Gewinnrücklagen		
Gesetzliche Rücklage	1.666	1.666
Andere Gewinnrücklagen	2.972	2.972
	4.638	4.638
Bilanzgewinn	48.760	65.452
davon aus Gewinnvortrag 9.227 (Vj. 57.539)		
Summe Eigenkapital	265.511	248.379
B. Rückstellungen		
Pensionsrückstellungen	18.648	16.727
Steuerrückstellungen	4.346	10.058
Sonstige Rückstellungen	90.979	86.589
	113.973	113.374
C. Verbindlichkeiten		
Anleihen	344.300	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	328.759	288.308
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11.835	3.919
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	254.398	364.734
Sonstige Verbindlichkeiten	4.290	3.999
	943.582	660.960
D. Passive Rechnungsabgrenzungsposten	68	65
Summe Passiva	1.323.134	1.022.778

Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2022

in Tsd. €	2022	2021
Umsatzerlöse	336.177	281.389
Sonstige betriebliche Erträge	30.618	25.279
Materialaufwand		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-45.526	-25.032
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-154.331	-120.611
	-199.857	-145.643
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	-100.378	-103.284
Sozialabgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	-19.234	-17.020
	-119.612	-120.304
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-10.161	-9.728
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-98.167	-96.148
Erträge aus Beteiligungen	108.552	98.202
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	5.302	0
Erträge aus Gewinnabführung	11.856	6.184
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.857	2.095
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-3.540	-16.660
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-4	-10.190
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-20.377	-3.122
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-3.416	-2.575
Ergebnis nach Steuern	40.228	8.779
Sonstige Steuern	-695	-867
Jahresüberschuss	39.533	7.912
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	9.227	57.540
Bilanzgewinn	48.760	65.452
Bilanzgewinnverwendung*		
Bilanzgewinn	48.760	65.452
Dividende	-3.699	-56.225
Einstellung in die Gewinnrücklagen	0	0
Gewinnvortrag für das folgende Jahr	45.061	9.227

*vorbehaltlich der Zustimmung der Aktionäre

Anhang

Rechtliche Grundlagen

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

Der Jahresabschluss und der zusammengefasste Lagebericht der Gesellschaft zum 31. Dezember 2022 wurden nach den gesetzlichen Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt.

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

Sonstige Grundlagen

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

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

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen

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

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

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

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

Finanzanlagen

Finanzanlagen werden zu Anschaffungskosten bewertet. Abschreibungen auf einen niedrigeren Wert am Bilanzstichtag werden nur dann vorgenommen, wenn die Wertminderung voraussichtlich dauerhaft ist. Zuschreibungen werden vorgenommen, soweit die Gründe für eine zuvor vorgenommene Abschreibung nicht mehr bestehen. Die unter den sonstigen Ausleihungen ausgewiesenen nicht saldierungsfähigen Ansprüche aus Rückdeckungsversicherungen werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten (vom Versicherer

nachgewiesener Aktivwert der Rückdeckungsversicherungen) ausgewiesen, die den beizulegenden Zeitwerten entsprechen.

Vorräte

Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bewertet.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

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

Sonstige Wertpapiere

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

Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten

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

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

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

Latente Steuern

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

Die Bewertung der latenten Steuern erfolgt mit einem Steuersatz von 31,80 Prozent, der sich aus dem Körperschaftsteuersatz, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuersatz zusammensetzt. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert und der sich daraus ergebende, aktive Steuerüberhang gemäß dem Wahlrecht nach § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB nicht aktiviert.

Eigenkapital

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

Eigene Anteile

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

Rückstellungen

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

Die Ermittlung der Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen erfolgt nach den Grundsätzen der Projected-Unit-Credit-Methode. Der Rückstellungsbetrag ist definiert als der versicherungsmathematische Barwert der Pensionsverpflichtungen, der von den Mitarbeitern bis zu diesem Zeitpunkt gemäß Rentenformel und Unverfallbarkeitsregelung aufgrund ihrer in der Vergangenheit abgeleiteten Dienstzeiten verdient worden ist. Als Abzinsungssatz wurde der von der Deutschen Bundesbank auf den Bilanzstichtag ermittelte durchschnittliche Marktzinssatz der vergangenen 10 Jahre angesetzt, der sich bei einer pauschal angenommenen Restlaufzeit von 15 Jahren ergibt. Die Verpflichtungen aus Pensionszusagen werden, soweit vorhanden, mit Vermögensgegenständen, welche dem Zugriff aller übrigen Gläubiger entzogen sind und ausschließlich der Erfüllung der Verpflichtungen aus Pensionszusagen dienen, verrechnet. Die Bewertung der verrechneten Vermögensgegenstände erfolgt zum beizulegenden Zeitwert. Eine Berücksichtigung des Rechnungslegungshinweises IDW RH FAB 1.021 fand im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht statt, da die Umsetzung nur eine geringfügige Auswirkung auf die zu verrechneten Vermögensgegenstände gehabt hätte.

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

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

Anleihen

Die Anleihen betreffen Wandelschuldverschreibungen, die gemäß den gesetzlichen Bestimmungen nach HGB mit dem Erfüllungsbetrag angesetzt werden. Für Wandelschuldverschreibungen, die zu pari und mit einem unter dem Marktzins liegendem Nominalzins ausgegeben wurden, darf der Unterschiedsbetrag zwischen dem Erfüllungsbetrag und dem rechnerischen Ausgabebetrag als aktiver Rechnungsabgrenzungsposten bzw. Disagio aktiviert werden. Die Software AG hat von diesem Wahlrecht Gebrauch gemacht und eine aktive Rechnungsabgrenzung erfasst, die ratierlich bis Februar 2027 aufgelöst wird (Rest-Buchwert zum 31.12.2022: 27.906 Tsd. €).

Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten werden mit ihrem Erfüllungsbetrag am Bilanzstichtag angesetzt.

Aktienbasierte Vergütung

Die Software AG hat unterschiedliche aktienbasierte Vergütungsprogramme für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter des Konzerns. Für die Bilanzierung solcher Vergütungen wird zwischen Transaktionen mit Barausgleich und solchen mit Eigenkapitalabgeltung unterschieden. Für beide Instrumente wird der beizulegende Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt ermittelt. Dieser wird dann als Vergütungsaufwand über den Zeitraum verteilt, innerhalb dessen die Arbeitnehmer einen uneingeschränkten Anspruch auf die Instrumente erwerben. Zusagen mit Barausgleich werden bis zur Begleichung der Zusage zu jedem Abschlussstichtag neu zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die beizulegenden Zeitwerte werden mithilfe eines geeigneten Modells ermittelt.

Derivative Finanzinstrumente

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

Währungsumrechnung

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

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

Stichtagskurse für 1 EUR	31.12.2022	31.12.2021	Veränderung 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

Erläuterungen zur Bilanz

Anlagevermögen

Immaterielle Vermögensgegenstände

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

Bei den immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens (gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte) handelt es sich um entgeltlich erworbene Software oder um Rechte an Softwareprogrammen sowie erworbene Markennamen. Die Veränderung im Geschäftsjahr 2022 in Höhe von -1.838 Tsd. € resultiert mit 3.752 Tsd. € aus dem Zugang entgeltlich erworbener Software und mit 5.590 Tsd. € aus planmäßigen Abschreibungen.

Sachanlagen

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

Die Veränderung in Höhe von -1.087 Tsd. € im Geschäftsjahr 2022 resultiert im Wesentlichen aus planmäßigen Abschreibungen in Höhe von 1.169 Tsd. €.

