

JAHRESABSCHLUSS

2017

INHALTS- VERZEICHNIS

JAHRESABSCHLUSS DER SOFTWARE AG	4
BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS	156
ENTSPRECHENSERKLÄRUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX	163
BERICHT DES AUFSICHTSRATS AUS DEM GESCHÄFTSBERICHT 2017	164
GEWINNVERWENDUNGSVORSCHLAG ÜBER DIE VERWENDUNG DES BILANZGEWINNS	171

JAHRESABSCHLUSS **DER SOFTWARE AG** **ZUM 31. DEZEMBER 2017**

BILANZ

Zum 31. Dezember 2017 und 2016

AKTIVA

in TEUR	2017	2016
A. Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	14.600	18.799
Geschäfts- oder Firmenwert	916	2.747
	15.516	21.546
Sachanlagen		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	34.821	35.907
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.602	5.351
Anlagen im Bau	14	18
	39.437	41.276
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	689.426	638.979
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	31.776	31.776
Beteiligungen	2.064	2.058
Sonstige Ausleihungen	6.803	6.769
	730.069	679.582
	785.022	742.404
B. Umlaufvermögen		
Vorräte		
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	52	34
Unfertige Leistungen	3	3
Fertige Leistungen und Waren	20	36
	75	73
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	172	80
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	69.102	108.356
Sonstige Vermögensgegenstände	34.341	22.165
	103.615	130.601
Wertpapiere		
Sonstige Wertpapiere	2.000	6.000
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	4.553	22.853
	110.243	159.527
C. Rechnungsabgrenzungsposten	6.749	7.305
	902.014	909.236

BILANZ

Zum 31. Dezember 2017 und 2016

PASSIVA

in TEUR	2017	2016
A. Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	76.400	79.000
abzüglich Nennbetrag eigener Anteile	-2.424	-2.768
	73.976	76.232
Bedingtes Kapital 0 (Vj. 55) TEUR		
Kapitalrücklage	104.443	105.628
Gewinnrücklagen	4.504	1.666
Gesetzliche Rücklage	1.666	1.666
Andere Gewinnrücklagen	2.838	0
Bilanzgewinn	83.914	139.097
davon aus Gewinnvortrag 7.522 (Vj. 45.265) TEUR		
	266.837	322.623
B. Rückstellungen		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	8.571	8.091
Steuerrückstellungen	10.409	9.363
Sonstige Rückstellungen	93.724	93.188
	112.704	110.642
C. Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	309.927	280.485
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.829	4.873
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	190.586	166.123
Sonstige Verbindlichkeiten	17.745	23.717
	522.087	475.198
D. Rechnungsabgrenzungsposten	386	773
	902.014	909.236

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Für die Geschäftsjahre 2017 und 2016

in TEUR	2017	2016
Umsatzerlöse	268.234	219.471
Erhöhung des Bestandes an fertigen und unfertigen Leistungen	8	0
Sonstige betriebliche Erträge	15.494	37.500
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen 6.486 (Vj. 9.002) TEUR		
Materialaufwand		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-7.966	-9.118
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-86.885	-88.801
	-94.851	-97.919
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	-106.926	-93.220
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	-14.887	-12.116
	-121.813	-105.336
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-10.132	-9.706
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-55.057	-71.654
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen 5.789 (Vj. 9.624) TEUR		
Erträge aus Beteiligungen	67.902	83.354
Erträge aus Gewinnabführung	24.194	57.058
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.350	2.930
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-3.018	-1.273
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-201	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-4.887	-6.627
davon aus Aufzinsung der Pensionsrückstellungen 770 (Vj. 662) TEUR		
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-11.218	-13.429
Ergebnis nach Steuern	77.005	94.369
Sonstige Steuern	-613	-537
Jahresüberschuss	76.392	93.832
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	94.754	45.265
Erwerb eigener Aktien	-87.232	0,00
Bilanzgewinn	83.914	139.097
Bilanzgewinnverwendung		
Bilanzgewinn	83.914	139.097
Dividende	48.085*	-44.343
Einstellung in die Gewinnrücklagen	0*	0
Gewinnvortrag für das folgende Jahr	35.829	94.754

*) vorbehaltlich der Zustimmung der Aktionäre

ANHANG

RECHTLICHE GRUNDLAGEN

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

Der Jahresabschluss und der zusammengefasste Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns zum 31. Dezember 2017 wurden nach den gesetzlichen Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt.

Die Software AG, Darmstadt, erstellt den Konzernabschluss, in den die Muttergesellschaft selbst und alle ihre Tochtergesellschaften einbezogen werden (größter und kleinster Konsolidierungskreis). Die offenkundigpflichtigen 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. 3 HGB in Verbindung mit § 298 Absatz 2 HGB mit dem Lagebericht des Software AG-Konzern zusammengefasst.

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

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE UND SACHANLAGEN

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

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

Geringwertige Anlagegüter mit Anschaffungskosten bis 410 Euro werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben und ihr sofortiger Abgang unterstellt. Abschreibungen auf einen niedrigeren Wert am Bilanzstichtag werden nur dann vorgenommen, wenn die Wertminderung voraussichtlich dauerhaft ist.

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

FINANZANLAGEN

Die Anteile an verbundenen Unternehmen, die Ausleihungen an verbundene Unternehmen und Beteiligungen sowie die Wertpapiere des Anlagevermögens sind mit den Anschaffungskosten angesetzt. Die unter den Sonstigen Ausleihungen ausgewiesenen nicht saldierungsfähigen Ansprüche aus Rückdeckungsversicherungen werden zum beizulegenden Zeitwert ausgewiesen. Die dargestellten Zeitwerte entsprechen dem vom Versicherer nachgewiesenen Deckungskapital der verpfändeten Rückdeckungsversicherungen und damit den fortgeführten Anschaffungskosten. Abschreibungen auf einen niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag werden nur dann vorgenommen, wenn die Wertminderung voraussichtlich dauerhaft ist.

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

VORRÄTE

Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bewertet.

FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

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

WERTPAPIERE

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

KASSENBESTAND, GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN

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

RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

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

LATENTE STEUERN

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

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

EIGENKAPITAL

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

EIGENE ANTEILE

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

RÜCKSTELLUNGEN

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

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

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

VERBINDLICHKEITEN

Die Verbindlichkeiten werden mit ihrem Erfüllungsbetrag am Bilanzstichtag angesetzt.

AKTIENBASIERTE VERGÜTUNGSZUSAGEN

Für die Bilanzierung von aktienbasierten Vergütungszusagen wird zwischen Transaktionen mit Barausgleich und solchen mit Eigenkapitalabgeltung unterschieden. Letztere sind für die Software AG von untergeordneter Bedeutung, da nur noch eine sehr geringe Anzahl von Rechten mit möglicher Eigenkapitalabgeltung besteht. Für beide Instrumente wird der beizulegende Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt ermittelt. Dieser wird dann als Vergütungsaufwand über den Zeitraum verteilt, innerhalb dessen die Arbeitnehmer einen uneingeschränkten Anspruch auf die Instrumente erwerben. Zusagen mit Barausgleich werden bis zur Begleichung der Zusage zu jedem Abschlussstichtag neu zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

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

Die beizulegenden Zeitwerte werden mit Hilfe eines geeigneten Optionspreismodells ermittelt.

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

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Derivative Finanzinstrumente werden einzeln mit ihren Anschaffungskosten 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 den Positionen „Sonstige betriebliche Erträge“ und „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ gezeigt. Zum Bilanzstichtag bestehende bewertungsrelevante Posten mit einer Restlaufzeit größer einem Jahr werden im Falle eines Kursverlustes ebenfalls unter der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ gezeigt. Unrealisierte Kursgewinne größer einem Jahr werden nicht erfasst.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

ANLAGEVERMÖGEN

Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens

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

Bei den Immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens (gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte) handelt es sich um entgeltlich erworbene Software oder um Rechte an Software-Programmen. Die Veränderung im Geschäftsjahr 2017 in Höhe von 4.199 Tausend Euro resultiert mit 596 Tausend Euro aus entgeltlich erworbener Software, mit minus 4.795 Tausend Euro aus planmäßigen Abschreibungen.

Geschäfts- oder Firmenwert

Der Rückgang der Geschäfts- oder Firmenwerte um minus 1.831 Tausend Euro ergibt sich aus der planmäßigen Abschreibung der im Geschäftsjahr 2013 erworbenen Apama-CEP-Plattform. Die Abschreibungsdauer beträgt fünf Jahre. Diese Nutzungsdauer basiert auf der voraussichtlichen Lebenszykluslänge der Produkte des erworbenen Unternehmens.

Sachanlagen

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

Die Veränderungen in Höhe von minus 1.086 Tausend Euro im Geschäftsjahr 2017 resultieren mit minus 1.167 Tausend Euro aus planmäßigen Abschreibungen sowie mit 85 Tausend Euro aus sonstigen Zugängen.

Die Entwicklung des Anlagevermögens

in TEUR	Anschaffungskosten				Kumulierte Abschreibung				Restbuchwerte		
	Stand am 01.01.2017	Zugang	Um- buchung	Abgang	Stand am 31.12.2017	Stand am 01.01.2017	Zugang	Abgang	Stand am 31.12.2017	Stand am 31.12.2017	Stand am 31.12.2016
I. Immaterielle Vermögensgegenstände											
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	48.942	596	0	-1	49.537	30.143	4.795	-1	34.937	14.600	18.799
Geschäfts- oder Firmenwert	16.095	0	0	0	16.095	13.348	1.831	0	15.179	916	2.747
	65.037	596	0	-1	65.632	43.491	6.626	-1	50.116	15.516	21.546
II. Sachanlagen											
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	62.572	85	0	-4	62.653	26.665	1.171	-4	27.832	34.821	35.907
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	25.041	1.572	18	-1.531	25.100	19.690	2.335	-1.527	20.498	4.602	5.351
Anlagen im Bau	18	14	-18	0	14	0	0	0	0	14	18
	87.631	1.671	0	-1.535	87.767	46.355	3.506	-1.531	48.330	39.437	41.276
III. Finanzanlagen											
Anteile an verbundenen Unternehmen	709.619	51.466	0	-17.269	743.816	70.640	1.018	-17.268	54.389	689.426	638.979
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	31.776	0	0	0	31.776	0	0	0	0	31.776	31.776
Beteiligungen	2.322	2.006	0	0	4.328	264	2.000	0	2.264	2.064	2.058
Wertpapiere des Anlagevermögens	1.500	0	0	0	1.500	1.500	0	0	1.500	0	0
Sonstige Ausleihungen	6.769	34	0	0	6.803	0	0	0	0	6.803	6.769
	751.986	53.506	0	-17.269	788.223	72.404	3.018	-17.268	58.153	730.069	679.582
Summe	904.654	55.773	0	-18.805	941.622	162.250	13.150	-18.800	156.599	785.022	742.404

Finanzanlagen

Anteile an verbundenen Unternehmen (TEUR 689.426)

Name/Sitz	Beteiligungs- grad* in %	Eigenkapital ^{a)} 31.12.2017 in TEUR	Ergebnis ^{a)} 2017 in TEUR
1. Software AG USA, Inc., Reston, VA, USA	100	430.636	53.269
2. Software AG Inc., Reston, VA, USA	100	377.057	154.465
3. S.P.L. Software Ltd., OR-Yehuda, Israel	100	85.728	3.588
4. Software AG España S.A., Unipersonal, Tres Cantos, Madrid, Spanien	100	55.669	22.716
5. Software AG Australia Pty Ltd., North Sydney, Australien	100	54.017	7.040
6. Software AG Government Solutions, Inc., Reston, VA, USA	100	40.359	17.927
7. Software AG (UK) Limited, Derby, Großbritannien	100	36.109	18.551
8. Software AG Brasil Informática e Serviços Ltda, São Paulo/SP, Brasilien	100	22.096	2.962
9. Software AG Australia (Holdings) Pty Ltd., North Sydney, Australien	100	19.648	-2.108
10. Software AG France S.A.S., Courbevoie Cedex, Frankreich	100	18.572	4.301
11. SAG Deutschland GmbH, Darmstadt	100	18.270	533 ^{b)}
12. Software AG South Africa (Pty) Ltd, Bryanston, Südafrika	100	17.633	6.790
13. Software A.G. (Israel) Ltd., OR-Yehuda, Israel	100	17.506	1.704
14. Software AG Bangalore Technologies Private Ltd., Bangalore, Indien	100	8.939	3.160
15. Software GmbH Österreich, Wien, Österreich	100	7.832	1.331
16. Software AG Nederland B.V., Den Haag, Niederlande	100	7.771	2.333
17. Software AG (Singapore) Pte Ltd, Singapur, Singapur	100	7.607	687
18. Software AG Distribution LLC, Reston, VA, USA	100	6.995	55.672
19. Software AG Belgium S.A., Watermael-Boitsfort, Belgien	24	5.545	1.209
an der auch die Software AG (UK) Limited direkt Anteile hält	76		
20. Software AG Operations Malaysia Sdn Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia	100	5.134	802
21. Software Dutch License Company C.V, Al's Gravenhage, Niederlande	99	4.905	14
22. Software AG Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen	100	4.397	1.325
23. Software AG (Gulf) S.P.C., Manama, Bahrain	100	4.028	-355
24. SAG Software Systems AG, Zürich, Schweiz	100	3.398	1.707
25. Software International FZ-LLC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	100	3.271	-12
26. Software AG India Sales Private Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien	100	3.211	1.575
27. Software A.G. Argentina S.R.L., Buenos Aires, Argentinien	95	2.631	1.374
an der auch die SAG Deutschland GmbH direkt Anteile hält	5		
28. Software AG Denmark A/S, Hvidovre, Dänemark	100	2.379	1.538
29. Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	100	2.182	279
30. PCB Systems Limited, Derby, Großbritannien (inaktiv)	100	2.038	0
31. SGML Technologies Limited, Derby, Großbritannien	100	1.983	0
32. Software AG Sweden AB, Kista, Schweden	100	1.797	433
33. Software A.G. (Portugal) Alta Tecnologia Informática, Ltd., Lissabon, Portugal	100	1.615	270