Die Entwicklung des Anlagevermögens

in Tsd. €	Anschaffungskosten				Kumulierte Abschreibungen				Restbuchwerte		
	Stand am 1.1.2022	Zugang	Umbuchung	Abgang	Stand am 31.12.2022	Stand am 1.1.2022	Zugang	Abgang	Stand am 31.12.2022	Stand am 31.12.2022	Stand am 31.12.2021
Immaterielle Vermögensgegenstände											
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	71.755	1.911	1.842	0	75.508	49.832	5.591	0	55.423	20.085	21.923
Geschäfts- oder Firmenwert	16.095	0	0	0	16.095	16.095	0	0	16.095	0	0
Geleistete Anzahlungen	1.842	0	-1.842	0	0	0	0	0	0	0	1.842
	89.692	1.911	0	0	91.603	65.927	5.591	0	71.518	20.085	23.765
Sachanlagen											
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	62.978	82	0	0	63.060	32.418	1.169	0	33.587	29.473	30.560
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	30.217	4.822	3	-3.089	31.953	23.123	3.401	-3.080	23.444	8.509	7.094
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	3	281	-3	0	284	0	0	0	0	281	3
	93.198	5.185	0	-3.089	95.297	55.541	4.570	-3.080	57.031	38.263	37.657
Finanzanlagen											
Anteile an verbundenen Unternehmen	789.510	2.491	0	-5	791.996	114.030	540	0	114.570	677.426	675.481
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	0	344.300	0	0	344.300	0	0	0	0	344.300	0
Beteiligungen	4.694	0	0	0	4.694	1.636	3.000	0	4.636	58	3.058
Sonstige Ausleihungen	7.064	2.243	0	-3.509	5.798	0	0	0	0	5.798	7.064
	801.268	349.034	0	-3.514	1.146.788	115.666	3.540	0	119.206	1.027.582	685.603
Summe	984.158	356.130	0	-6.603	1.333.688	237.134	13.701	-3.080	247.755	1.085.930	747.025

Finanzanlagen

Übersicht der verbundenen Unternehmen

Name/Sitz	Beteiligung in %*	Eigenkapital 31.12.2022 in Tsd. € ¹	Ergebnis 2022 in Tsd. € ¹
1. Software AG USA, Inc., Reston, VA, USA	100	727.165	76.824
2. Software AG Inc., Reston, VA, USA	100	426.640	107.589
3. Software AG (UK) Limited, Derby, Großbritannien	100	72.833	20.462
4. Software AG ESPAÑA, S.A. Unipersonal, Tres Cantos, Madrid, Spanien	100	69.187	5.488
5. S.P.L. Software Ltd., OR-Yehuda, Israel	100	66.692	10.885
6. SAG Deutschland GmbH, Darmstadt	100	65.923	-2.034 ²
7. Software AG Australia Pty. Ltd., North Sydney, Australien	100	58.466	3.788
8. Software AG Government Solutions, Inc., Herndon, VA, USA	100	35.800	7.259
9. Software A.G. (Israel) Ltd., OR-Yehuda, Israel	100	30.016	4.383
10. Software AG France S.A.S, Paris La Défense Cedex, Frankreich	100	29.056	1.961
11. Software AG Bangalore Technologies Private Ltd., Devarabisanahalli Bangalore, Indien	100	25.567	6.591
12. Software AG (Canada) Inc., Kitchener, Ontario, Kanada	100	22.945	10.074
13. Software AG South Africa (Pty) Ltd, Magaliessig Sandton, Südafrika	100	18.010	4.020
14. Software AG Nederland B.V., Den Haag, Niederlande	100	14.641	54
15. Software AG Brasil Informática e Serviços Ltda, São Paulo/ SP, Brasilien	100	13.657	2.833
16. Software GmbH Österreich, Wien, Österreich	100	10.912	3.662
17. Cumulocity GmbH, Düsseldorf	100	9.940	92 ²
18. Software AG (Singapore) Pte Ltd, Singapur, Singapur	100	9.866	1.056
19. Software AG Distribution LLC, Reston, VA, USA	100	8.629	51.282
20. Software A.G. Argentina S.R.L., Buenos Aires, Argentinien	100	8.411	884
21. Software AG Belgium S.A., Watermael-Boitsfort, Belgien	100	8.394	882
22. SAG Software Systems AG, Zürich, Schweiz	100	8.200	3.328
23. Software AG Denmark A/S, Hvidovre, Dänemark	100	6.632	137
24. Software AG Polska Sp. z.o.o., Warschau, Polen	100	4.505	1.301
25. PT Software AG Indonesia Operations, Jakarta, Indonesien	100	3.910	1.401
26. FACT Unternehmensberatung GmbH, Darmstadt	100	3.752	12.968
27. Software AG (India) Sales Private Limited, Bangalore, Karnataka, Indien	100	3.682	-202
28. Software AG, S.A. de C.V. (Mexico), Distrito Federal, Mexiko	100	3.658	1.123
29. Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100	3.607	1.518
30. Software AG Chennai Development Center India Pvt. Ltd., Chennai, Indien	100	3.451	589
31. Software AG (Gulf) WLL, Manama, Bahrain	100	2.818	-1.740
32. Software AG Operations Malaysia Sdn Bhd., Selangor, Malaysia	100	2.617	100
33. Software International FZ-LLC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	100	2.201	-2.591
34. SGML Technologies Limited, Derby, Großbritannien (inaktiv)	100	1.984	0
35. Software AG for Information Technology LLC, Riad/Saudi-Arabien (ehemals: Alfabet Saudi Arabia LLC)	100	1.982	1.715
36. Software AG Finland Oy, Helsinki, Finnland	100	1.969	177
37. Software AG Sweden AB, Kista, Schweden	100	1.863	403
38. SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt	100	1.846	499 ²
39. Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	100	1.764	-233
40. Software A.G. (Portugal) Alta Tecnologia Informática, Ltd., Lissabon, Portugal	100	1.723	302
41. StreamSets Technologies Iberica, S.L.U., Barcelona/ Spanien (akquiriert am 18. April 2022)	100	1.721	727
42. Limited Liability Company Software AG (RUS) Moskau, Russland	100	1.640	-823
43. Software AG Korea Co., Ltd., Seoul, Südkorea	100	1.613	130
44. Software AG De Puerto Rico, Inc., San Juan Puerto Rico	100	1.578	250
45. SAG Software AG Luxembourg S.A., Luxemburg, Luxemburg	100	1.191	166
46. SAG Cloud GmbH, Darmstadt	100	1.039	537
47. Software AG (Philippines), Inc., Makati City, Philippinen	100	992	82
48. itCampus Software- und Systemhaus GmbH, Leipzig	100	971	143
49. SAG LVG mbH, Darmstadt	100	959	0 ²
50. Software AG Development Centre Slovakia s.r.o., Košice, Slowakei	100	697	116
51. Software AG Italia S.p.A., Mailand, Italien	100	565	-892
52. Operadora JackBe, S. de RL de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100	510	-2

Name/Sitz	Beteiligung in %*	Eigenkapital 31.12.2022 in Tsd. € ¹	Ergebnis 2022 in Tsd. € ¹
53. SAG SALES CENTRE IRELAND LIMITED, Dublin, Irland	100	504	29
54. Software AG Ltd. Japan, Minato-ku, Tokyo, Japan	100	445	-1.683
55. StreamSets UK Limited, Derby/England (akquiriert am 18. April 2022)	100	388	114
56. Software AG Kochi Pvt. Ltd, Bangalore, Karnataka, Indien	100	274	7
57. Terracotta Software India Pvt. Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien (inaktiv)	100	125	3
58. IDS Scheer Sistemas de Processamento de Dados Ltd, Sao Paulo, Brasilien (in Liquidation)	100	37	-2
59. Software AG (India) Private Limited, Bangalore, Indien	100	19	6
60. FACT Informationssysteme und Consulting AG, Neuss (verkauft zum 14. September 2022)	100	0	0
61. Software AG Cloud Americas Inc., Wilmington (New Castle), USA (verschmolzen auf die Software AG USA Inc. zum 30. Juni 2022)	100	0	0
62. Software AG, Nordic A/S, Oslo, Norwegen (inaktiv) (liquidiert zum 14. Januar 2022)	100	0	0
63. SOFTWARE AG CLOUD APJ PTY LTD, North Sydney, Australien (liquidiert zum 18. Dezember 2022)	100	0	0
64. A. Zancani & Asociados, C.A., Chacao Caracas/Venezuela (inaktiv)	100	0	0
65. Software AG Sydney PTY LTD, North Sydney, Australien (inaktiv)	100	0	0
66. PCB Systems Limited, Derby, Großbritannien (inaktiv)	100	0	0
67. Software AG De Costa Rica, S.A., San José, Costa Rica (liquidiert zum 29. September 2022)	100	0	0
68. TrendMiner Inc., Houston Texas, USA (inaktiv) (liquidiert zum 21. Januar 2022)	100	0	0
69. SAG Egypt for Information Technology, Kairo, Ägypten	100	0	0
70. Software AG Factoria S.A., Santiago, Chile	100	-3	0
71. Software AG Venezuela, C.A., Chacao Caracas, Venezuela	100	-3	-4
72. Software AG De Panamá, S.A., Corregimiento de Pueblo nuevo, Panama	100	-843	-25
73. Software AG (Hong Kong) Limited, Hongkong, China	100	-4.973	-728
74. Software AG China Ltd., Shanghai, China	100	-9.696	-2.229
75. TrendMiner NV, Hasselt, Belgien	100	-13.903	-6.366
76. Software AG Australia (Holdings) Pty Ltd., North Sydney, Australien	100	-21.343	8.374
77. StreamSets, Inc., Wilmington/USA (akquiriert am 18. April 2022)	100	-39.741	-47.444

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

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

Veränderungen bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen

Die Veränderungen im Geschäftsjahr 2022 bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen in Höhe von 1.945 Tsd. € resultiert im Wesentlichen aus der unterjährigen Kapitalerhöhung zur Stärkung des Eigenkapitals der Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Istanbul, Türkei.

Ausleihungen an verbundene Unternehmen

Unter den Ausleihungen an verbundene Unternehmen wird ein in 2022 gewährtes Darlehen in Höhe von 344.300 Tsd. € an die Software AG Inc., USA, ausgewiesen. Das Darlehen dient der Finanzierung des Erwerbs der StreamSets, Inc..

Beteiligungen

Die Veränderungen im Geschäftsjahr 2022 bei den Beteiligungen in Höhe von -3.000 Tsd. € resultiert aus einer Abschreibung der Anteile an der ADAMOS GmbH, Darmstadt, Deutschland.

Sonstige Ausleihungen

Die sonstigen Ausleihungen beinhalten die nicht saldierungsfähigen Aktivwerte aus Rückdeckungsversicherungen in Höhe von 5.798 Tsd. €.

Umlaufvermögen

Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen Steuerforderungen in Höhe von 3.829 (Vj.1.219) sowie Derivate mit positivem Marktwert in Höhe von 3.801 (Vj. 7.570) Tsd. €.

Sonstige Wertpapiere

Bei den sonstigen Wertpapieren handelt es sich um Fondsanteile.

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

In den aktiven Rechnungsabgrenzungsposten sind im Wesentlichen abgegrenzte Lizenz- und Wartungsgebühren enthalten. Darüber hinaus enthält der Posten noch nicht amortisierte Disagio Beträge in Höhe von 27.906 (Vj. 0) Tsd. € aus von der Software AG begebenen Wandelschuldverschreibungen (siehe Beschreibung der Anleihen).

Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung

Der zum 31. Dezember 2022 ausgewiesene aktive Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung in Höhe von 64 Tsd. € resultiert aus der Verrechnung der Ansprüche aus Überstunden und Zeitguthaben (18.891 Tsd. €) mit dem entsprechenden Sicherungsvermögen (18.955 Tsd. €).

Eigenkapital

Das Eigenkapital hat sich wie folgt entwickelt:

in Tsd. €	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen		Bilanzgewinn	Eigenkapital
				Gesetzliche Rücklage	andere Gewinnrücklagen		
Stand am 1.1.2021	74.000	-20	104.309	1.666	2.972	113.764	296.691
Dividendenzahlung						-56.224	-56.224
Jahresüberschuss 2020						7.912	7.912
Stand am 31.12.2021	74.000	-20	104.309	1.666	2.972	65.452	248.379
Wandelschuldverschreibungen			33.824				33.824
Dividendenzahlung						-56.225	-56.225
Jahresüberschuss 2022						39.533	39.533
Stand am 31.12.2022	74.000	-20	138.133	1.666	2.972	48.760	265.511

Zum 31. Dezember 2022 hatte die Software AG 20.111 (Vj. 20.111) eigene Aktien im Bestand. Dies entspricht einem Anteil von 20.111 € bzw. 0,03 % des Grundkapitals.

Grundkapital

Zum 31. Dezember 2022 beträgt das Grundkapital der Software AG 74.000 (Vj. 74.000) Tsd. €. Das Grundkapital ist in 74.000.000 (Vj. 74.000.000) auf den Namen lautende Stückaktien zu je 1 Euro eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage ist im Geschäftsjahr um 33.824 Tsd. € von 104.309 Tsd. € auf 138.133 Tsd. € gestiegen, wobei dieser Effekt im Zusammenhang mit der Begebung der Wandelschuldverschreibungen steht. Da es sich bei den Wandelschuldverschreibungen um ein zusammengesetztes Finanzinstrument handelt, erfolgte gemäß den Bestimmungen aus § 272 Abs. 2 Nr. 2 HGB eine Aufteilung in eine Fremdkapitalkomponente (Ausweis unter Anleihen) sowie eine Eigenkapitalkomponente (Ausweis in der Kapitalrücklage).

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 Euro 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 Euro 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 Millionen Aktien der Software AG berechtigen, Gebrauch gemacht (siehe hierzu auch die Ausführungen unter „Anleihen“).

Genehmigtes Kapital

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 12. Mai 2021 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 Aktien

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 AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des jeweiligen Grundkapitals entfallen.

Der Bestand eigener Aktien zum 31. Dezember 2022 ist unverändert gegenüber dem Vorjahr. Es ergaben sich im Geschäftsjahr 2022 keine Transaktionen.

Dividende

Auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat beschloss die Hauptversammlung am 17. Mai 2022 aus dem Bilanzgewinn der Software AG des Jahres 2021 in Höhe von 65.452 (Vj. 113.764) Tsd. € eine Dividende in Höhe von 56.225 (Vj. 56.224) Tsd. € auszuschütten. Dies entsprach einer Dividende in Höhe von 0,76 (Vj. 0,76) Euro je Aktie. Ein Betrag in Höhe von 9.227 (Vj. 57.540) Tsd. € wurde auf neue Rechnung vorgetragen.

Auf Basis der sich zum 8. März 2023 im Umlauf befindlichen Aktien wird der Hauptversammlung vorgeschlagen, 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 Euro je Aktie.

Angaben gemäß § 160 Absatz 1 Nr. 8 AktG

Gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG sind Angaben über das Bestehen von Beteiligungen zu machen, die nach § 33 Abs. 1 oder Abs. 2 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) der Software AG mitgeteilt worden sind.

Der folgenden Tabelle können die zum Bilanzstichtag meldepflichtigen Beteiligungen an der Software AG, Darmstadt, entnommen werden, die der Software AG jeweils mitgeteilt worden sind. Die Angaben beziehen sich jeweils auf die zeitlich letzte Mitteilung eines Meldepflichtigen an die Software AG. Sämtliche Veröffentlichungen durch die Software AG über Mitteilungen von Beteiligungen im Berichtsjahr können der Website des Unternehmens entnommen werden. Unterschreitungen unter den Schwellenwert von 3 % werden nur aufgeführt soweit sie im Geschäftsjahr 2022 erfolgt sind.

Meldepflichtiger	Gesamt-Stimmrechtsanteile	Datum der Schwellenberührung	über-/unterschrittene Schwelle
Schroders plc (GB)*	6,69 %	24. August 2020	5 %
Schroder International Selection Fund (Luxemburg)	2,96 %	21. April 2022	3 %
Kempen Capital Management N.V. (Niederlande)	8,76 %	15. Juli 2022	5 %
Franklin Value Investors Trust (USA)	2,94 %	28. Juli 2022	3 %
Robert G. Moses	2,97 %	17. Oktober 2022	3 %
Franklin Mutual Advisers, LLC (USA)	2,97 %	07. November 2022	3 %
SLTM GP, L.L.C. (USA), Silver Lake (Offshore) AIV GP VI, Ltd. (Kaimaninseln) and Silver Lake Group, L.L.C. (USA) **	9,99 %	28. Dezember 2021	5 %
Harris Associates L.P. (USA)	3,01 %	14. Februar 2023	3 %
Morgan Stanley (USA)	4,45 %	21. Februar 2023	5 %

*) Freiwillige Konzernmitteilung mit Schwellenberührung nur auf Ebene Tochterunternehmen
 **) Basierend auf dem Rahmenvertrag zum Erwerb von Wandelschuldverschreibungen; gemeinsam auftretend (acting in concert)

Diese Meldungen sind im Wortlaut der Veröffentlichung nach § 40 Abs. 1 WpHG abrufbar unter: investors.softwareag.com/de_de/corporate-governance/governance-structure/stimmrechtsmitteilungen.html

Daneben besteht zum 31. Dezember 2022 die folgende Beteiligung, die nach § 33 Abs. 1 WpHG gemäß aktueller Fassung (§ 21 alte Fassung) der Software AG mitgeteilt worden ist:

Meldepflichtiger	Gesamt-Stimmrechtsanteile	Datum der Veränderung	über-/unterschrittene Schwelle
Software AG-Stiftung	31,59 %	04.05.2015	Die Software AG-Stiftung, Darmstadt, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 04.05.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Software AG, Darmstadt, Deutschland am 30.04.2015 die Schwelle von 30 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 31,59 %, das entspricht 24.960.000 Stimmrechten, (dies entspricht einem Stimmrechtsanteil per 31.12.2022 von 31,1 %) betragen hat.