Name/Sitz	Beteiligungs- grad* in %	Eigenkapital ^{a)} 31.12.2017 in TEUR	Ergebnis ^{a)} 2017 in TEUR
34. Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100	1.553	545
35. Software AG Chennai Development Center India Pvt. Ltd., Chennai, Indien	100	1.507	362
36. Software AG, S.A. de C.V. (Mexico), Distrito Federal, Mexiko	100	1.439	832
37. FACT Informationssysteme und Consulting AG, Neuss	55	1.331	584
38. Software AG (Philippines), Inc., Makati City, Philippinen	100	1.327	796
39. OOO Software AG (RUS) Moskau, Russland	100	1.113	-133
40. Cumulocity GmbH, Düsseldorf (Übernahme am 31. März 2017)	100	1.033	-324 ^{c)}
41. Software AG Finland Oy, Helsinki, Finnland	100	973	609
42. SAG LVG mbH, Darmstadt	100	959	0 ^{b)}
43. Software AG (Canada), Inc., Cambridge, Kanada	100	915	8.006
44. SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt	100	898	830 ^{b)}
45. Software AG Korea, Ltd., Seoul, Süd Korea	100	892	246
46. Software AG Italia S.p.A., Mailand, Italien	100	827	-921
47. Software AG Ltd. Japan, Minato-ku, Tokyo, Japan	100	654	-404
48. FACT Unternehmensberatung GmbH, Darmstadt	100	598	233
49. Zementis Inc., San Diego, CA, USA	100	550	514
50. Software AG De Puerto Rico, Inc., San Juan Puerto Rico	100	457	137
51. JackBe Mexico, Mexiko Stadt, Mexiko	100	384	-55
52. SAG Cloud GmbH, Darmstadt	100	281	80
53. Software AG Kochi Pvt. Ltd, Bangalore, Karnataka, Indien	98	269	9
54. SAG Software AG Luxembourg S.A., Capellen, Luxemburg	100	258	114
55. Software AG Development Centre Slovakia s.r.o., Košice, Slowakei	100	250	96
56. Software AG Venezuela, C.A., Chacao Caracas, Venezuela	100	191	268
57. Software d.o.o., Split, Kroatien (in Liquidation)	100	180	-31
58. SAG SALES CENTRE IRELAND LIMITED, Dublin, Irland	100	156	106
59. IDS Scheer Sistemas de Processamento de Dados Ltd, Sao Paulo, Brasilien	100	152	-14
60. Software AG Cloud Americas Inc., Wilmington (New Castle), USA	100	143	42
61. Terracotta Software India Pvt. Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien	100	126	4
62. Software d.o.o., Ljubljana, Slowenien (in Liquidation)	100	64	33
63. Software AG, Nordic A/S, Oslo, Norwegen (inaktiv)	100	31	-4
64. Software AG (India) Private Limited, Bangalore, Indien	100	21	-2
65. Software AG CLOUD APJ PTY LTD, North Sydney, Australien	100	10	7
66. Software AG Factoria S.A., Santiago, Chile	100	0	-1
67. IDS Scheer Saudi Arabia LLC, Riyadh, Saudi Arabien (in Liquidation)	95	0	-21
an der auch die SAG Software Systems AG direkt Anteile hält	5		
68. Software AG De Costa Rica, S.A., San José, Costa Rica	100	-47	8
69. itCampus Software- und Systemhaus GmbH, Leipzig,	100	-543	251
70. CONNX SOLUTIONS Inc., Redmond, Washington, USA	100	-609	-458
71. Software AG De Panamá, S.A., Clayton, Panama	100	-686	16
72. Software AG (Hong Kong) Limited, Hong Kong, China	100	-2.251	-665

Name/Sitz	Beteiligungs- grad* in %	Eigenkapital ^{a)} 31.12.2017 in TEUR	Ergebnis ^{a)} 2017 in TEUR
Name/Sitz	Beteiligungs- grad* in %	Eigenkapital ^{a)} 31.12.2017 in TEUR	Ergebnis ^{a)} 2017 in TEUR
73. Software AG China Ltd., Shanghai, China	100	-3.972	-213
74. SAG Central and Eastern Europe S.A., Capellen, Luxemburg (liquidiert zum 20. Januar 2017)	100	0	0
75. A. Zancani & Asociados, C.A., Chacao Caracas, Venezuela (inaktiv)	100	0	0
76. Software AG Saudi Arabia LLC, Riyadh, Saudi Arabien (in Liquidation)	95	0	0
77. Terracotta, Inc., San Francisco, CA, USA	100	0	0
78. Software AG Sydney PTY LTD, North Sydney, Australien (inaktiv)	100	0	0
79. Cumulocity Pte. Ltd., Singapur, Singapur (liquidiert zum 25. Oktober 2017)	100	0	0
80. Cumulocity Inc., Dover, USA (in Liquidation)	100	0	0

- *) Der Beteiligungsgrad bezieht sich auf die Beteiligung der Software AG einschließlich der indirekten Beteiligungen über Tochtergesellschaften. Die indirekten Beteiligungen über Tochtergesellschaften sind mit dem jeweiligen Beteiligungsgrad an deren Muttergesellschaft dargestellt.
- a) Die angegebenen Werte basieren auf unkonsolidierten IFRS-Werten. Die Umrechnung in Euro erfolgt für das Eigenkapital mit dem Stichtagskurs, für das Ergebnis mit dem Jahresdurchschnittskurs.
- b) Mit diesen Tochtergesellschaften besteht ein Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag, dementsprechend ist das Ergebnis nach Handelsrecht Null.
- c) Neugründung/Kauf neue Gesellschaft

Veränderungen bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen

Die Veränderungen bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen in Höhe von 50.447 Tausend Euro resultieren aus den folgenden Vorgängen:

Akquisitionen

Am 31. März 2017 erwarb die Software AG 100 Prozent der Anteile der Cumulocity GmbH, Düsseldorf. Das Unternehmen entwickelt innovative Lösungen für das Internet der Dinge (Internet of Things/ IoT) und bietet mit ihrer IoT-Cloud eine Anwendungs- und Geräte-Management-Plattform zur einfachen Anbindung für vernetzte Geräte und Sensoren. Der Kaufpreis betrug 50.347 Tausend Euro.

Sonstige Veränderungen

Im Geschäftsjahr 2017 erfolgte die Erhöhung des Kapitals der SAG Cloud GmbH, Darmstadt, in Höhe von 100 Tausend Euro.

Des Weiteren ergaben sich im Geschäftsjahr 2017 folgende Änderungen ohne Auswirkungen auf den Buchwert der Anteile an den verbundenen Unternehmen:

Die SAG Central and Eastern Europe S.A., Capellen, Luxemburg, wurde mit Wirkung zum 20. Januar 2017 liquidiert. Zum Zeitpunkt der Liquidation betrug der Buchwert 1 Euro (historische Anschaffungskosten 17.432 Tausend Euro).

Die Alfabet GmbH, Berlin, wurde mit Eintragung vom 29. August 2017, mit Wirkung zum 1. Januar 2017 auf die SAG Deutschland GmbH, Darmstadt, verschmolzen, dementsprechend erhöhte sich der Buchwert der SAG Deutschland GmbH, Darmstadt, um 37.181 Tausend Euro.

Ausleihungen an verbundene Unternehmen

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

Sonstige Ausleihungen

Die Sonstigen Ausleihungen beinhalten die nicht saldierten Aktivwerte aus Rückdeckungsversicherungen in Höhe von 6.803 Tausend Euro.

UMLAUFVERMÖGEN

Vorräte

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Dieser Posten enthält insbesondere Ansprüche aus dem laufenden Vertriebsgeschäft.

Da in der Regel die Konzernfinanzierung die einzige Finanzierungsquelle der Tochtergesellschaften ist, haben die Forderungen teilweise den Charakter einer verzinslichen Kontokorrent-Kreditlinie. Die Veränderung in Höhe von minus 39.254 Tausend Euro resultiert im Wesentlichen aus im Vergleich zum Vorjahr gesunkenen Erträgen aus Gewinnabführungen, die noch nicht zahlungswirksam wurden.

Sonstige Vermögensgegenstände

Die Sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen 34.068 (Vj. 21.190) Tausend Euro Derivate mit positivem Marktwert. Davon betreffen 22.945 (Vj. 15.271) Tausend Euro die Absicherung der Management Incentive Programme und 11.123 (Vj. 5.919) Tausend Euro die Absicherung des Performance-Phantom-Share-Programms (weitere Angaben unter „Aktienoptionsprogramme“).

Sonstige Wertpapiere

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

Rechnungsabgrenzungsposten

In den aktiven Rechnungsabgrenzungsposten sind im Wesentlichen abgegrenzte Lizenz- und Wartungsgebühren für Software, Produktobligationen sowie Finanzierungskosten enthalten. Der Posten enthält zudem nicht amortisierte Disagiobeträge in Höhe von 121 (Vj. 82) Tausend Euro.

EIGENKAPITAL

Das Eigenkapital hat sich im Geschäftsjahr 2017 und 2016 wie folgt entwickelt:

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen		Bilanzgewinn	Eigenkapital
				Gesetzliche Rücklage	andere Gewinn- rücklagen		
Stand am 01.01.2016	79.000	-2.768	121.948	1.666	0	87.193	287.039
Optionsausübungen MIP III			-16.320				-16.320
Dividendenzahlung						-41.928	-41.928
Jahresüberschuss 2016						93.832	93.832
Stand am 31.12.2016	79.000	-2.768	105.628	1.666	0	139.097	322.623
Erwerb eigener Aktien		-2.327				-87.232	-89.559
Einziehung eigener Aktien	-2.600	2.600					0
Optionsausübungen MIP III		71	-1.185		2.838		1.724
Dividendenzahlung						-44.343	-44.343
Jahresüberschuss 2017						76.392	76.392
Stand am 31.12.2017	76.400	-2.424	104.443	1.666	2.838	83.914	266.837

Zum 31. Dezember 2017 hatte die Software AG basierend auf dem Valutadatum 2.423.761 (Vj. 2.768.369) eigene Aktien im Bestand (zum Handelsdatum: 2.423.761 (Vj. 2.768.369) Aktien).

Grundkapital

Zum 31. Dezember 2017 beträgt das Grundkapital der Software AG 76.400 (Vj. 79.000) Tausend Euro. Das Grundkapital ist in 76.400.000 (Vj. 79.000.000) auf den Namen lautende Stückaktien eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Bedingtes Kapital

Zum 31. Dezember 2017 bestand kein bedingtes Kapital (Vj. 55 Tausend Euro).

Genehmigtes Kapital

Zum 31. Dezember 2017 ist der Vorstand ermächtigt in der Zeit bis zum 30. Mai 2021 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 39.500 Tausend Euro durch Ausgabe von bis zu 39.500.000 Stück neuen auf den Namen lautende Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital). Den Aktionären ist hierbei mit Ausnahme der nachfolgend aufgeführten Fälle ein Bezugsrecht einzuräumen:

- Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen.
- Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, im Fall einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn die Sacheinlage zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen und/oder Beteiligungen an Unternehmen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erfolgt.
- Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, das Bezugsrecht im Fall einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlage insoweit auszuschließen, als dies erforderlich ist, um den Inhabern von Options- oder Wandlungsrechten oder den zur Optionsausübung oder Wandlung Verpflichteten aus Options- oder Wandelanleihen, die von der Software AG oder einer 100-prozentigen unmittelbaren oder mittelbaren Beteiligungsgesellschaft der Software AG begeben wurden, oder den Inhabern von Options- oder Wandlungsrechten, aus denen nach der Verschmelzung der IDS Scheer AG auf die Software AG die Software AG verpflichtet ist, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- oder Wandlungsrechts oder der Erfüllung der Options- oder Wandlungspflicht als Aktionär zustehen würde.
- Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, im Fall einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlage das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn die aufgrund dieser Ermächtigung beschlossenen Kapitalerhöhungen insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung oder, falls dieser Betrag geringer ist, des zum Zeitpunkt der jeweiligen Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals nicht übersteigen und wenn der Ausgabebetrag den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet. Die Höchstgrenze von 10 Prozent des Grundkapitals vermindert sich um den anteiligen Betrag des Grundkapitals, der auf diejenigen eigenen Aktien der Gesellschaft entfällt, die während der Laufzeit des Genehmigten Kapitals unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre gemäß §§ 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG veräußert werden. Die Höchstgrenze vermindert sich ferner um den anteiligen Betrag des Grundkapitals, der auf diejenigen Aktien entfällt, die zur Bedienung von Options- oder Wandelanleihen mit Options- oder Wandlungsrecht oder mit Options- oder Wandlungspflicht höchstens auszugeben sind, sofern die Anleihen während der Laufzeit des Genehmigten Kapitals unter Ausschluss des Bezugsrechts in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden.

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

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

Der Vorstand hat im Geschäftsjahr 2017 von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

Erwerb eigener Aktien

Gemäß dem Hauptversammlungsbeschluss vom 31. Mai 2016 ist die Gesellschaft bis zum 30. Mai 2021 ermächtigt,

- a) Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr nach den §§ 71d und 71e AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des jeweiligen Grundkapitals entfallen.
- b) Die Ermächtigung gilt für den Erwerb eigener Aktien bis zum 30. Mai 2021. Die in der Hauptversammlung vom 13. Mai 2015 beschlossene Ermächtigung wird mit Wirksamwerden dieser Ermächtigung aufgehoben.
- c) Der Erwerb erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten. Erfolgt der Erwerb über die Börse, so darf der Gegenwert für den Erwerb einer Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft – nicht gewichteter Durchschnittsbetrag der Schlusskurse im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse oder einem entsprechenden Nachfolgesystem – an den fünf Börsenhandelstagen vor dem Erwerb um nicht mehr als 10 Prozent übersteigen oder unterschreiten. Für den Zeitpunkt des Erwerbs ist der Tag des Zustandekommens des Geschäftsabschlusses maßgeblich. Erfolgt der Erwerb auf Grund eines öffentlichen Kaufangebots oder der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten, so darf der Gegenwert für den Erwerb einer Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft – nicht gewichteter Durchschnittsbetrag der Schlusskurse im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse oder einem entsprechenden Nachfolgesystem – an den fünf Börsenhandelstagen vor der Veröffentlichung des Angebots oder, im Fall der Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten, am sechsten bis zweiten Börsenhandelstag vor der Annahme der Verkaufsangebote nicht mehr als 10 Prozent übersteigen oder unterschreiten. Sofern das Kaufangebot überzeichnet ist, erfolgt die Annahme nach Quoten. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück je Aktionär kann vorgesehen werden.
- d) Der Vorstand ist ermächtigt, die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen Aktien der Gesellschaft zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck zu verwenden und sie insbesondere über die Börse oder in anderer das Gebot der Gleichbehandlung aller Aktionäre wahrer Weise, beispielsweise durch Angebot an alle Aktionäre der Gesellschaft, zu veräußern.
- e) Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Veräußerung der aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre vorzunehmen, wenn die Aktien gegen Barzahlung zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung beschränkt sich auf Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von bis zu insgesamt 10 Prozent des bei Erteilung dieser Ermächtigung oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft. Diese Höchstgrenze vermindert sich um den anteiligen Betrag des Grundkapitals, der auf diejenigen Aktien entfällt, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung im Rahmen einer Kapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden. Die Höchstgrenze vermindert sich ferner um den anteiligen Betrag des Grundkapitals, der auf diejenigen Aktien entfällt, die zur Bedienung von Options- oder

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

- f) Der Vorstand ist ferner ermächtigt, die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre Arbeitnehmern und Mitgliedern der Geschäftsführung der Gesellschaft und verbundener Unternehmen
 - (i) im Zusammenhang mit dem bestehenden Aktienoptionsprogramm der Gesellschaft Management Incentive Plan (MIP) III zu übertragen, dessen Erfolgsziele (nämlich das Erreichen eines Konzernumsatzes von 1.000.000 Tausend Euro bei gleichzeitiger Verdoppelung des Ergebnisses nach Steuern gegenüber dem Geschäftsjahr 2006 bis spätestens im Geschäftsjahr 2011) im Geschäftsjahr 2010 erfüllt worden sind. Es befanden sich zum Zeitpunkt der Beschlussfassung durch die Hauptversammlung 1.683.500 (12.400 per 31. Dezember 2017) MIP III-Optionen im Besitz von Planteilnehmern, von denen zum Zeitpunkt der Beschlussfassung durch die Hauptversammlung 1.350.000 (0 per 31. Dezember 2017) Optionen an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft und Mitglieder der Geschäftsführung verbundener Unternehmen und der Rest Arbeitnehmern der Gesellschaft und verbundener Unternehmen zugesagt worden sind. Sämtliche Zusagen unter dem MIP III sehen eine ursprüngliche Wartefrist von vier Jahren vor, die bereits abgelaufen ist. Der Basispreis der Optionen beträgt 24,12 Euro. Die zugrunde zu legende Wertsteigerung je Aktie ist mit einer betraglichen Höchstgrenze (Cap) versehen, die auf einen Aktienkurs von 45,00 Euro abstellt, das heißt der wirtschaftliche Zufluss an den Berechtigten beträgt maximal 20,88 Euro (brutto) pro Aktie. Etwaige höhere Verkaufserlöse fließen der Gesellschaft zu. Die Zuteilung von Optionen unter dem MIP III erfolgte von 2007 bis 2010. Die Ausübung der Optionen war ab dem 19. Mai 2011 und ist bis zum 30. Juni 2019 möglich.
 - (ii) im Rahmen künftig unter Beachtung von § 193 Abs. 2 Nr. 4 AktG von der Hauptversammlung beschlossener Aktienoptionsprogramme zum Erwerb anzubieten und zu übertragen.
- g) Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre an Dritte zu veräußern, soweit dies zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen und/oder Beteiligungen an Unternehmen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erfolgt.
- h) Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre in Übereinstimmung mit den Anleihebedingungen an die Inhaber von Optionsscheinen oder Wandelschuldverschreibungen der Gesellschaft oder einer 100-prozentigen unmittelbaren oder mittelbaren Beteiligungsgesellschaft der Gesellschaft zu liefern.
- i) Ferner ist der Vorstand ermächtigt, die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss ganz oder zum Teil, auch in mehreren Teilschritten, einzuziehen. Die Einziehung kann auch ohne Kapitalherabsetzung durch Anpassung des anteiligen Betrags der übrigen Stückaktien am Grundkapital der Gesellschaft erfolgen. Der Vorstand wird in diesem Fall zur Anpassung der Angabe der Zahl der Stückaktien in der Satzung ermächtigt.
- j) Die Ermächtigungen zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien können jeweils ganz oder in Teilen, in letzterem Fall auch mehrmals, durch die Gesellschaft, aber auch durch ihre Konzerngesellschaften oder für ihre oder

deren Rechnung durch Dritte ausgeübt werden. Der Erwerb eigener Aktien darf in Verfolgung eines oder mehrerer der genannten Zwecke erfolgen.

Zu Beginn des Berichtszeitraums hielt die Gesellschaft 2.768.369 eigene Aktien mit einem Anteil von 2.768.369 Euro, entsprechend 3,5 Prozent des zu diesem Zeitpunkt bestehenden Grundkapitals.

Der Bestand eigener Aktien zum 31. Dezember 2017 ergab sich aus den folgenden Transaktionen:

Stichtag/Zeitraum	Aktienanzahl	Grund der Veränderung
Q1 2010	400.000	Aktienrückkauf
Q4 2010	-127.541	Verwendung im Rahmen des Erwerbs der IDS Scheer AG
Q2 2011	544.918	Aktiensplit 1:3
Q2 2011	-756.000	Verwendung im Rahmen der Erfüllung von aktienorientierten Vergütungsprogrammen (MIP III)
Q3 2012	-19.000	
Q1 2013	2.161.998	Aktienrückkauf
Q2 2013	1.762.443	Aktienrückkauf
Q4 2013	1.463.438	Aktienrückkauf
Q1 2014	2.653.845	Aktienrückkauf
Q2 2014	-59.000	Verwendung im Rahmen der Erfüllung von aktienorientierten Vergütungsprogrammen (MIP III)
Q2 2015	-7.943.945	Einziehung mit Kapitalherabsetzung
Q3 2015	634.943	Aktienrückkauf
Q3 2015	-19.300	Verwendung im Rahmen der Erfüllung von aktienorientierten Vergütungsprogrammen (MIP III)
Q4 2015	2.077.570	Aktienrückkauf
Q4 2015	-6.000	Verwendung im Rahmen der Erfüllung von aktienorientierten Vergütungsprogrammen (MIP III)
31.12.2016	2.768.369	
Q1 2017	-2.600.000	Einziehung mit Kapitalherabsetzung
Q1 2017	674.870	Aktienrückkauf
Q2 2017	1.652.022	Aktienrückkauf
Q2 2017	-55.150	Verwendung im Rahmen der Erfüllung von aktienorientierten Vergütungsprogrammen (MIP III)
Q4 2017	-16.350	Verwendung im Rahmen der Erfüllung von aktienorientierten Vergütungsprogrammen (MIP III)
31.12.2017	2.423.761	

Zum 31. Dezember 2017 hält die Gesellschaft 2.423.761 eigene Aktien mit einem Anteil von 2.423.761 Euro, entsprechend 3,2 Prozent am Grundkapital.

Dividende

Auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat beschloss die Hauptversammlung am 17. Mai 2017 aus dem Bilanzgewinn der Konzernobergesellschaft Software AG des Jahres 2016 in Höhe von 139.097 Tausend Euro eine Dividende in Höhe von 44.343 (Vj. 41.928) Tausend Euro auszuschütten. Dies entsprach einer Dividende in Höhe von 0,60 (Vj. 0,55) Euro je Aktie. Ein Betrag in Höhe von 94.754 (Vj. 45.265) Tausend Euro wurde auf neue Rechnung vorgetragen.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen auf Basis der sich zum 1. März 2018 im Umlauf befindlichen Aktien der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn der Software AG des Jahres 2017 in Höhe von 83.914 Tausend Euro, eine Dividende in Höhe von 48.085 Tausend Euro auszuschütten und 35.829 Tausend Euro auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende in Höhe von 0,65 Euro je Aktie.

Mitteilungen nach den §§ 21, 22, 25 WpHG

Folgende Gesellschaften haben uns im Geschäftsjahr 2017 Mitteilungen nach den §§ 21, 22, 25 WpHG gemacht:

Gesellschaft	Gesamt-Stimmrechtsanteile	Datum der Veränderung	über-/unterschrittene Schwelle
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,07 %	5. Januar 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	2,94 %	6. Januar 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,17 %	9. Januar 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	2,91 %	10. Januar 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,12 %	11. Januar 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	2,78 %	31. Januar 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,36 %	6. März 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,23 %	30. März 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,37 %	3. April 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,16 %	4. April 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,41 %	5. April 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,26 %	10. April 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,42 %	11. April 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,25 %	24. April 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,88 %	27. April 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,49 %	15. Mai 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,61 %	23. Mai 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,51 %	28. Juli 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,58 %	11. August 2017	3 %

Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	2,99 %	14. August 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,48 %	5. Oktober 2017	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen, Norwegen	3,21 %	6. Oktober 2017	3 %
Deutsche Asset Management Investment GmbH, Deutschland	4,91 %	20. Oktober 2017	5 %

Die Meldungen sind im Wortlaut der Veröffentlichung nach § 26 Absatz 1 WpHG abrufbar unter:

investors.softwareag.com/de/financial-news

Zum 1. März 2018 bestehen damit die folgenden Beteiligungen, die nach § 20 Absatz 1 oder Absatz 4 AktG oder nach § 21 Absatz 1 WpHG der Software AG mitgeteilt worden sind:

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

RÜCKSTELLUNGEN

Pensionsrückstellungen

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

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

Folgende weitere Annahmen liegen der Bewertung zugrunde:

Rechnungszinssatz p.a.: 3,68 Prozent (10-Jahres-Durchschnitt)

Rententrend p.a.: 1,75 Prozent

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

Die folgende Tabelle zeigt die in der Bilanz zum 31. Dezember 2017 verrechneten Beträge:

in TEUR	
Verrechnetes Deckungs-/ Planvermögen	17.977
Altersversorgungsverpflichtung (Erfüllungsbetrag)	-26.548
Pensionsrückstellungen	-8.571

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 Zeitwerte entsprechen dem vom Versicherer nachgewiesenen Deckungskapital der verpfändeten Rückdeckungsversicherungen und damit den fortgeführten Anschaffungskosten.

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

in TEUR	
Ertrag aus Deckungs-/ Planvermögen	-185
Zinsaufwand aus Aufzinsung	955
	770

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 (2,80 Prozent) ein gemäß § 253 Abs. 6 HGB ausschüttungsgesperrter Unterschiedsbetrag in Höhe von 3.241 Tausend Euro.

Sonstige Rückstellungen

Im Wesentlichen beinhaltet dieser Posten Rückstellungen für Tantiemen (40.969 Tausend Euro) sowie variable Vergütungsbestandteile (24.568 Tausend Euro).

Daneben umfasst der Posten Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten (7.817 Tausend Euro) die folgenden Sachverhalte:

Im Zusammenhang mit dem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der IDS Scheer AG sind eine Vielzahl von Spruchverfahren beim Landgericht Saarbrücken eingeleitet worden, in denen die Antragsteller eine Erhöhung der Barabfindung und der jährlichen Ausgleichszahlung anstreben. Die erhobenen Bewertungsrügen hält die Software AG nicht für durchgreifend. Warth & Klein GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat aufgrund gerichtlichen Beweisbeschlusses vom September 2013 im Juli 2014 als sachverständiger Prüfer schriftlich zu Bewertungsfragen Stellung genommen. Am 21. Februar 2018 fand in der Sache eine mündliche Verhandlung vor dem Landgericht Saarbrücken statt. Die Kammer hat nach Erörterung der Sach- und Rechtslage den 11. April 2018 als Termin zur Verkündung einer Entscheidung bestimmt.