Rückstellungen

Pensionsrückstellungen

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

Folgende weitere Annahmen liegen der Bewertung zugrunde:

- Rechnungszinssatz p.a.: 1,78 % (10-Jahres-Durchschnitt)
- Rententrend p.a.: 2,25 %

Für die Berücksichtigung der Fluktuation wurden alters- und geschlechtsabhängige branchenindividuelle Fluktuationswahrscheinlichkeiten angesetzt. Die folgende Tabelle zeigt die in der Bilanz zum 31. Dezember 2022 verrechneten Beträge:

in Tsd. €	31.12.2022
Altersversorgungsverpflichtung (Erfüllungsbetrag)	43.907
Verrechnetes Deckungs-/Planvermögen	-25.259
Pensionsrückstellungen	18.648

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

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

Das Finanzergebnis beinhaltet Aufwendungen aus Aufzinsungen, einschließlich der Auswirkungen der Änderungen des Abzinsungssatzes und Aufwände bzw. Erträge aus dem zu verrechnenden Vermögen:

in Tsd. €	2022
Aufwand/Ertrag aus Deckungs-/Planvermögen	-479
Zinsaufwand aus Aufzinsung	-716

Aus der Abzinsung mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen zehn Jahre ergibt sich im Vergleich zur Abzinsung mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre (1,44 %) ein gemäß § 253 Abs. 6 HGB ausschüttungsgesperrter Unterschiedsbetrag in Höhe von 2.617 (Vj. 3.714) Tsd. €.

Sonstige Rückstellungen

Im Wesentlichen beinhaltet dieser Posten Rückstellungen für Tantiemen (17.801 Tsd. €), Rückstellungen für variable Vergütungsbestandteile (12.045 Tsd. €) sowie Rückstellungen für Management Incentive-Programme (MIP) (9.251 Tsd. €).

Darüber hinaus wurden Rückstellungen für Ansprüche aus Überstunden und Zeitguthaben in Höhe des Erfüllungsbetrages von 22.989 Tsd. € mit den entsprechenden Vermögensgegenständen mit ihrem beizulegenden Zeitwert in Höhe von 23.053 Tsd. € verrechnet. Der Zeitwert entspricht dem vom Versicherer nachgewiesenen Deckungskapital der verpfändeten Rückdeckungsversicherungen und damit den fortgeführten Anschaffungskosten.

Verbindlichkeiten

Anleihen

Am 15. Februar 2022 hat die Software AG nachrangige, unbesicherte Wandelschuldverschreibungen an die Silver-Lake-Gruppe 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 € je Stückaktie beschließen und ausschütten würde.

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 328.759 Tsd. € resultieren im Wesentlichen aus drei Investitionsdarlehen der öffentlichen Hand in Höhe von 326.667 Tsd. €.

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 die Software AG damit zum 31. Dezember 2022 über eine frei verfügbare Liquidität in Höhe von rund 570.500 Tsd. €.

Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen beinhalten wie im Vorjahr überwiegend Kreditgewährungen von Tochtergesellschaften an die Software AG. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen haben sich aufgrund interner Cash Management Maßnahmen im Geschäftsjahr 2022 gegenüber dem Vorjahr um -110.336 Tsd. € verändert.

Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten belaufen sich zum 31. Dezember 2022 auf 4.290 (Vj. 3.999) Tsd. €. Im Wesentlichen beinhalten die sonstigen Verbindlichkeiten Steuerverbindlichkeiten in Höhe von 2.921 Tsd. €.

Passive Rechnungsabgrenzungsposten

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

Davon-Vermerke

Die sonstigen für die Bilanz erforderlichen Angaben stellen sich wie folgt dar:

in Tsd. €	31.12.2022	31.12.2021
Aktiva		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	95.319	88.378
davon aus Lieferungen und Leistungen	81.953	85.356
davon aus Darlehen	13.366	3.022
Passiva		
Anleihen	344.300	0
davon mit einer Restlaufzeit > 5 Jahre	344.300	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	328.759	288.308
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	16.046	79.720
davon mit einer Restlaufzeit > 1 bis 5 Jahre	212.903	208.588
davon mit einer Restlaufzeit > 5 Jahre	99.810	48.000
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11.835	3.919
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	11.835	3.919
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	254.398	364.734
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	254.398	364.734
davon Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14.604	5.017
davon Verbindlichkeiten aus Cash Pooling	76.583	87.818
davon Verbindlichkeiten aus Darlehen	163.211	271.899
Sonstige Verbindlichkeiten	4.290	3.999
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	4.290	3.999
davon aus Steuern	2.921	3.215

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

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

Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen

in Tsd. €	2022	2021
Dienstleistungen	150.524	123.738
Wartung	103.339	101.063
Nutzungsüberlassung	73.375	51.919
Software-as-a-Service (SaaS)	8.939	4.669
	336.177	281.389
davon:		
Inland	51.975	50.851
USA	94.390	81.179
Großbritannien	25.722	19.663
Israel	15.652	12.884
Frankreich	13.927	12.033
Australien	12.719	10.869
Sonstiges Ausland	121.792	93.910

Sonstige betriebliche Erträge

Der Posten sonstige betriebliche Erträge enthält im Wesentlichen Erträge aus Kursgewinnen in Höhe von 24.080 (Vj. 1.034) Tsd. €. Darüber hinaus enthält der Posten Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (periodenfremde Erträge) in Höhe von 3.242 (Vj. 1.224) Tsd. € sowie Erträge aus Forschungszuschüssen in Höhe 2.822 (Vj. 3.141) Tsd. €.

Materialaufwand

Der Materialaufwand setzt sich aus dem Aufwand für bezogene Lizenzen und Leistungen zusammen. Die Aufwendungen für bezogene Leistungen beziehen sich vor allem auf Projektberatungsleistungen fremder und verbundener Unternehmen, Kosten im Zusammenhang mit den Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen des Unternehmens bei Software AG Inc., USA, Software AG Bangalore Technologies Private Ltd., Indien, Software AG Chennai Development Center India Pvt. Ltd., Indien, Software AG (UK) Limited, Großbritannien, und Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Bulgarien, Hostingkosten im Zusammenhang mit dem Cloud-Geschäft sowie auf Kosten im Zusammenhang mit konzerninternen IT-Leistungen. Zusätzlich erhöhten Umgliederungen von Intercompany Aufwendungen im Zusammenhang mit erbrachten Leistungen im Geschäftsjahr den Materialaufwand um 11.616 Tsd. €. Im Vorjahr erfolgte ein Ausweis in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 9.728 Tsd. €.

Personalaufwand

Der Personalaufwand beläuft sich im Geschäftsjahr 2022 auf 119.612 (Vj. 120.304) Tsd. € und ist damit im Wesentlichen auf dem Vorjahres-Niveau.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Wesentlichen Kosten für Computer/EDV 31.981 (Vj. 24.270) Tsd. €, Rechts- und Beratungskosten 16.315 (Vj. 21.513) Tsd. €, Kosten für Restrukturierung 6.200 (Vj. 0) Tsd. €, Kosten für Marketing 6.224 (Vj. 4.385) Tsd. €, Intercompany-Verrechnungen 5.322 (Vj. 13.054) Tsd. € sowie Einzelwertberichtigungen auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen 3.906 (Vj. 13.784) Tsd. € enthalten. Darüber hinaus enthält der Posten Leasing- und Mietaufwendungen sowie Reisekosten von Mitarbeitern.

Die Rechts- und Beratungskosten stehen mit 6.645 Tsd. € im Zusammenhang mit den Rechtsstreitigkeiten aus Spruchverfahren im Zusammenhang mit dem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages mit der IDS Scheer AG.

Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen beinhalten Dividendenzahlungen der folgenden Tochtergesellschaften:

in Tsd.	2022
Software AG Inc., Reston, VA, USA	42.009
Software AG (UK) Limited, Derby, Großbritannien	22.847
Software AG USA, Inc., Reston, VA, USA	16.959
FACT Unternehmensberatung GmbH, Darmstadt	12.000
Software AG España S.A., Unipersonal, Tres Cantos, Madrid, Spanien	5.978
Software GmbH Österreich, Wien, Österreich	4.502
SAG Software Systems AG, Zürich, Schweiz	1.986
Software AG Polska Sp. z.o.o., Warschau, Polen	1.271
Software AG France S.A.S., Paris La Défense Cedex, Frankreich	1.000
	108.552

Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens

Dieser Posten enthält Zinserträge in Höhe von 5.302 Tsd. € für ein an die Software AG Inc., USA, gewährtes Darlehen.

Ergebnis aus Ergebnisabführung

Im Rahmen bestehender Ergebnisabführungsverträge wurden im Geschäftsjahr 2022 Erträge aus Gewinnabführungen in Höhe von 11.856 (Vj. 6.184) Tsd. € sowie Aufwendungen aus Verlustübernahme in Höhe von 4 (Vj. 10.190) Tsd. € vereinnahmt.