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

Das Verfahren im Zusammenhang von Projekten unter den European Union's Research and Innovation Funding Programmen 6 und 7 der ehemaligen SAP-Consultinggesellschaft in der Tschechischen Republik (die Projekte wurden im Zeitraum von 2004 bis 2009 durchgeführt) konnte Anfang Juli 2017 beendet werden. Die im Zuge der Beendigung geleisteten Rückzahlungen entsprachen der im Zusammenhang mit dieser Rechtsstreitigkeit gebildeten Rückstellung. Die Software AG prüft aktuell noch, Klage gegen die Europäische Kommission auf Rückzahlung dieses Betrages in Belgien anzustrengen.

Im Zusammenhang mit Produktpartnerschaften besteht das Risiko, dass Partner bei ihrer Abrechnung gegenüber der Software AG, die von der Software AG ihren Endkunden gewährten Preisnachlässe, nicht vollumfänglich anerkennen und berücksichtigen. Wir haben für das Risiko möglicher Nachforderungen ausreichend Vorsorge getroffen.

Die Rückstellungen für Langzeit- und Zeitwertpapier in Höhe des Erfüllungsbetrages von 14.561 Tausend Euro wurden mit den entsprechenden Vermögensgegenständen mit ihrem beizulegenden Zeitwert in Höhe von 14.060 Tausend Euro verrechnet. Die Anschaffungskosten betrugen 14.055 Tausend Euro.

VERBINDLICHKEITEN

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten resultieren im Wesentlichen aus einem Investitionsdarlehen der öffentlichen Hand in Höhe von 200.000 Tausend Euro sowie kurzfristigen Geldaufnahmen bei unseren Hausbanken in Höhe von 101.631 Tausend Euro.

Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen beinhalten wie im Vorjahr überwiegend Kreditgewährungen von Tochtergesellschaften an die Software AG im Rahmen des konzernweiten Cash-Poolings. Die Änderung in Höhe von 24.463 Tausend Euro ist im Wesentlichen auf einen erhöhten Finanzierungsbedarf der Software AG für u.a. den Rückkauf eigener Aktien zurückzuführen.

Sonstige Verbindlichkeiten

Die Sonstigen Verbindlichkeiten enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten in Höhe von 11.192 Tausend Euro aus der Zusage für den Management Incentive Plan 2015 sowie Steuerverbindlichkeiten in Höhe von 5.171 Tausend Euro. Im Vorjahr enthielten die Sonstigen Verbindlichkeiten eine Kaufpreisverpflichtung für ein Bürogebäude in Höhe von 16.350 Tausend Euro, Steuerverbindlichkeiten in Höhe von 3.607 Tausend Euro sowie eine Vorauszahlung der Europäischen Union für ein Forschungsprojekt in Höhe von 3.192 Tausend Euro.

VOLUMEN UND BEWERTUNG VON DERIVATIVEN FINANZINSTRUMENTEN

Die nachfolgende Tabelle zeigt das Transaktionsvolumen sowie die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente per 31. Dezember 2017 und 31. Dezember 2016. Die Marktwerte der Finanzinstrumente werden anhand standardisierter Mark-to-Market-Bewertungsmethoden ermittelt und entsprechen den Wiederbeschaffungskosten am Bilanzstichtag.

Finanzinstrumente	Nominal- volumen	Positive Markt- werte	Negative Markt- werte	Maximale Restlauf- zeit	Nominal- volumen	Positive Markt- werte	Negative Markt- werte
in TEUR	2017				2016		
Derivative Finanzinstrumente ohne Sicherungsbeziehung							
Devisentermin-geschäfte	56.075	191	-2.437	Feb. 2020	81.721	2.488	-1.925
Zinsswaps	0	0	0		30.000	0	-323
Aktienderivate (MIP)	58.000	8.606	0	Aug. 2021	45.788	6.611	0
Als Bewertungseinheit bilanzierte Sicherungsgeschäfte							
davon Aktienderivate (PPS)	18.526	11.123	0	Mar. 2020	24.440	5.919	0
Aktienderivate (MIP)	53.570	25.366	0	Aug. 2020	14.148	18.651	0
Aktienderivate ohne Sicherungsbeziehung							
Forderungen aus fälligen Aktien-derivaten (MIP)	6.366	12.723	0	Jan. 2018	0	0	0

Die negativen Marktwerte der Devisengeschäfte werden in der Bilanz unter den sonstigen Rückstellungen für Drohverluste aus Devisentermingeschäften ausgewiesen. Eine Buchung der positiven Marktwerte aus Derivaten erfolgt nicht, soweit sie die Anschaffungskosten übersteigen.

Zur Absicherung der Wertveränderung der Verpflichtung aus den Zusagen aus dem Performance-Phantom-Share-Programm sowie den MIP-Programmen hat die Software AG Sicherungsgeschäfte abgeschlossen, die die Wertänderungsrisiken aus den Schwankungen der Software AG-Aktie eliminieren. Dementsprechend werden die Sicherungsgeschäfte sowie das sich auf die Aktienkursveränderung der Software AG beziehende Wertänderungsrisiko der Verpflichtung zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst. Da die wesentlichen Bedingungen der Verpflichtung und der Sicherungsgeschäfte übereinstimmen, kann eine prospektive Effektivität angenommen werden. Eine nähere Beschreibung der aktienorientierten Vergütungsprogramme befindet sich unter den „Sonstige Angaben“.

PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

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

HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen

in TEUR	2017	2016
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	4.068	4.521

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

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

Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten

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

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

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

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

in TEUR	2018	>1 Jahr	Gesamtverpflichtung*)
Fahrzeuge	2.319	2.247	4.566
Gebäude	1.027	2.250	3.277
Sachversicherungen	517	0	517
Geräte	166	558	724
Gesamt	4.029	5.055	9.084

*) Gesamtverpflichtungen haben eine Restlaufzeit < 5 Jahre

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

BILANZ

in TEUR	2017	2016
AKTIVA		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	69.102	108.356
davon Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen	63.144	72.456
Sonstige Vermögensgegenstände	34.341	22.165
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	34.221	22.029
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	120	136
PASSIVA		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	309.927	280.485
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	209.927	80.485
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	100.000	200.000
davon mit einer Restlaufzeit > 5 Jahr	0	75.000
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.829	4.873
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	3.829	4.873
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	190.586	166.123
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	189.186	166.123
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	1.400	0
Sonstige Verbindlichkeiten	17.745	23.717
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	17.745	23.717
davon aus Steuern	5.171	3.607

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in TEUR	2017	2016
Personalaufwand	121.813	105.336
davon für Altersversorgung	2.022	1.360
Erträge aus Beteiligungen	67.902	83.354
davon aus verbundenen Unternehmen	67.902	83.354
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.350	2.930
davon aus verbundenen Unternehmen	2.227	2.586
davon aus Abzinsung	0	12
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	4.887	6.627
davon an verbundene Unternehmen	1.693	1.737
davon aus Aufzinsung	770	662

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

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

Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen

in TEUR	2017	2016
Dienstleistungen	110.439	103.484
Wartung	108.029	107.077
Nutzungsüberlassung	49.766	8.910
	268.234	219.471
davon:		
Inland	46.019	46.908
USA	93.628	71.863
Sonstiges Ausland	128.587	100.700

Sonstige betriebliche Erträge

Der Posten Sonstige betriebliche Erträge enthält im Wesentlichen Erträge aus Kursgewinnen in Höhe von 6.486 (Vj. 9.002) Tausend Euro, Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (periodenfremde Erträge) in Höhe von 5.232 (Vj. 1.471) Tausend Euro sowie Erträge aus Forschungszuschüssen in Höhe von 1.808 (Vj. 1.962) Tausend Euro.

Materialaufwand

Der Materialaufwand für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren enthält primär Verpflichtungen gegenüber externen Produktpartnern. Die Aufwendungen für bezogene Leistungen beziehen sich vor allem auf Projektberatungsleistungen von fremden und verbundenen Unternehmen, Kosten im Zusammenhang mit den Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen des Unternehmens bei Software AG Inc., SAG IN, SAG UK und SAG BG sowie auf Kosten im Zusammenhang mit konzerninternen IT-Leistungen.

Personalaufwand

Der Personalaufwand beläuft sich im Geschäftsjahr 2017 auf 121.813 (Vj. 105.336) Tausend Euro. Der Anstieg in Höhe von 16.477 Tausend Euro resultiert u.a. mit 7.572 Tausend Euro aus den aktienorientierten Vergütungsprogrammen.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

In den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Wesentlichen Intercompany-Verrechnungen (12.143 Tausend Euro), Kosten für Computer/EDV (8.854 Tausend Euro), Einzelwertberichtigungen auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen (6.081 Tausend Euro), Kosten für Marketing (5.807 Tausend Euro), Kursverluste aus Intercompany-Transaktionen (5.789 Tausend Euro) sowie Rechts- und Beratungskosten (4.828 Tausend Euro) enthalten. Darüber hinaus enthält der Posten Leasing- und Mietaufwendungen sowie Reisekosten von Mitarbeitern.

Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen beinhalten Dividendenzahlungen der folgenden Tochtergesellschaften:

	in TEUR
Software AG Inc., USA	28.917
Software AG (UK) Limited, Großbritannien	10.049
Software AG España S.A. Unipersonal, Spanien	5.000
Software AG France S.A.S., Frankreich	5.000
alfabet GmbH, Deutschland	4.144
S.P.L. Software Ltd., Israel	3.822
Software AG Nederland B.V., Niederlande	2.500
Software AG Denmark A/S, Dänemark	2.015
SAG Software Systems AG, Schweiz	1.840
Software AG Polska Sp. z o.o., Polen	1.006
Software A.G. Argentina S.R.L., Argentinien	1.006
Software AG Belgium S.A., Belgien	719
Software AG Finland Oy, Finnland	600
Software AG (Philippines), Inc., Philippinen	469
Software AG Luxembourg S.A., Luxemburg	400
Software AG Bilgi Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Türkei	365
Software AG Development Centre Slovakia s.r.o., Slowakei	50

Ergebnis aus Ergebnisabführung

Im Rahmen bestehender Ergebnisabführungsverträge wurden im Geschäftsjahr 2017 Erträge in Höhe von 24.194 (Vj. 57.058) Tausend Euro abgeführt. Dem standen im Geschäftsjahr Aufwendungen aus Verlustübernahmen in Höhe von 201 (Vj. 0) Tausend Euro gegenüber.

Zinsergebnis

Im Zinsergebnis des Jahres 2017 in Höhe von minus 2.537 (Vj. -3.697) Tausend Euro sind Zinserträge in Höhe von 2.350 (Vj. 2.930) Tausend Euro enthalten, die sich zu einem erheblichen Anteil aus der Darlehensgewährung an Konzerngesellschaften im Rahmen des Konzern-Cash-Poolings ergeben. Die Zinsaufwendungen in Höhe von 4.887 (Vj. 6.627) Tausend Euro resultieren überwiegend aus der bestehenden Fremdfinanzierung.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betreffen mit 10.579 (Vj. 12.697) Tausend Euro das laufende Jahr und mit 639 (Vj. 732) Tausend Euro Vorjahre.

SONSTIGE ANGABEN

AKTIENOPTIONSPROGRAMME

Die Software AG hat unterschiedliche Aktienoptionsprogramme für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter des Konzerns. Insgesamt entstand aus anteilsbasierter Vergütung im Geschäftsjahr ein Aufwand in Höhe von 20.608 (Vj. 13.711) Tausend Euro. Es wurden keine Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungstransaktionen als Vorräte oder Anlagevermögen aktiviert.

Management Incentive Plan 2018

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

Die Zuteilung erfolgte auf Basis der folgenden Parameter:

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

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

Die beizulegenden Zeitwerte zum 31. Dezember 2017 betragen:

Tranche 1	6,61 EUR
Tranche 2	6,73 EUR
Tranche 3	6,81 EUR
Tranche 4	6,72 EUR

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

Management Incentive Plan 2017

Im Dezember 2016 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes Management Incentive Programm 2017 für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen beschlossen. Dabei handelt es sich um europäische Standard-Kaufoptionen für die ein Barausgleich vorgesehen ist. Die Zuteilung erfolgte in vier Tranchen, die sich nur anhand der Laufzeit unterscheiden. Für Vorstandsmitglieder ist die Auszahlung des Ausübungsgewinns an eine Ausübungshürde geknüpft. Die Ausübungshürde ist erreicht, wenn der tägliche gewichtete Durchschnittskurs (VWAP) der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an zehn aufeinander folgenden Börsenhandelstagen im relevanten Zeitraum einen definierten Kurs übersteigt. Der relevante Kurs entspricht dem Ausübungsziel (39,82 Euro) abzüglich seit Programmbeginn gezahlter Dividenden.

Die Zuteilung erfolgte auf Basis der folgenden Parameter:

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

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

Die unter dem Management Incentive Plan 2017 zugesagten Rechte haben sich im Geschäftsjahr 2017 wie folgt entwickelt:

Bestand zum 31.12.2016	1.654.570
Gewährt	167.206
Verfallen	-36.100
Bestand zum 31.12.2017	1.785.676

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

Die beizulegenden Zeitwerte zum 31. Dezember 2017 und 31. Dezember 2016 betragen:

in EUR	2017	2016
Tranche 1	9,27	4,73
Tranche 2	9,08	4,81
Tranche 3	8,90	4,87
Tranche 4	8,58	4,76

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2017 ein Aufwand in Höhe von 3.260 (Vj. 0) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 5.292 Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Ertrag in Höhe von 2.032 Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2017 5.292 (Vj. 0) Tausend Euro.

Management Incentive Plan 2016

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

Die Zuteilung erfolgte auf Basis der folgenden Parameter:

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

Die unter dem Management Incentive Plan 2016 zugesagten Rechte haben sich im Geschäftsjahr 2017 und 2016 wie folgt entwickelt:

Bestand zum 31.12.2015	458.672
Gewährt	0
Verfallen	-10.589
Bestand zum 31.12.2016	448.083
Gewährt	0
Verfallen	-6.586
Bestand zum 31.12.2017	441.497

Die Ausübungshürde wurde bereits im Dezember 2017 erreicht. Somit werden alle zum 31. Dezember 2017 ausstehenden Rechte im Januar 2019 zur Auszahlung kommen.

Der beizulegende Zeitwert wurde anhand des Preises für ein mit einer Bank abgeschlossenes Sicherungsgeschäft abgeleitet, dessen Parameter mit der Zusage an den Mitarbeiter übereinstimmen. Der beizulegende Zeitwert zum 31. Dezember 2017 betrug 43,35 (Vj. 29,28) Euro.

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2017 ein Aufwand in Höhe von 7.516 (Vj. 2.787) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 13.200 (Vj. 3.879) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Ertrag in Höhe von 5.684 (Vj. 1.092) Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2017 17.079 (Vj. 2.787) Tausend Euro.

Management Incentive Plan 2015 (MIP V)

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

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

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

Die unter dem Management Incentive Plan 2015 (MIP V) zugesagten Rechte haben sich im Geschäftsjahr 2017 und 2016 wie folgt entwickelt:

Bestand zum 31.12.2015	519.950
Gewährt	0
Verfallen	-27.000
Bestand zum 31.12.2016	492.950
Gewährt	0
Verfallen	0
Bestand zum 31.12.2017	492.950

Der beizulegende Zeitwert zum 31. Dezember 2017 entspricht dem Ausübungsgewinn in Höhe von 42,44 Euro pro Recht. Dieser ergibt sich aus den volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkursen (VWAP) der Software AG vom 15. November bis 15. Dezember 2017 unter Berücksichtigung der Obergrenze von 42,44 Euro. Zum 31. Dezember 2016 betrug der Zeitwert 32,89 Euro.

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2017 ein Aufwand in Höhe von 5.271 (Vj. 4.397) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 10.429 (Vj. 8.064) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Ertrag in Höhe von 5.158 (Vj. 3.667) Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Verbindlichkeit zum 31. Dezember 2017 betrug 11.192 Tausend Euro. Im Vorjahr wurde eine Rückstellung in Höhe von 5.920 Tausend Euro ausgewiesen.

Management Incentive Plan 2007-2011 (MIP III)

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

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

Die Planbedingungen der Rechte sind wie folgt:

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

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

Die unter dem Management Incentive Plan 2007-2011 (MIP III) gewährten Rechte haben sich im Geschäftsjahr 2017 und 2016 wie folgt entwickelt:

	Anzahl ausstehende Rechte	Ausübungspreis je Recht in EUR	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit in Jahren	Aggregierter innerer Wert in TEUR
Bestand per 01.01.2016	1.683.500	24,12	3,5	3.872^{*)}
Verfallen	-9.600	24,12		
Ausgeübt	-1.590.000	24,12		
Bestand per 31.12.2016	83.900	24,12	2,5	870^{*)}
Ausgeübt	-71.500	24,12		
Bestand per 31.12.2017	12.400	24,12	1,5	282^{*)}
davon ausübbar zum 31.12.2017	12.400	24,12		282 ^{*)}

*) basierend auf dem jeweiligen Jahresschlusskurs

Die in 2017 erfolgten Ausübungen von 71.500 Rechten erfolgten zu einem gewichteten Durchschnittsaktienkurs von 42,62 Euro. Die Bedienung erfolgte ausnahmslos mit eigenen Aktien.

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

Aus dem Programm entstand weder im abgelaufenen Geschäftsjahr noch in 2016 ein Aufwand.

Performance-Phantom-Share-Programm

Ein Teil der variablen Managementvergütung wird als mittelfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem Performance-Phantom-Share-Programm ausgezahlt. Wie im letzten Jahr wird der das Geschäftsjahr 2017 betreffende Anteil zum Februar 2018 mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie abzüglich zehn Prozent in virtuelle Aktien (PPS) umgerechnet. Die daraus resultierende Aktienstückzahl wird in drei gleichen Tranchen mit Laufzeiten von einem, zwei und drei Jahren fällig gestellt. Zum Fälligkeitszeitpunkt im März der Jahre 2018 bis 2020 wird die Anzahl der PPS mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Aktie des Monats Februar multipliziert. Die bis zur Auszahlung einer Tranche PPS an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie wird mit dem gleichen Betrag je PPS an die Berechtigten ausgezahlt.

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

Zum Auszahlungszeitpunkt wird die Anzahl an PPS mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie des sechsten bis zehnten Handelstages nach der Entscheidung zur Ausübung der entsprechenden PPS multipliziert. Die Entscheidung zur Ausübung ist im Zeitraum zwischen dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Finanzergebnisse und dem folgenden fünften Handelstag der Gesellschaft mitzuteilen. Die bis zum Auszahlungszeitpunkt der PPS an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie wird mit dem gleichen Betrag je PPS an die Berechtigten ausgezahlt.

Aus diesem Programm entstand im Geschäftsjahr 2017 ein Aufwand in Höhe von 4.561 (Vj. 6.527) Tausend Euro. Dieser setzt sich mit 12.307 (Vj. 13.249) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Ertrag in Höhe von 7.746 (Vj. 6.722) Tausend Euro aus im Rahmen der Zusagen abgeschlossenen Sicherungsgeschäften mit Banken zusammen.

Die Rückstellung für die unter dem Performance-Phantom-Share-Programm ausstehenden Rechte betrug zum 31. Dezember 2017 28.722 (Vj. 29.935) Tausend Euro.

Der innere Wert der zum 31. Dezember 2017 ausübaren Rechte unter dem Performance-Phantom-Share-Programm betrug zum 31. Dezember 2017 15.113 (Vj. 19.041) Tausend Euro.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS GEMÄß § 285 NR. 9 HGB

Die Gesamtbezüge des Vorstands betrugen im Geschäftsjahr 2017 inklusive der neu ausgegebenen MIP 2017 und MIP 2018 Aktienoptionen 18.573 (Vj. 18.104) Tausend Euro.

In den Gesamtbezügen sind die zugesagten Werte des neuen MIP 2018 aktienbasierten Vergütungsprogrammes in Höhe von 3.505 (Vj. 0) Tausend Euro enthalten. Darüber hinaus ist eine weitere Zusage des MIP 2017 im Geschäftsjahr 2017 in Höhe von 510 (Vj. 3.024) Tausend Euro in der Vorstandsvergütung enthalten.

In den Bezügen des Vorstands sind weiterhin die Gegenwerte für 113.985 (Vj. 121.151) zugesagte Performance Phantom Shares (PPS) in Höhe von 4.835 (Vj. 4.150) Tausend Euro enthalten. Die zugesagten PPS hatten zum Zeitpunkt der Gewährung einen beizulegenden Zeitwert in Höhe von 42,42 (Vj. 34,26) Euro pro PPS.

Insgesamt betrugen die Vergütungen aus diesem Programm im Geschäftsjahr 2017 5.187 (Vj. 6.632) Tausend Euro.

Gegenüber dem Vorstand bestehen Netto-Pensionsverpflichtungen in Höhe von minus 2.959 (Vj. -3.105) Tausend Euro. Die negativen Werte ergeben sich aus den Überdeckungen der Pensionsrückstellungen durch die verpfändeten Rückdeckungsversicherungen. Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber den Mitgliedern des Vorstands haben sich gegenüber dem Vorjahr von 10.516 Tausend Euro um 1.572 Tausend Euro auf 12.088 Tausend Euro zum 31. Dezember 2017 erhöht.

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

Die Pensionsrückstellungen, nach Verrechnung mit Planvermögen, für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder betrugen 8.809 (Vj. 8.251) Tausend Euro. Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern betrugen 10.989 (Vj. 10.335) Tausend Euro. In diesen Werten sind auch Rückstellungen für Zeiten enthalten, in denen zwei Vorstände als leitende Angestellte oder als Group Executive Board Member tätig waren.

Weder im Geschäftsjahr 2017 noch im Geschäftsjahr 2016 hat die Software AG den Vorständen Vorschüsse oder Kredite gewährt. Sie ist für diese Personen auch keine Haftungsverhältnisse eingegangen.

Detaillierte Angaben zur Vorstandsvergütung sind im Vergütungsbericht des zusammengefassten Lageberichts dargestellt.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS GEMÄß § 285 NR. 9 A SATZ 1 UND NR. 9 C HGB

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats betrugen im Geschäftsjahr 612 (Vj. 478) Tausend Euro.

Weder im Geschäftsjahr 2017 noch im Geschäftsjahr 2016 hat die Software AG den Aufsichtsräten Vorschüsse oder Kredite gewährt. Sie ist für diese Personen auch keine Haftungsverhältnisse eingegangen.

Detaillierte Angaben zur Aufsichtsratsvergütung sind im Vergütungsbericht des zusammengefassten Lageberichts dargestellt.

HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die Gesamtaufwendungen für den Abschlussprüfer sowie den Konzernabschlussprüfer BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für das Geschäftsjahr 2017 betrugen 886 (Vj. 834) Tausend Euro. Diese Honorare setzen sich zusammen aus 820 (Vj. 779) Tausend Euro für Abschlussprüfungsleistungen sowie weitere 38 (Vj. 10) Tausend Euro für andere Bestätigungsleistungen und 28 (Vj. 45) Tausend Euro für Steuerberatungsleistungen. Die anderen Bestätigungsleistungen beinhalten vor allem Prüfungen im Zusammenhang mit der zusammengefassten nicht finanziellen Erklärung und den EMIR-Anforderungen. Die Steuerberaterleistungen umfassen ausschließlich steuerliche Beratung im Zusammenhang mit der Abgabe von Steuererklärungen und E-Bilanzen. Um die Vergleichbarkeit gewährleisten zu können, wurden die Vorjahresangaben auf die Zuordnungsanforderungen des IDW HFA 36 angepasst.

ZAHL DER MITARBEITER

In 2017 betrug die durchschnittliche effektive Mitarbeiterzahl (d.h., Teilzeitkräfte werden nur anteilig berücksichtigt) nach Tätigkeitsbereichen:

	2017	2016
Forschung und Entwicklung	368	350
Verwaltung	280	269
Wartung und Services	94	79
Vertrieb und Marketing	83	67
	825	765

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Der Aufsichtsrat der Software AG hat in seiner Sitzung am 31. Januar 2018 Herrn Sanjay Brahmawar zum 1. August 2018 für fünf Jahre als Vorsitzenden des Vorstands der Software AG bestellt. Brahmawar tritt die Nachfolge von Karl-Heinz Streibich (65) an, der nach mehr als 14 Jahren an der Unternehmensspitze nach Erreichen der Altersgrenze turnusgemäß ausscheiden wird.

In dem Zeitraum nach dem 31. Dezember 2017 und vor der Freigabe des Jahresabschlusses gab es keine weiteren Ereignisse von wesentlicher Bedeutung für den Jahresabschluss.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung am 14. Februar 2018 abgegeben und wird sie im März 2018 auf der Homepage unter softwareag.com/compliance der Öffentlichkeit zugänglich machen.

Diese Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG, welche am 31. Januar/1. Februar 2018 gesondert abgegeben und auf der Homepage veröffentlicht wurde unter: softwareag.com/erklaerung.

LEITUNGSORGANE DER SAG

Mitglieder des Aufsichtsrats:



Dr. Andreas Berezky
Dr.-Ing. Maschinenbau
Anteilseigner-Vertreter
Vorsitzender

Produktionsdirektor
ZDF, Mainz
wohnhaft: Aachen

weitere Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats
GFT Technologies SE, Stuttgart



Guido Falkenberg
Dipl.-Informatiker
Arbeitnehmer-Vertreter
stellv. Vorsitzender

Mitarbeiter der Software AG
wohnhaft: Mühlthal-Traisa

weitere Aufsichtsratsmandate:

- keine



Eun-Kyung Park
Dipl.-Kauffrau
Anteilseigner-Vertreterin

Geschäftsführerin
SevenOne AdFactory GmbH,
Unterföhring
wohnhaft: München

weitere Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats
ad pepper media International N.V.,
Amsterdam



Alf Henryk Wulf
Dipl.-Ingenieur
Anteilseigner-Vertreter

Vorstandsvorsitzender
GE Power AG, Mannheim
wohnhaft: Stuttgart

weitere Aufsichtsratsmandate:

- Vorsitzender des Aufsichtsrats
GE Boiler Deutschland GmbH,
Stuttgart (bis 18. Oktober 2017)
- Mitglied des Aufsichtsrats
DEA Deutsche Erdoel AG, Hamburg
- Mitglied des Aufsichtsrats
GE Grid GmbH, Frankfurt am Main



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

Mitglied des Vorstands Software AG
Stiftung
wohnhaft: Seeheim-Jugenheim

weitere Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats
Amryt Pharma plc, Dublin



Christian Zimmermann
Dipl.-Wirtschaftsinformatiker
Arbeitnehmer-Vertreter

Mitarbeiter der SAG Deutschland GmbH
wohnhaft: Alsbach-Hähnlein

weitere Aufsichtsratsmandate:

- keine

Mitglieder des Vorstands:



Karl-Heinz Streibich
Dipl.-Ingenieur (FH)
Nachrichtentechnik

Aufsichtsratsmandate:

Mandate bei Tochtergesellschaften:

Vorstandsvorsitzender
Global Human Resources, Global Legal,
Global Information Services (IT),
Corporate Communications, Global
Processes, Audits & Quality and
Corporate Office
wohnhaft: Frankfurt am Main

- Vorsitzender des Aufsichtsrats
Dürr AG, Bietigheim-Bissingen
(ab 1. Januar 2018)
- Mitglied des Aufsichtsrats
Deutsche Telekom AG, Bonn
(ab 1. Oktober 2013)
- Mitglied des Aufsichtsrats
Deutsche Messe AG, Hannover
(nicht börsennotiert)
(ab 1. Januar 2013)
- Mitglied des Aufsichtsrats
WITTENSTEIN SE, Igersheim
(nicht börsennotiert)
(ab 19. September 2017)
- keine



Eric Duffaut
Hochschulabschluss in
Wirtschaftswissenschaften, Finanzen
und Business Management (Master)

Aufsichtsratsmandate:

Mandate bei Tochtergesellschaften:

Vertriebsvorstand
Global Sales, Marketing, Consulting
Services und Support
wohnhaft: Bordeaux, Frankreich

- keine
- keine



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

Aufsichtsratsmandate:

Mandate bei Tochtergesellschaften:

Technologievorstand
Product Management, Product
Marketing, Analyst Relations, CTO
Community, Strategic Customer
Programs
wohnhaft: Schmelz

- keine
- keine



Dr. Stefan Sigg
Dipl.-Mathematiker

Entwicklungsvorstand
Product Development and Delivery,
Research and University Alliances,
Global Support, Product Design and
Architecture, R&D Operations and
Shared Services
wohnhaft: Heidelberg

Aufsichtsratsmandate:
Mandate bei Tochtergesellschaften:

- keine
- keine



Arnd Zinnhardt
Dipl.-Kaufmann

Finanzvorstand
Finanzwesen, Controlling, Treasury,
Steuern, M&A, Business Operations,
Investor Relations, Globaler Einkauf
wohnhaft: Königstein

Aufsichtsrats- und
vergleichbare Mandate:

Mandate bei Tochtergesellschaften:

- Mitglied des Verwaltungsrats
Landesbank Hessen-Thüringen
Girozentrale, Frankfurt am Main
- Member of the Board of Directors
Software AG (UK) Limited, Derby,
Großbritannien
- Member of the Board of Directors
Software AG Inc., Reston, VA, USA

Darmstadt, den 1. März 2018

Software AG

.....
K.-H. Streibich

.....
E. Duffaut

.....
Dr. W. Jost

.....
Dr. S. Sigg

.....
A. Zinnhardt

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

Darmstadt, den 1. März 2018

Software AG

.....

K.-H. Streibich

.....

E. Duffaut

.....

Dr. W. Jost

.....

Dr. S. Sigg

.....

A. Zinnhardt

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Organisation und Konzernstruktur

Rechtliche Konzernstruktur

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

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

Zwischen der Software AG und drei deutschen Tochtergesellschaften, der SAG Deutschland GmbH, der SAG Consulting Services GmbH und der SAG LVG mbH, bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge. Ansonsten weist die Gruppe eine **Matrixorganisation** auf, die ihren Ausdruck in Berichtslinien, globalen Richtlinien und Gremien findet. Der aktuelle **Konsolidierungskreis** ist im Konzernanhang unter Ziffer [2] dargestellt.

[S. 160](#)

Wesentliche Standorte

Mit einem breit aufgestellten Vertriebs- und Partnernetzwerk sucht die Software AG als global agierender Konzern die geographische Nähe zu ihren Kunden. Sie ist deshalb weltweit an mehr als 70 Standorten für ihre Kunden tätig und deckt alle Kontinente ab. **Hauptsitz** der Gesellschaft ist Darmstadt (Deutschland). Die größten **Standorte** befinden sich neben Darmstadt in Bangalore (Indien), Madrid (Spanien), Or-Yehuda (Israel) und Reston (USA). Weltweit beschäftigt die Software AG 4.596 (Vj. 4.471) Mitarbeiter.

Im Jahr 2017 hat die Software AG ihre Präsenz in strategisch wichtigen Märkten gestärkt, darunter insbesondere in den Regionen Asien-Pazifik und Japan (APJ) sowie Deutschland, Österreich und Schweiz (DACH). Dort sind

die Mitarbeiterzahlen von 2016 auf 2017 um 8 Prozent (APJ) auf 1.025 (Vj. 948) sowie um 4 Prozent (DACH) auf 1.242 (Vj. 1.189) gestiegen. Der Anstieg in der APJ-Region geht vor allem auf Indien zurück. Hier konnte die Software AG 2017 einen Mitarbeiterzuwachs von 7 Prozent auf 823 (Vj. 766) Beschäftigte verzeichnen. Im Rahmen der globalen geografischen Strategie positioniert sich die Software AG gleichermaßen in etablierten sowie aufstrebenden und zukunftsfähigen Standorten. Die im Jahr 2017 prozentual am stärksten gewachsenen Standorte der Software AG sind die beiden wichtigen Forschungs-und-Entwicklungs-(F&E)-Hubs Bulgarien und Malaysia. Dort stieg die Zahl der Mitarbeiter um 16 Prozent (Bulgarien) auf 197 (Vj. 170) und 12 Prozent (Malaysia) auf 86 (Vj. 77) an. Eine Übersicht über die Entwicklung der Mitarbeiterzahlen des gesamten Konzerns findet sich im Kapitel „Sonstige immaterielle Vermögenswerte“ des Wirtschaftsberichts im Abschnitt „**Mitarbeiter**“.

[S. 74](#)

Leitung und Kontrolle

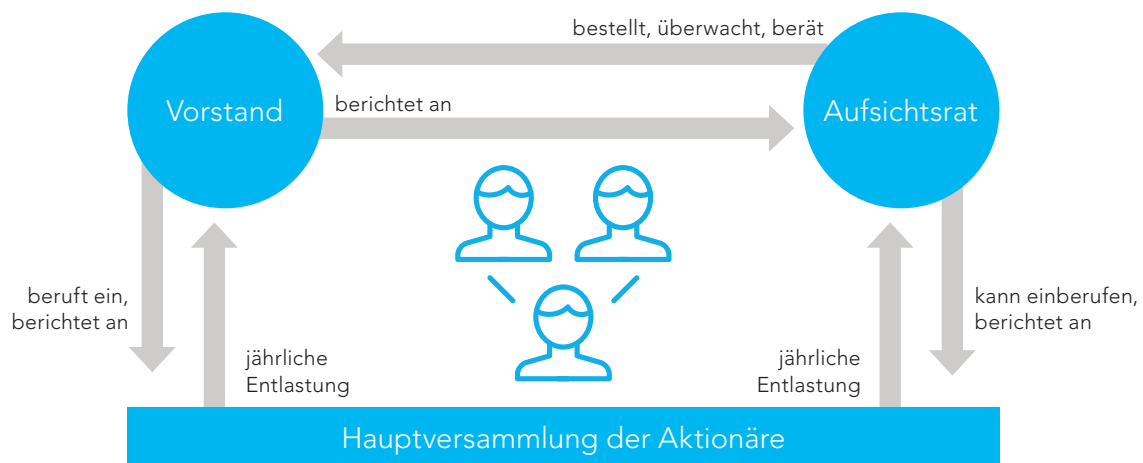
Der fünfköpfige **Vorstand** der Software AG setzt sich zusammen aus dem Chief Executive Officer (CEO) Karl-Heinz Streibich, dem Chief Financial Officer (CFO) Arnd Zinnhardt, dem Chief Technology Officer (CTO) Dr. Wolfram Jost, dem Chief Customer Officer (CCO) Eric Duffaut und dem seit April 2017 amtierenden Chief Research & Development Officer (CRDO) Dr. Stefan Sigg. Die **Mitglieder** werden im Konzernanhang unter Ziffer [38] vorgestellt. Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat bestellt, überwacht und beraten.

[S. 215](#)

Der **Aufsichtsrat** der Software AG ist nach den Bestimmungen des Drittelbeteiligungsgesetzes zusammengesetzt. Er umfasst seit dem 27. Mai 2015 – dem Tag der Eintragung der von der Hauptversammlung am 13. Mai 2015 beschlossenen entsprechenden Satzungsänderungen – sechs Aufsichtsratsmitglieder: vier Aktionärsvertreter sowie zwei Vertreter der Belegschaft der Software AG. Weitere Informationen zu den **Mitgliedern** des Aufsichtsrats enthält der Konzernanhang unter Ziffer [38].

[S. 214](#)

Corporate-Governance-Struktur



Geschäftstätigkeit

Geschäftsmodell

Die Software AG entwickelt technologisch führende Lösungen für die Digitalisierung, darunter Produkte zur Echtzeit-Analyse mit Potenzial im Wachstumsmarkt Industrie 4.0 und Internet of Things (IoT). Dieses Angebot ist nicht auf einzelne Marktsektoren limitiert, vielmehr agiert die Software AG als **Technologiedienstleister für Unternehmen aller Branchen**. Das Portfolio bietet den Kunden sowohl Investitionsschutz für ihre bestehenden IT-Architektur als auch Zukunftsfähigkeit für moderne Technologien. Die **individuell angepassten Softwarelösungen** orientieren sich an den Bedürfnissen der Kunden, setzen auf den vorhandenen IT-Landschaften auf und machen diese flexibel nutzbar, sodass sich Prozesse und Anwendungen zukünftig schnell und einfach an wechselnden Marktanforderungen ausrichten lassen. Darüber hinaus begleitet die Software AG die **digitale Transformation** ihrer Kunden mit maßgeschneiderten Beratungsservices und umfassendem IT-Know-how. Das Geschäftsmodell lässt sich in die drei Erlösarten Lizenzen, Wartung und Consulting unterteilen. Diese bilden die Grundlage für den finanziellen Geschäftserfolg. Nähere Informationen zur Strategie der Software AG finden sich im nachfolgenden Abschnitt „Strategie und Ziele“.

Die Software AG agiert in einem Wachstumsmarkt: Angesichts der unaufhaltsamen Digitalisierung aller Arbeits- und Lebensbereiche weltweit, wird der **Aufbau eigener Softwarekompetenz** zur wichtigsten Quelle für Innovation und Wachstum eines jeden modernen Unternehmens. Die eigene digitale Transformation wird zum Existenzkriterium, da vermehrt innovative Anbieter auf den Markt treten, die traditionelle Marktführer in kürzester Zeit überholen. So sehen sich Unternehmen aller Branchen mit neuen Wettbewerbern, Marktentwicklungen und disruptiven Technologien konfrontiert, die durch **digitale Geschäftsmodelle** entstehen. Gleichzeitig nimmt die Komplexität in den Unternehmensabläufen und in der IT-Infrastruktur beständig zu. Im Zuge der digitalen Transformation stehen Unternehmen daher vor der Herausforderung, ihre IT-Landschaften von unflexiblen Applikationssilos zu modernen softwarebasierten IT-Plattformen zu wandeln. Nur mithilfe modularer sowie flexibel anpassbarer Applikationen ist die Offenheit, Schnelligkeit und Agilität gewährleistet, die Unternehmen für ihren Wandel, hin zu digitalen Echtzeit-Unternehmen benötigen. Damit schaffen sie die Voraussetzung, um sich durch Innovationen und effiziente Veränderungsprozesse von ihren Mitbewerbern abzusetzen.

Geschäftsbereiche

Die **operative Geschäftstätigkeit** der Software AG gliedert sich im Berichtsjahr 2017 in die nachfolgenden drei Bereiche. Diese bilden gleichzeitig die **Unternehmensstruktur** ab:

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

In den Geschäftsbereichen DBP und A&N werden sowohl Lizenzträge als auch Wartungserlöse für die Softwareprodukte des Unternehmens erzielt. Im Bereich Consulting werden kundenspezifische Beratungsleistungen im Wesentlichen für die unternehmenseigenen Produkte erbracht. Ein Überblick über die Entwicklung der Geschäftsbereiche im Geschäftsjahr 2017 findet sich im Kapitel „Ertragslage des Konzerns“ des Wirtschaftsberichts im Abschnitt „[Segmentberichterstattung](#)“.

[S. 62](#)

Bereich Digital Business Platform

Für die Anforderungen der digitalen Transformation bietet die Software AG die weltweit erste Plattform für durchgängige Prozesse auf Basis offener Standards an. Die Plattform integriert fünf Bausteine: Business & IT-Transformation, Analytics & Decisions, Process & Applications, Integration & API sowie Devices. Mit der DBP können Unternehmen und öffentliche Organisationen ihre Prozesse optimieren, Innovationen vorantreiben, agile Geschäftsanwendungen entwickeln, ihre Effizienz steigern und Absatzchancen in Echtzeit nutzen. In diesem Bereich werden künftig auch die Umsätze aus dem zukunftsweisenden IoT-Geschäft eigenständig ausgewiesen. Mit modularen, herstellerneutralen Lösungen setzt die DBP auf vorhandenen Systemen auf, sodass innovative Anwendungen noch schneller und flexibler entwickelt und integriert werden können. Dieser Bereich ist der Wachstumsmotor der Software AG, der durch intensive Forschungs- und Entwicklungsmaßnahmen sowie gezielte Technologieakquisitionen ausgebaut wird.