Abschreibungen auf Finanzanlagen

Die außerplanmäßigen Abschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe von 3.540 Tsd. € resultieren aus einer Abschreibung der Anteile der Trendminer NV, Hasselt, Belgien in Höhe von 500 Tsd. €, der Anteile der Software AG China Ltd., Shanghai, China in Höhe von 40 Tsd. € (siehe Veränderung bei den Anteilen an verbundene Unternehmen) sowie einer Abschreibung der Beteiligung der ADAMOS GmbH, Darmstadt, Deutschland in Höhe von 3.000 Tsd. €.

Zinsergebnis

Im Zinsergebnis des Geschäftsjahres 2022 in Höhe von -17.520 (Vj. -1.027) Tsd. € sind Zinserträge in Höhe von 2.857 (Vj. 2.095) Tsd. € enthalten, die sich wie im Vorjahr zu einem erheblichen Anteil aus der Darlehensgewährung an Konzerngesellschaften ergeben. Die Zinsaufwendungen in Höhe von 20.377 (Vj. 3.122) Tsd. € resultieren überwiegend aus der bestehenden Fremdfinanzierung. Der Anstieg der Zinsaufwendungen im Vergleich zum Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus den neu abgeschlossenen Wandelschuldverschreibungen.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betreffen mit 4.620 (Vj. 4.042) Tsd. € das laufende Jahr und mit -1.204 (Vj. -1.467) Tsd. € Vorjahre.

Davon-Vermerke

Die sonstigen für die Gewinn- und Verlustrechnung erforderlichen Angaben stellen sich wie folgt dar:

in Tsd. €	2022	2021
Sonstige betriebliche Erträge	30.618	25.279
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen	24.080	1.034
Sonstige betriebliche Aufwendungen	98.167	96.148
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen	13.876	0
Personalaufwand	119.612	120.304
davon für Altersversorgung	5.648	3.800
Erträge aus Beteiligungen	108.552	98.202
davon aus verbundenen Unternehmen	108.552	98.202
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	5.302	0
davon aus verbundenen Unternehmen	5.302	0
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.857	2.095
davon aus verbundenen Unternehmen	5.806	258
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	20.377	3.122
davon an verbundene Unternehmen	1.603	704
davon aus Abzinsung	1.206	1.067

Sonstige Angaben

Volumen und Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten

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

Finanzinstrumente	Nominalvolumen	Positive Marktwerte	Negative Marktwerte	Maximale Restlaufzeit	Nominalvolumen	Positive Marktwerte	Negative Marktwerte
in Tsd. €		31.12.2022				31.12.2021	
Finanzinstrumente ohne Sicherungsbeziehung							
Devisentermingeschäfte	13.664	33	-40	Mai 2023	13.357	71	-6
Aktienderivate (Performance-Phantom-Shares)	19.345	0	-5.550	Feb 2023	18.293	437	0
Aktienderivate (Management Incentive Plan)	14.029	277	-2.353	Mai 2025	15.680	1.352	-435
Als Bewertungseinheit bilanzierte Sicherungsgeschäfte							
Aktienderivate (Management Incentive Plan)	17.058	385	-1.398	Mai 2025	23.867	2.783	-154

Zur Absicherung der Cashflow-Risiken aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen werden Aktienoptionen eingesetzt. Sind die Voraussetzungen zur Bildung von Bewertungseinheiten erfüllt, werden die Sicherungs- und Grundgeschäfte zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst. In diesen Fällen werden Wertveränderungen über die Laufzeit der Bewertungseinheit im Jahresabschluss nicht erfasst (Einfrierungsmethode).

Die derivativen Finanzinstrumente, die nicht zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst werden, werden in der Bilanz unter den sonstigen Rückstellungen als Rückstellung für Drohverluste aus Devisentermingeschäften ausgewiesen, sofern sie einen negativen Marktwert zum Bilanzstichtag haben. Im Gegensatz hierzu bleiben positive Bewertungsergebnisse unberücksichtigt.

Haftungsverhältnisse

Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen

in Tsd. €	31.12.2022	31.12.2021
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	2.498	2.942

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

Die Software AG geht Haftungsverhältnisse nur im Zusammenhang mit ihrer eigenen oder der Geschäftstätigkeit verbundener Unternehmen ein. Auf Basis der zum Aufstellungszeitpunkt vorliegenden Erkenntnisse schätzt die Software AG das Risiko einer Inanspruchnahme auf Basis von Erfahrungen aus der Vergangenheit und der gegenwärtigen Ertragskraft der Gesellschaften als gering ein.

Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten

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

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

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

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

in Tsd. €	2023	1 bis 5 Jahre	>5 Jahre	Gesamtverpflichtung
Fahrzeuge	1.333	1.315	0	2.648
Sachversicherungen	820	0	0	820
Gebäude	24	0	0	24
Betriebs- und Geschäftsausstattung	8	17	0	25
	2.185	1.332	0	3.517

Vergütung des Vorstands gemäß § 285 Nr. 9 HGB

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2022 inklusive der neu ausgegebenen anteilsbasierten Vergütungen 11.576 (Vj. 12.826) Tsd. €. Darin enthalten sind die zugesagten Werte des anteilsbasierten Vergütungsprogramms LIP 2022 (Vj. LIP 2021) in Höhe von 2.188 (Vj. 3.000) Tsd. €. In den Bezügen des Vorstands sind weiterhin die Gegenwerte für zugesagte Performance Phantom Shares (PPS) in Höhe von 1.128 (Vj. 1.935) Tsd. € enthalten. Insgesamt betragen die Vergütungen aus dem PPS- Programm im Geschäftsjahr 2022 1.244 (Vj. 2.006) Tsd. €.

Gegenüber dem Vorstand bestehen Netto-Pensionsvermögen in Höhe von 309 Tsd. € (Vj. Netto-Pensionsverpflichtungen in Höhe von 150 Tsd. €). Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber den Mitgliedern des Vorstands betragen 3.962 (Vj. 3.027) Tsd. €.

Die Bezüge ehemaliger Vorstandsmitglieder betragen 1.404 (Vj. 1.426) Tsd. €. Die Pensionsrückstellungen nach Verrechnung mit Planvermögen für diesen Personenkreis betragen 14.143 (Vj. 12.471) Tsd. €. Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber ehemaligen Vorstandsmitgliedern betragen 33.362 (Vj. 31.609) Tsd. €.

Weder im Geschäftsjahr 2022 noch im Geschäftsjahr 2021 hat die Software AG den Vorstandsmitgliedern Vorschüsse oder Kredite gewährt. Sie ist für diese Personen auch keine Haftungsverhältnisse eingegangen.

Vergütung des Aufsichtsrats gemäß § 285 Nr. 9 a Satz 1 und Nr. 9 c HGB

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats betragen im Geschäftsjahr 360 (Vj. 620) Tsd. €.

Weder im Geschäftsjahr 2022 noch im Geschäftsjahr 2021 hat die Software AG den Aufsichtsratsmitgliedern Vorschüsse oder Kredite gewährt. Sie ist für diese Personen auch keine Haftungsverhältnisse eingegangen.

Deutscher Corporate Governance Kodex

Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung/Konzernerklärung zur Unternehmensführung auf ihrer Website (https://investors.softwareag.com/de_de/corporate-governance/governance-structure/statement-on-corporate-governance.html) 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 (https://investors.softwareag.com/de_de/corporate-governance/governance-structure/compliance-declaration.html) der Gesellschaft veröffentlicht wurde.

Honorare des Abschlussprüfers

Die Aktionäre der Software AG haben in der Hauptversammlung am 17. Mai 2022 die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der Software AG für das Geschäftsjahr 2022 gewählt. Die für das Jahr 2022 der Software AG berechneten Honorare sind in der entsprechenden Anhangangabe im Konzernabschluss enthalten.

Zahl der Mitarbeiter

In 2022 betrug die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer nach Tätigkeitsbereichen:

	2022	2021
Forschung und Entwicklung	435	427
Verwaltung	321	388
Vertrieb und Marketing	110	111
Wartung und Services	62	60
	928	986

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im Zeitraum nach dem 31. Dezember 2022 und vor der Freigabe des Jahresabschlusses gab es keine Ereignisse von wesentlicher Bedeutung für den Jahresabschluss.