Bereich Adabas & Natural

Das Geschäft mit Applikationen basierend auf A&N ist der Ursprung der Software AG. Für eine große Kundenbasis, darunter viele renommierte Großunternehmen und öffentliche Institutionen, sind diese Applikationen – und damit A&N – eine unverzichtbare Schlüsseltechnologie. Adabas ist ein etabliertes, effizientes Datenbank-Managementsys-

tem für alle Plattformen. Adabas ist in der Lage, mehr als 320.000 Zugriffe bzw. 80.000 Transaktionen pro Sekunde zu verarbeiten. Natural ist eine Entwicklungsumgebung und Basis für Hunderttausende von Softwareanwendungen, die die Kernprozesse großer Unternehmen aller Branchen unterstützen. A&N ist für digitale Geschäftsmodelle optimiert, ermöglicht die Nutzung aller modernen Entwicklungsstandards und -tools und kann auf jeder Infrastruktur – vom Großrechner bis zur Cloud – betrieben werden. Die Fähigkeiten der Software AG im Bereich der Digitalisierung dieser Anwendungen wurden durch die im August 2016 akquirierte Technologie von CONNX Solutions Inc. ergänzt. Damit hilft die Software AG einer Vielzahl langjähriger Kunden, ihre Investitionen zu schützen und die Digitalisierung ihrer Geschäftsmodelle zu beschleunigen. Denn die A&N-Produkte sind bereits seit nahezu 50 Jahren in den IT-Landschaften großer Unternehmen und öffentlicher Verwaltungen etabliert.

Bereich Consulting

Der Geschäftsbereich Consulting konzentriert sich im Wesentlichen auf Projekte und Services rund um die eigenen Softwareprodukte. Mit ihrer ausgewiesenen Markterfahrung und Branchenkompetenz leisten die Berater der Software AG wichtige Arbeit für den Produktvertrieb der Bereiche DBP sowie A&N und unterstützen die Kunden bei der Implementierung der Systeme und der digitalen Ablauforganisation. Somit stellt die Software AG eine ganzheitliche Begleitung ihrer Kunden bei der Transformation zum digitalen Unternehmen sicher.

Produkt- und Markenportfolio

Die Produktfamilien **ARIS**, **Alfabet**, **Apama**, **Cumulocity**, **Terracotta** und **webMethods** sind dem **Geschäftsbereich DBP** zugeordnet. **Adabas** und **Natural** bilden das Produktangebot des **Geschäftsbereichs A&N**. Das gesamte Produktportfolio ist darauf ausgerichtet, die Kunden bei der Transformation zum digitalen Unternehmen ganzheitlich zu unterstützen.

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

- **Business & IT-Transformation:** Die ARIS-Produkte optimieren Geschäftsprozesse, von der Strategie und Analyse bis zum Design und zur Steuerung. Die Alfabet-Software verzahnt die Transformation von

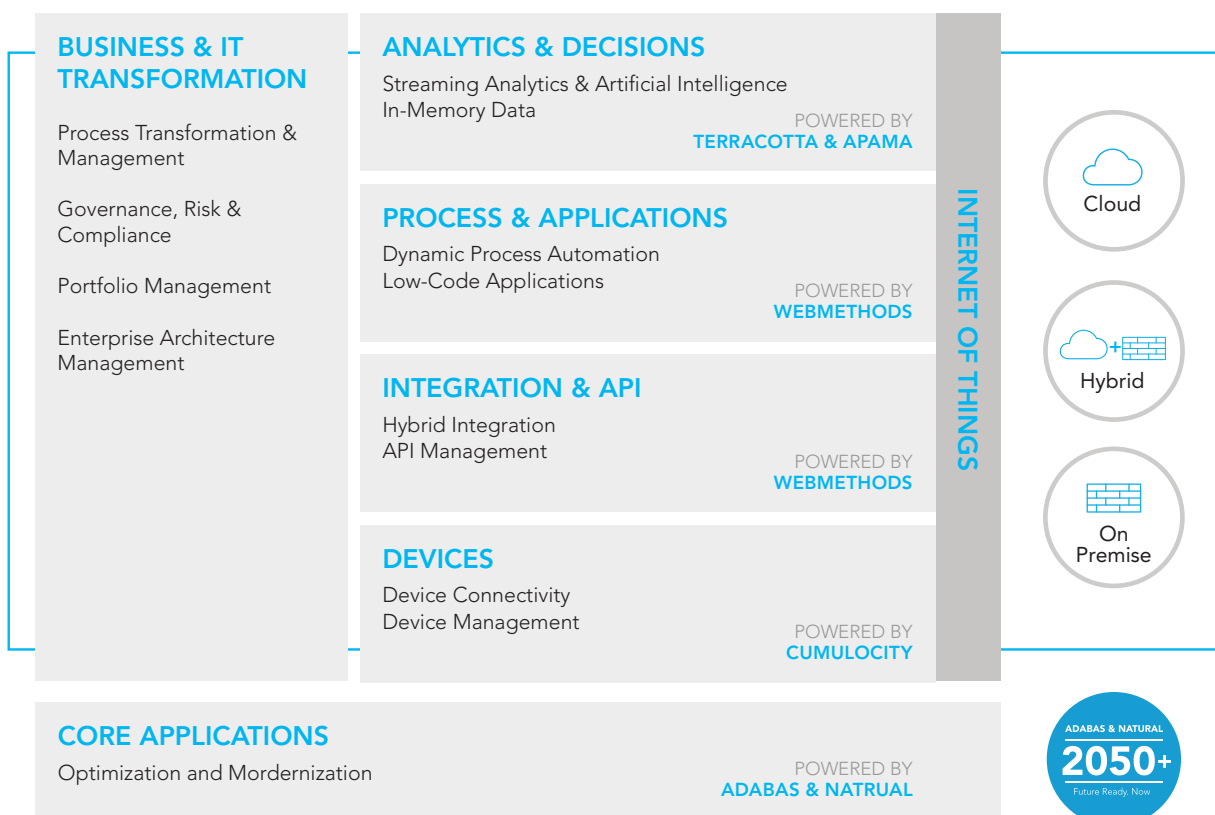
Geschäftsprozessen eng und ganzheitlich mit den daraus folgenden Anpassungen der IT-Systeme.

- **Analytics & Decisions:** Diese Plattform umfasst die Produkte Terracotta und Apama Streaming Analytics für Big-Data-Analysen in Echtzeit. Für vorausschauende Analysen (Predictive Analytics) sorgt die Zementis-Produktfamilie mit ihren Funktionen für Künstliche Intelligenz (KI) und Maschinelernen.
- **Process & Applications:** Die Produkte webMethods Business Process Management und webMethods AgileApps dienen dem Management agiler Anwendungen und Prozesse.
- **Integration & API:** Die Lösungen webMethods Integration und webMethods API Management sorgen für die Integration von Systemen und Prozessen durch Anwendungsprogrammierschnittstellen Application Programming Interfaces, APIs.

- **Devices:** Das Cumulocity-Produktportfolio beinhaltet eine Reihe vorkonfigurierter Produkte und Lösungen für Condition Monitoring, Predictive Maintenance und Track & Trace sowie Funktionen für das schnelle und unkomplizierte Management von Geräten und Sensoren für das IoT.
- **A&N:** Komplettiert wird das Produktspektrum durch das A&N-Themenfeld (Transaction Processing). Mit der Agenda Adabas & Natural 2050+ möchte die Software AG das A&N-Produktportfolio über das Jahr 2050 hinaus weiterentwickeln und unterstützen. Zu den Innovationsbereichen gehören die Mainframe-Optimierung, die Digitalisierung der geschäftskritischen A&N-Applikationen sowie die Unterstützung von DevOps mit NaturalONE.

Das DBP-Portfolio ist cloudfähig und kann sowohl On-Premises als auch in einer hybriden Umgebung laufen.

Produktportfolio



Marktpositionierung

Absatzmärkte

Die Software AG zeichnet sich durch eine globale Marktdeckung aus. Um weitere Synergien in den deutschsprachigen Ländern sowie dem EMEA-Raum zu heben, hat die Software AG ihre regionale Vertriebs- und Marktstruktur optimiert. Seit dem 1. Januar 2018 wird die Region EMEA in die Regionen DACH und die übrige EMEA-Region der nicht deutschsprachigen Länder aufgeteilt. Die geographischen Absatzmärkte teilen sich in folgende fünf Regionen auf:

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

Der nordamerikanische Markt ist als weltweit größter IT-Markt wesentlicher Treiber für das Geschäft der Software AG. Gemessen am Anteil des Gesamtumsatzes folgen dahinter die Regionen EMEA, DACH, APJ und LATAM. In der EMEA-Region sind Großbritannien und Frankreich die wichtigsten Absatzmärkte. Im Rahmen der globalen geographischen Strategie positioniert sich die Software AG gleichermaßen in etablierten sowie in aufstrebenden und zukunftsfähigen Märkten.

Das Kundenportfolio der Software AG ist so vielfältig wie die Anforderungen der Kunden an eine moderne IT-Infrastruktur in ihren unterschiedlichen Marktsegmenten. Neben der geographischen Betrachtung lassen sich die Zielmärkte deshalb auch nach Branchen aufteilen. Durch eine stetig wachsende, sehr loyale Kundenbasis mit vielen führenden Großunternehmen hat sich die Software AG vor allem im öffentlichen Sektor, im Finanzmarkt und in der

IT-Dienstleistungsbranche (einschließlich Outsourcing) fest etabliert. Daneben sind die Fertigungsindustrie, der Dienstleistungssektor, die Transport- und Logistik- sowie die Telekommunikations- und Medienbranche wichtige Absatzmärkte.

Das Geschäftsverhalten der Software AG orientiert sich an hohen ethischen Standards. Die Software AG vertreibt weder Produkte oder Dienstleistungen, die in bestimmten Märkten nicht erlaubt sind, noch verkauft sie Produkte oder Dienstleistungen, die seitens der Stakeholder in Frage gestellt werden oder die in der öffentlichen Diskussion stehen.

Wie sich der Umsatz im Jahr 2017 auf den jeweiligen Länder- und Branchenmärkten entwickelt hat, zeigen die Absätze „[Produktumsatz nach Regionen](#)“ und „[Produktumsatz nach Branchen](#)“ im Kapitel „Ertragslage des Konzerns“ des Wirtschaftsberichts.

[S. 57](#)

Wettbewerbssituation

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

Zahlreiche [Analystenstudien](#) belegen, dass sich die Software AG unter diesen verschärften Bedingungen weltweit als einer der führenden Anbieter im Bereich digitaler Geschäftsplattformen etabliert hat. Die Zusammensetzung des Software- und Serviceportfolios für die Digitalisierung, Automatisierung und Integration von Geschäftsprozessen sowie von Maschinen und Geräten und die Entwicklung neuer, adaptiver Applikationen ist auf dem Weltmarkt in seiner Spezialisierung einmalig. So kann die Software AG ihre Kunden ganzheitlich bei der unternehmensweiten, digitalen Transformation unterstützen – von der Planung über die Integration bis hin zur Auswertung, Analyse und automatisierten Entscheidungen.

[S. 42](#)

Die Software AG setzt sich durch ihre unabhängige Position klar vom Wettbewerb ab und kann so im hart umkämpften Softwaremarkt ihre **Wettbewerbsposition** weiter festigen. Zusammengefasst leiten sich daraus die folgenden zentralen **Differenzierungsmerkmale** ab:

Alleinstellungsmerkmale der Software AG

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

Mit diesen Differenzierungsmerkmalen entspricht die Software AG dem zunehmenden Bedarf der Kunden nach maßgeschneiderten Lösungen auf höchstem Qualitätsniveau. Mit ihren Produkten zur Prozessverbesserung, zur digitalen Transformation und zu IoT-Technologien positioniert sie sich zudem in wichtigen Wachstumsmärkten.

Der **Marktzugang** hat sich insbesondere in den Kernmärkten Europas, in denen die Software AG eine kritische Größe erreicht hat, weiter verbessert. Zudem hat das Unternehmen die Basis für eine effektive Marktbearbeitung und eine höhere Vertriebsproduktivität durch ein fokus-

siertes, skalierbares Go-to-Market-Modell geschaffen. Ergänzt wird diese Ausrichtung durch die Erweiterung des Partnernetzwerks sowie durch enge Kooperationen mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Weitere Informationen zum Thema strategische Partnerschaften und Kooperationen finden sich in den Abschnitten „**Vertrieb**“, „**Kunden**“ und „**Partner**“ im Kapitel „Sonstige immaterielle Vermögenswerte“ des Wirtschaftsberichts. Informationen zum wissenschaftlichen Beirat der Software AG finden sich im selben Kapitel im Abschnitt „**Forschung und Entwicklung**“.

[S. 81](#)

[S. 77](#)

Produktportfolio

Nach Ansicht der Software AG bestätigen die Beurteilungen unabhängiger Marktforschungsinstitute die Strategie des Unternehmens und belegen die Qualität des Produkt- und Serviceangebots. Die Software AG sieht ihr Portfolio seit Jahren an der Spitze der Rangliste von Marktanalysten. Im Geschäftsjahr 2017 wurde die Software AG wie folgt positioniert:

Ein Leader

Das Analysehaus **Gartner**¹ hat die Software AG in den folgenden Studien als einen „Leader“ positioniert:

- „Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools“²
- „Magic Quadrant for Integrated IT Portfolio Analysis Applications“³

Ein Leader

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

- „The Forrester Wave™: Enterprise Architecture Management Suites, Q2 2017“⁴
- „The Forrester Wave™: Digital Process Automation Software, Q3 2017“⁵
- „The Forrester Wave™: Streaming Analytics, Q3 2017“⁶
- „The Forrester Wave™: Strategic Portfolio Management Tools, Q3 2017“⁷

Ein Visionär

Zudem zählt **Gartner** die Software AG in der folgenden Studie zu den „Visionären“:

- „Magic Quadrant for Intelligent Business Process Management Suites“⁸

Daneben belegte die Software AG im Geschäftsjahr 2017 in der weltweiten Rangliste der besten IoT-Edge-Plattformen „2018 IoT Edge Scocard“ des IoT-Analysehauses **MachNation** den zweiten Platz.⁹

Branchenumfeld und Einflussfaktoren

Das Wachstum der Software AG wird von unterschiedlichen Faktoren beeinflusst. Zentrale externe Einflussgrößen sind die Konjunktur weltweit, insbesondere in den großen Märkten Europa und Nordamerika, sowie die Entwicklung des globalen IT-Markts. Wie sich diese Faktoren im Berichtsjahr 2017 auf das Geschäft der Software AG ausgewirkt haben, ist im Kapitel „Überblick über den Geschäftsverlauf“ des Wirtschaftsberichts dargestellt.