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
<i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i>	<ul style="list-style-type: none">• 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 der Tangerine Holdco SpA, Luxemburg (seit 7. Oktober 2022)
Karl-Heinz Streibich Dipl.-Ingenieur Nachrichtentechnik Anteilseigner-Vertreter Vorsitzender bis 31. Januar 2022	Ehrenvorsitzender des acatech Senats – Deutsche Akademie der Technikwissenschaften, Berlin
<i>Weitere Aufsichtsratsmandate:</i>	<ul style="list-style-type: none">• 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
<i>Weitere Aufsichtsratsmandate:</i>	Keine
Ralf Dieter Dipl.-Volkswirt Anteilseigner-Vertreter bis 31. Januar 2022	Unternehmer
<i>Weitere Aufsichtsratsmandate:</i>	<ul style="list-style-type: none">• Mitglied des Aufsichtsrats Körper AG, Hamburg
Madlen Ehrlich Internationale Betriebswirtin Arbeitnehmer-Vertreterin stellvertretende Vorsitzende	Senior Director Bid Operations and Sales Programs Software AG, Berlin
<i>Weitere Aufsichtsratsmandate:</i>	Keine
Bettina Schraudolf Dipl.-Wirtschaftsinformatikerin Arbeitnehmer-Vertreterin	Betriebsratsvorsitzende Software AG, Darmstadt
<i>Weitere Aufsichtsratsmandate:</i>	Keine

<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 University 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>
<p>Mitglieder des Vorstands:</p>	
<p>Sanjay Brahmawar MBA in Finance & Marketing und Bachelor im Bauingenieurwesen</p> <p><i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i></p>	<p>Chief Executive Officer</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Mitglied im Stiftungsrat der Frankfurt School of Finance & Management, Frankfurt am Main</i> • <i>Mitglied des Beirats der ADAMOS GmbH, Darmstadt</i> • <i>Mitglied im Aufsichtsrat der HERE Global B.V., Eindhoven, Niederlande (seit 1. Januar 2023)</i>
<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><i>Keine</i></p>

Dr. Elke Frank Juristin	Chief Human Resources Officer (bis 31. Oktober 2022)
<i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Mitglied des Aufsichtsrats, Vorsitzende des Vergütungsausschusses der Scout24 AG, München</i> • <i>Mitglied des Kuratoriums des Fraunhofer IAQ, Stuttgart</i>
Dr. Matthias Heiden Dipl.-Kaufmann	Chief Financial Officer (bis 31. Dezember 2022)
<i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Vorstandsmitglied und Mitglied des Präsidiums der Deutsch-Schwedischen Handelskammer (DSHK), Stockholm</i> • <i>Mitglied Beraterkreis der IKB Deutsche Industriebank AG, Düsseldorf</i>
Joshua Husk MBA in Global Management und Bachelor in Business Management	Chief Revenue Officer (seit 1. August 2022)
<i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i>	<i>Keine</i>
Dr. Benno Quade Volljurist / Rechtsanwalt	Chief Operating Officer (seit 1. August 2022)
<i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i>	<i>Keine</i>
Dr. Stefan Sigg Dipl.-Mathematiker	Chief Product Officer
<i>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Mitglied des Aufsichtsrats Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH (DFKI), Kaiserslautern</i> • <i>Mitglied des Aufsichtsrats Fischer Information Technology AG, Radolfzell</i> • <i>Mitglied des Kuratoriums Fraunhofer-Institut für Sichere Informationstechnologie SIT, Darmstadt</i>

Darmstadt, 8. März 2023
Software AG



S. Brahmawar



D. Bünger



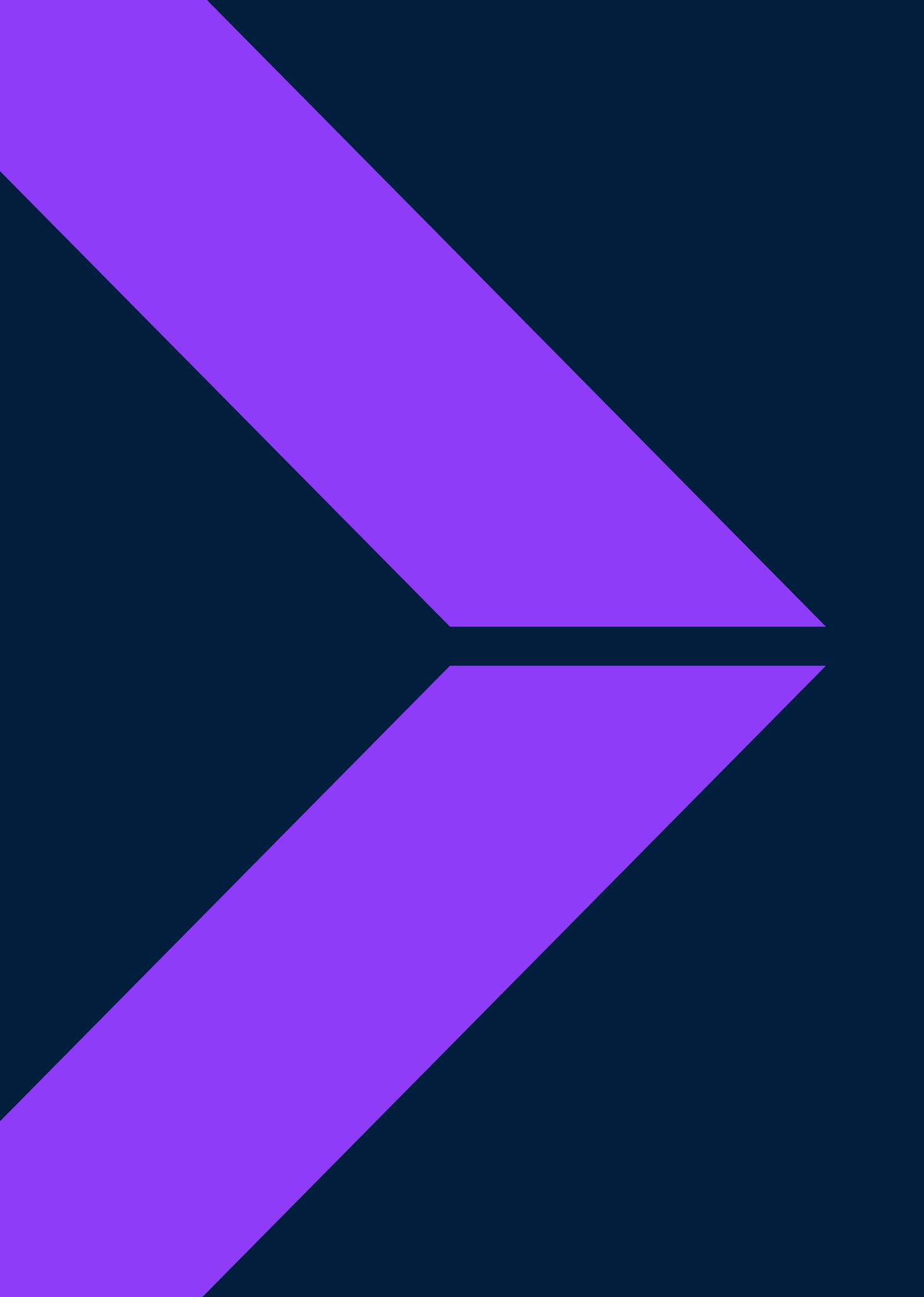
J. Husk



Dr. B. Quade



Dr. S. Sigg



Zusammen- gefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Zusammengefasste
nichtfinanzielle Erklärung

Prognosebericht

Chancen- und Risikobericht

Übernahmerechtliche Angaben

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

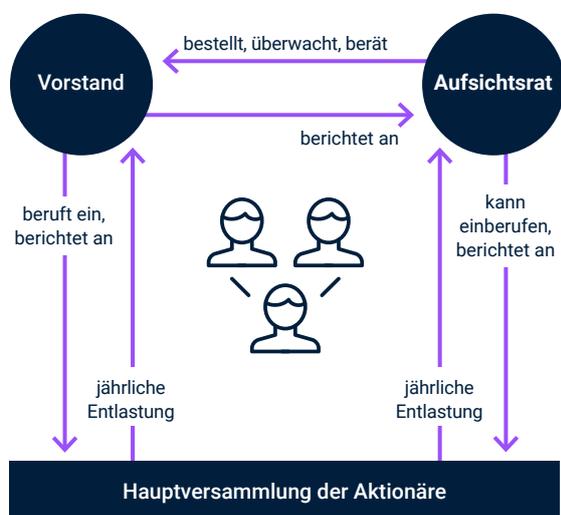
Full-Time Equivalents	31.12.2022	31.12.2021	+/- in %
Insgesamt	4.995	4.819	4
Deutschland	1.306	1.385	-6
Indien	1.103	1.097	1
USA	796	601	32
Andere Länder	1.790	1.736	3
<hr/>			
Forschung und Entwicklung	1.584	1.477	7
Support und Services	1.477	1.526	-3
Vertrieb und Marketing	1.159	1.074	8
Verwaltung	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 Geschäftsleistungen des Unternehmens sollen Kunden in die Lage versetzen, neue Geschäftsmodelle und tragfähige Lösungen zu entwickeln, welche die Bedürfnisse ihrer Endbenutzer erfüllen.

Untermauert 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 Marktsegmenten zugeordnet, die alle Kernthemen der digitalen Transformation von Unternehmen abdecken:

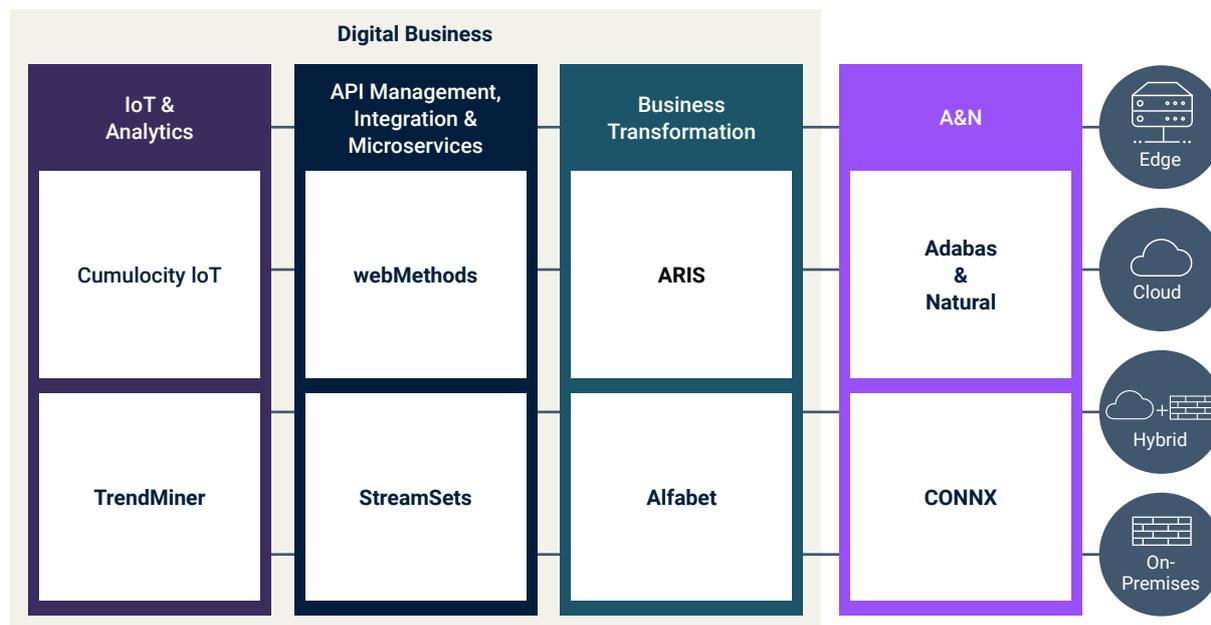
- **IoT & Analytics:** Mit **Cumulocity IoT** können Kunden der Software AG digitale Geräte und Sensoren über eine IoT-Device-Management- und Application-Enablement-Plattform ins Internet of Things (IoT) einbinden und die Daten über Dashboards und Regelsysteme weiterverarbeiten und nutzbar machen. Zudem 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 Vertriebserfolg 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-Informationssystem (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

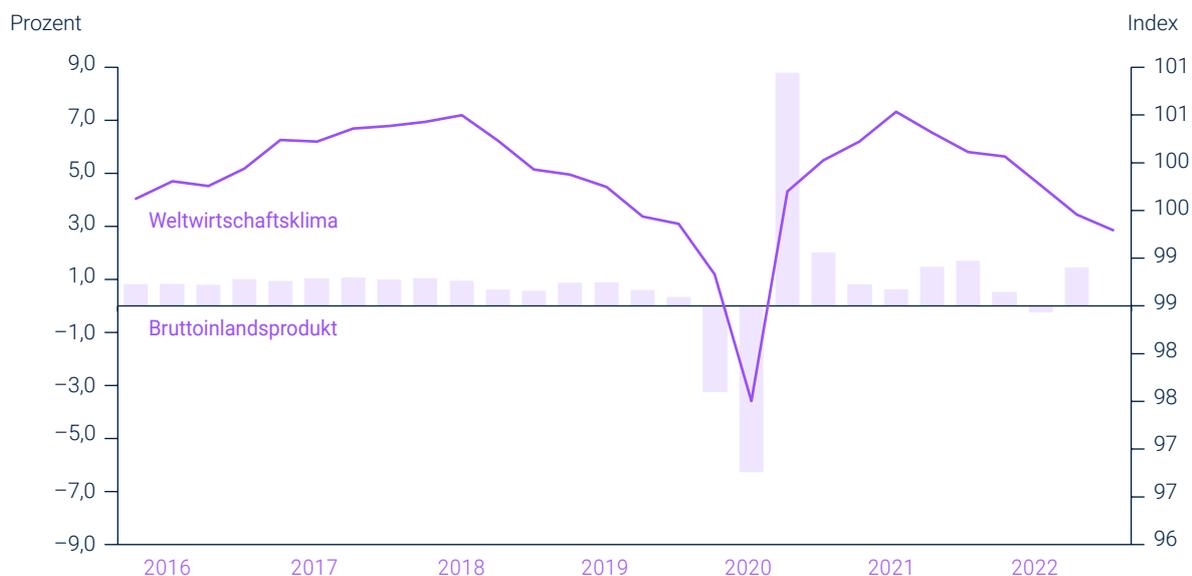
GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

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,

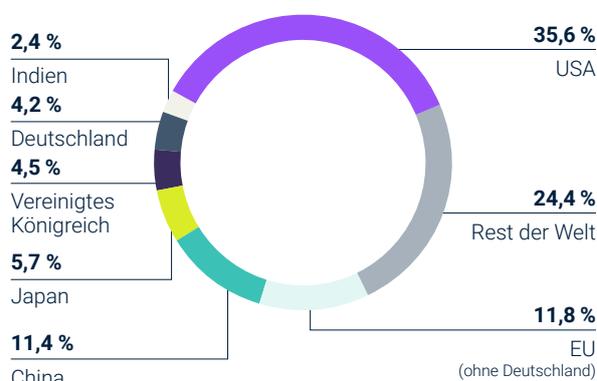
mit einem prognostizierten Umsatz von 118,9 Mrd. € (+6,6 %). Laut Bitkom dürfte die Zahl der Arbeitsplätze 2022 um 3,5 % auf 1,307 Mio. zulegen.

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. €)



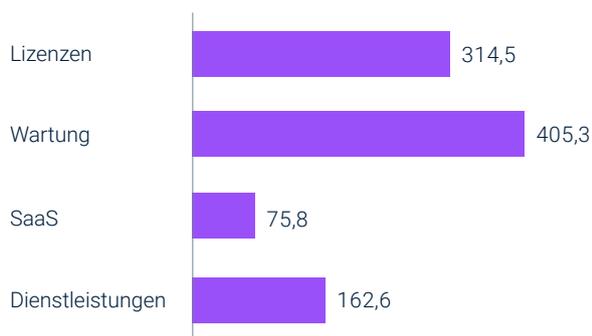
Umsatzentwicklung nach Quartalen

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

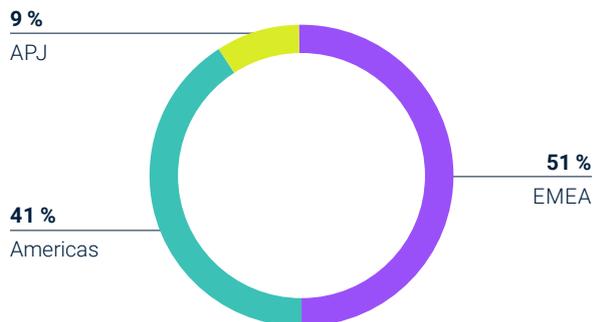
Der globale Produktumsatz der Software AG wird drei geografischen Regionen zugeordnet:

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
Nettoliiquidität	-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

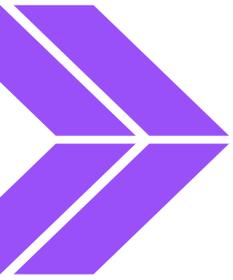
- Die **Lizenz Erlöse** resultierten aus lizenzbezogenen Royalties der Tochtergesellschaften sowie aus eigenem Lizenzgeschäft überwiegend im Inland.
- Die **Erlöse aus Wartung** beinhalten im Wesentlichen die wartungsbezogenen Royalties der Tochtergesellschaften.
- Die **SaaS-Umsätze** resultierten aus 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.

NACHHALTIGKEITSLFITBILD

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 	Unsere Mitarbeitenden 	Kunden & Technologie 	Gesellschaftlicher Wertbeitrag 	Umweltauswirkungen 
<p>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.</p>	<p>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.</p>	<p>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.</p>	<p>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.</p>	<p>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.</p>

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 (mensenrechtliche 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 eingestuften 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-Management

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 Datenschutzverstoßes 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	
Anzahl der angebotenen Sprachen	8	8	8	GRI 205-2, GRI 412-2
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

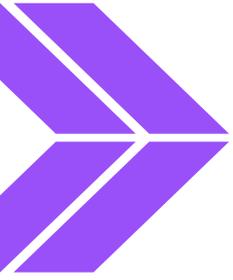
Das seit vier Jahren laufende tiefgreifende Transformationsprogramm Helix hat die Grundlage für die zukünftige Weiterentwicklung der Strategie geschaffen. Anhand der fünf identifizierten strategischen Schwerpunkte treibt das Unternehmen die Wachstumsstrategie im Jahr 2023 weiter voran und erhöht gleichzeitig 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 Risikoversorge 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:

Eintrittswahrscheinlichkeit	Erwartete EBIT-Auswirkungen		
	gering	mittel	hoch
höher wahrscheinlich			
wahrscheinlich			
unwahrscheinlich			

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 substantiellen 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 Kundenanforderungen 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 Risikosal signal 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 mangel 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 angestrengte 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 Datenschutzanforderungen 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.

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.

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

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.

Risikoübersicht

	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.

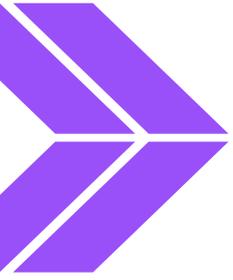
In einem Vorstandsdienstvertrag ist geregelt, dass im Falle eines Ausscheidens des Vorstandsmitglieds ohne wichtigen Grund innerhalb von zwölf Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle das Vorstandsmitglied eine Abfindungszahlung in Höhe von eineinhalb Jahresgehältern auf der Grundlage der 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.

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Software Aktiengesellschaft, Darmstadt

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS

Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt, – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2022 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den mit dem Konzernlagebericht zusammengefassten Lagebericht 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 Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2022 sowie ihrer 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 der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser zusammengefasste Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum zusammengefassten Lagebericht erstreckt sich nicht auf 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 Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO

erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Nachfolgend stellen wir mit der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen den aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar.

Unsere Darstellung dieses besonders wichtigen Prüfungssachverhalts haben wir wie folgt strukturiert:

- a) Sachverhaltsbeschreibung (einschließlich Verweis auf zugehörige Angaben im Jahresabschluss)
- b) Prüferisches Vorgehen

Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen

a) Zum 31. Dezember 2022 weist die Gesellschaft in ihrem Jahresabschluss einen Buchwert der im Finanzanlagevermögen ausgewiesenen Anteile an verbundenen Unternehmen von Mio. EUR 677,4 aus. Dies entspricht einem Anteil von 51,2 % an der Bilanzsumme.

Die Anteile an verbundenen Unternehmen werden durch die gesetzlichen Vertreter jährlich in Bezug auf eine voraussichtlich dauernde Wertminderung und damit einen Abschreibungsbedarf auf den niedrigeren beizulegenden Wert analysiert. Hierbei wird von den gesetzlichen Vertretern ein zweistufiger Prozess zugrunde gelegt. In einem ersten Schritt werden bestimmte Kennzahlen der verbundenen Unternehmen ermittelt, um über diese Hinweise auf mögliche Wertminderungen zu erlangen. Bei entsprechender Indikation wird in einem zweiten Schritt über ein Discounted-Cashflow-Bewertungsmodell ein Wert der betroffenen verbundenen Unternehmen ermittelt und diesem der Beteiligungsbuchwert gegenübergestellt. Der durch das Discounted-Cashflow-Modell ermittelte Wert ist

insbesondere von der Einschätzung der gesetzlichen Vertreter in Bezug auf die künftigen Zahlungsströme, Wachstumsraten zur ewigen Rente sowie die verwendeten Diskontierungszinssätze abhängig.

Aufgrund der betragsmäßig herausragenden Bedeutung der Anteile an verbundenen Unternehmen für den Jahresabschluss sowie der von den gesetzlichen Vertretern für die Beurteilung ihrer Werthaltigkeit vorzunehmenden Ermessensentscheidungen war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

Angaben zu den Anteilen an verbundenen Unternehmen sind in Abschnitt „Erläuterungen zur Bilanz“ im Unterabschnitt „Anlagevermögen“ des Anhangs enthalten.

- b) Wir haben im Rahmen unserer Prüfung der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen die Vorgehensweise der gesetzlichen Vertreter im Rahmen ihrer Werthaltigkeitsbeurteilung nachvollzogen und beurteilt, ob und inwiefern die Werthaltigkeitsbeurteilung durch Subjektivität, Komplexität oder sonstige inhärente Risikofaktoren beeinflussbar ist. Dabei haben wir uns zunächst ein Verständnis des von den gesetzlichen Vertretern eingerichteten zweistufigen Prozesses verschafft, zuerst Hinweise auf einen niedrigeren beizulegenden Wert der Anteile an verbundenen Unternehmen zu erlangen und im Anschluss für die Unternehmen mit entsprechender Indikation für eine Wertminderung eine Unternehmensbewertung durchzuführen. Die zugrunde liegende Dokumentation zu der Kennzahlenanalyse durch die gesetzlichen Vertreter haben wir einer Würdigung unterzogen. Die im zweiten Prozessschritt für die Ermittlung der Unternehmenswerte 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 verbundenen Unternehmen übereinstimmen. Die den Planungsrechnungen zugrunde liegenden, wesentlichen Annahmen der gesetzlichen Vertreter haben wir anhand gesamtwirtschaftlicher und branchenspezifischer Marktdaten überprüft und die zugrundeliegenden Daten der verbundenen Unternehmen haben wir kritisch hinterfragt. 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.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter bzw. der Aufsichtsrat sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- 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 und
- die Versicherung der gesetzlichen Vertreter nach § 264 Abs. 2 Satz 3 HGB bzw. nach § 289 Abs. 1 Satz 5 HGB zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht.

Für die Erklärung nach § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex, die Bestandteil der zusammengefassten Erklärung zur Unternehmensführung ist, sind die gesetzlichen Vertreter und der Aufsichtsrat verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich.

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, 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 Jahresabschluss und den zusammengefassten Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (d.h. Manipulationen der Rechnungslegung und Vermögensschädigungen) oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte 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, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des zusammengefassten Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen und um

ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im zusammengefassten Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und ob der zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus 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 Jahresabschlusses und zusammengefassten Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Jahresabschluss 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 Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des zusammengefassten Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im zusammengefassten Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir Darstellung, Aufbau und Inhalt des Jahresabschlusses insgesamt einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.

- beurteilen wir den Einklang des zusammengefassten Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im zusammengefassten Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger 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 Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses 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 3d2e440b492cb315bc7661c3ca1838f4aeb39b8b90f0bd1e928b2e7a0922d1d0 aufweist, enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses 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 Jahresabschlusses 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 Jahresabschlusses 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 Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Jahresabschluss 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 Jahresabschlusses 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 Abschlussprüfers 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 Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 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 Abschlussprüfers 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 Jahresabschlusses und des geprüften zusammengefassten Lageberichts ermöglichen.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 17. Mai 2022 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 12./20. Oktober 2022 vom Aufsichtsrat beauftragt und sind damit seit dem Geschäftsjahr 2022 als Abschlussprüfer 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.

Wir haben im Wesentlichen folgende Leistungen, die nicht im Jahresabschluss oder im zusammengefassten Lagebericht des geprüften Unternehmens angegeben wurden, zusätzlich zur Abschlussprüfung für das geprüfte Unternehmen bzw. für die von diesem beherrschten Unternehmen erbracht: Andere Bestätigungsleistungen im Zusammenhang mit der Prüfung der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung und des Vergütungsberichts sowie sonstige Leistungen im Zusammenhang mit der quartalsweisen Finanzberichterstattung.

SONSTIGER SACHVERHALT – VERWENDUNG DES BESTÄTIGUNGSVERMERKS

Unser Bestätigungsvermerk ist stets im Zusammenhang mit dem geprüften Jahresabschluss und dem geprüften zusammengefassten Lagebericht sowie den geprüften ESEF-Unterlagen zu lesen. Der in das ESEF-Format überführte Jahresabschluss und zusammengefasste Lagebericht – auch die in das Unternehmensregister einzustellenden Fassungen – sind lediglich elektronische Wiedergaben des geprüften Jahresabschlusses 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

(Dr. Steffen Umlauf)
Wirtschaftsprüfer