[S. 51](#)

Zudem können sich makroökonomische Unsicherheiten und Währungsschwankungen, wie bei allen Akteuren in der freien Wirtschaft, auf das global ausgerichtete Geschäft der Software AG auswirken. Welchen Einfluss Währungskursveränderungen auf den Konzern haben, ist im Chancen- und Risikobericht unter dem Kapitel „Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken und -chancen“ im Abschnitt „Finanzwirtschaftliche operative Risiken“ dargestellt.

[S. 118](#)

Grundsätzlich ist das Geschäft der Software AG eng an die fortschreitende Digitalisierung der Wirtschaft und Gesellschaft gebunden. Denn Software ist der fundamentale Werkstoff und Treiber der nächsten industriellen Revolution (Industrie 4.0 und IoT). Die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft wird entscheidend von der Fähigkeit abhängen, softwarebasierte Produkte und Dienstleistungen mit höchster Qualität zu erstellen. Softwarekompetenz wird auch die Voraussetzung dafür sein, dass Deutschland seine führende Stellung im Ingenieurwesen halten und seine Position als führende Exportnation untermauern kann. Von einer dynamischen und erfolgreichen deutschen Softwareindustrie gehen starke Impulse für sämtliche Wirtschaftszweige und damit für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft aus. Innovative Produkte und Dienstleistungen sind ohne Software in Zukunft nicht mehr denkbar. Diese Gegebenheiten haben auch im Geschäftsjahr 2017 positive Impulse für die Geschäftsentwicklung der Software AG gegeben. Umgekehrt ist es überlebenswichtig für die Softwareindustrie, auf eine stabile, sichere und leistungsfähige Infrastruktur

¹ Gartner spricht keine Empfehlung für die in seinen Forschungspublikationen untersuchten Anbieter, Produkte oder Dienstleistung aus und empfiehlt IT-Anwendern nicht, nur die Anbieter mit den besten Bewertungen oder anderen Bezeichnungen auszuwählen. Die Gartner-Forschungspublikationen repräsentieren die Meinungen des Gartner-Forschungsbereichs, ihre Inhalte dürfen nicht als Tatsachen interpretiert werden. Gartner schließt jegliche ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung in Bezug auf diese Studie aus, das gilt auch für die Gebrauchstauglichkeit oder Zweckmäßigkeit der untersuchten Produkte und Dienstleistungen. Die Gartner-Reports, die in diesem Dokument beschrieben werden (nachfolgend „Gartner-Report(s)“, geben Meinungen und Standpunkte wider, die von Gartner Inc. (nachfolgend „Gartner“) im Rahmen eines kombinierten Abonnements-Services veröffentlicht wurden, und sind keine Tatsachenbeschreibungen. Die Aussagen jedes Gartner-Reports beziehen sich auf das ursprüngliche Publikationsdatum des Reports (und nicht auf das Publikationsdatum dieses Geschäftsberichts). Die in den Gartner-Reports zum Ausdruck gebrachten Meinungen können ohne Vorankündigung geändert werden.

² Gartner, Inc., „Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools“, Samantha Searle, Marc Kerremans, 24. Mai 2017.

³ Gartner, Inc., „Magic Quadrant for Integrated IT Portfolio Analysis Applications“, Daniel B. Stang, Stefan Van Der Zijden, 27. November 2017.

⁴ The Forrester Wave™: Enterprise Architecture Management Suites, Q2 2017, Forrester Research, Inc., 14. Juni 2017.

⁵ The Forrester Wave™: Digital Process Automation Software, Q3 2017, Forrester Research, Inc., 5. Juli 2017.

⁶ The Forrester Wave™: Streaming Analytics, Q3 2017, Forrester Research, Inc., 7. September 2017.

⁷ The Forrester Wave™: Strategic Portfolio Management Tools, Q3 2017, Forrester Research, Inc., 20. September 2017.

⁸ Gartner, Inc., „Magic Quadrant for Intelligent Business Process Management Suites“, Rob Dunie, Marc Kerremans, et al., 24. Oktober 2017.

⁹ MachNation: 2018 IoT Edge Scocard, 06. Dezember 2017.

zugreifen zu können. Dazu gehört, neben klaren rechtlichen Rahmenbedingungen etwa bezüglich der Sicherheit von Cloud-Angeboten, auch der Ausbau schneller Breitbandnetze mit genügend Leitungskapazitäten. Regulatorische sowie politische Änderungen und Unsicherheiten in den Ländern und Märkten, in denen die Software AG aktiv ist, sind somit weitere wichtige Faktoren, die auf den Geschäftsverlauf Einfluss nehmen können. Die Risiken, die sich in diesem Zusammenhang ergeben, sind im Chancen- und Risikobericht unter dem Kapitel „Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken und -chancen“ beschrieben.

S. 111

Strategie und Ziele

Vision und Unternehmensstrategie

Die Vision der Software AG ist es, die globale Technologieführerschaft als Vorreiter im Bereich digitaler Geschäftsplattformen für Applikationsinfrastruktur- und Middleware-Software langfristig zu sichern und mit innovativen Lösungen auszubauen. Unter diesem Leitmotiv verfolgt die Software AG das Ziel, Kunden aller Branchen weltweit optimal bei der digitalen Transformation zu unterstützen und den Wert des Unternehmens kontinuierlich zu steigern. Um dies zu erreichen, setzt das Unternehmen auf eine Kombination aus etablierten, langjährigen Geschäftsaktivitäten sowie Innovationen und Engagement in neuen aussichtsreichen Marktsegmenten und Regionen.

Die Unternehmensstrategie ist entsprechend auf nachhaltiges, profitables Wachstum in ausgewählten Marktsegmenten und Ländern ausgerichtet. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist die **Weiterentwicklung des eigenen Produktportfolios**, auch durch die Integration der in den Vorjahren getätigten Technologieakquisitionen sowie die Co-Innovation mit Kunden und Partnern. Um die eigene Technologieführerschaft zu stärken und Marktanteile hinzuzugewinnen treibt die Software AG das Wachstum einerseits aus eigener Kraft voran, andererseits investiert sie selektiv in innovationsorientierte Unternehmen. Ein wichti-

ger Erfolgshebel ist zudem die Steigerung der Lizenz Erlöse. Diese sind eine Schlüsselkennziffer für zukünftiges Wachstum in der Softwarebranche und ziehen gleichzeitig langfristige, ertragsstarke Wartungserlöse nach sich, die wiederum positive Cashflows generieren. Aufgrund des Wachstumspotenzials und der deutlich höheren Ertragskraft im Vergleich zum Servicegeschäft bildet das **Produktgeschäft** das Rückgrat des strategischen Ansatzes der Software AG.

Finanzielle Ziele

Die Software AG rechnet in den nächsten Jahren mit einer weiteren Margenexpansion. Auf Basis des aktuellen Geschäftsmodells wird bis 2020 eine operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) von 32,0 bis 35,0 Prozent angestrebt. Ausgehend von stabilen Margen im A&N-Bereich bilden das organische Wachstum im klassischen DBP-Geschäft und die weitere Forcierung der Marktaktivitäten im Bereich IoT die wesentliche Grundlage der Margenverbesserung. Dabei wird die Marge auch durch weitere Produktivitätsverbesserungen im Vertrieb und durch ein wachsendes Partnernetzwerk unterstützt. Bei den klassischen DBP-Lizenzen wird ein Wachstum im mittleren bis hohen einstelligen Bereich angestrebt, während für den Bereich IoT ein dynamisches Wachstum unterstellt wird. Der Margenanstieg wird dabei insbesondere durch wiederkehrende Umsätze (recurring revenues) im Bereich DBP-Wartung mit Wachstumsraten im unteren bis mittleren einstelligen Bereich und durch ein dynamisches Wachstum der Umsätze mit Software as a Service (SaaS) gefördert.

Nichtfinanzielle Ziele

Die Software AG strebt nach einem langfristigen und nachhaltigen Unternehmenswachstum. Die konstante **Weiterentwicklung des eigenen Produktportfolios** bildet einen wichtigen Baustein der Erfolgsstrategie der Software AG. Hierzu leisten insbesondere die Integration der in den Vorjahren getätigten Technologieakquisitionen sowie die Co-Innovation mit Kunden und Partnern einen

zentralen Beitrag. Um das Wachstum voranzutreiben, hat die Software AG Faktoren für eine nachhaltige Weiterentwicklung identifiziert. Diese sind im Abschnitt „**Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren**“ im nachfolgenden Kapitel „Unternehmensinternes Steuerungssystem“ aufgeführt. Informationen zu den bedeutsamsten Treibern der nachhaltigen Unternehmensführung finden sich in der **Zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung**.

[S. 48](#)

[S. 88](#)

Strategische Ausrichtung der Geschäftsbereiche

Digital Business Platform (DBP)

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

[S. 45](#)

[S. 49](#)

Internet of Things (IoT)

Das IoT ist für viele Unternehmen zu einem strategischen Element neuer Geschäftsmodelle geworden. Mit der Übernahme der Cumulocity GmbH im März 2017 hat die Software AG ihre Vorreiterposition im IoT-Zukunftsmarkt weiter ausgebaut. Die Einbindung der IoT-Lösungen

von Cumulocity in das Produktportfolio der Software AG ermöglicht es Unternehmen, ihre IT-Anwendungen einfacher und schneller mit operativen IoT-Geräten zu integrieren. Damit bietet die Software AG ihren Kunden führende Lösungen zur Integration, Vernetzung und zum Management von IoT-Komponenten sowie zur Analyse von Daten und zur Vorhersage zukünftiger Ereignisse auf Basis von KI. Dies hat bereits zu zahlreichen Projektabschlüssen im IoT-Bereich geführt. Vor diesem Hintergrund wird die Software AG ab Januar 2018 die Umsätze des wachsenden IoT-Geschäfts als Teil des DBP-Bereichs separat ausweisen.

Adabas & Natural (A&N)

Der Geschäftsbereich A&N bietet eine solide, hochprofitable Basis, um flexible, strategische **Investitionen in innovative Zukunftsfelder** zu tätigen. Außerdem kann das Unternehmen in diesem Segment auf einen etablierten Kundenstamm zurückgreifen, der aussichtsreiche Absatzpotenziale für DBP-Produkte bietet. Der strategische Fahrplan für das A&N-Segment ist die Agenda **Adabas & Natural 2050+**. Diese hat das Unternehmen im Sommer 2016 bekanntgegeben und damit seine Entscheidung untermauert, das Produktportfolio A&N über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und zu unterstützen. Mit diesem in der Branche beispiellosen Bekenntnis zu Langfristigkeit und Investitionssicherheit für ihre Kunden hat die Software AG auf eine unabhängige Umfrage reagiert, die aufzeigte, dass 98 Prozent der A&N-Kunden ihre strategischen und geschäftskritischen Unternehmensanwendungen auf der Hochleistungsplattform betreiben. Mit der Langfristagenda verfolgt das Unternehmen außerdem das Ziel, seine Kunden bei dem Generationenwechsel zu unterstützen, mit dem die gesamte Softwarebranche aktuell konfrontiert ist. Die Software AG will ihren Kunden dabei helfen, das Know-how im Bereich der Unternehmensanwendungen, in dem Jahrzehnte an Entwicklungsarbeit stecken, zu sichern und auszubauen. Das Ziel ist es, den Kunden eine einzige, integrierte Plattform für die Digitalisierung zur Verfügung zu stellen, mit der sie die nächste Generation zukunftsfähiger Geschäftsanwendungen entwickeln können.

Consulting

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

Kapitalbeteiligungen

Mergers&Acquisitions(M&A)-Strategie

Unternehmenszukäufe und Beteiligungen sind bei der Software AG ein strategisches Instrument, um neue Märkte zu erschließen und die Technologieführerschaft zu festigen. In der fast 50-jährigen Firmengeschichte ist es dem Unternehmen gelungen, sich immer wieder selbst zu transformieren und neu zu erfinden – eine zentrale Voraussetzung, um angesichts rasanter Veränderungen und immer kürzerer Innovationszyklen in der heutigen IT-Welt zu bestehen. Mit den Technologieakquisitionen der vergangenen Jahre hat die Software AG neue Impulse und Know-how aufgenommen und integriert. Zwischen 2007 und 2016 hat das Unternehmen 18 Akquisitionen zur Weiterentwicklung des Produktportfolios getätigt. Im vergangenen Geschäftsjahr kam die Übernahme der Cumulocity GmbH als wichtiger Schritt zum Ausbau der Technologieführerschaft im IoT-Bereich hinzu. Alle Details zu den jüngsten **Akquisitionen** sind im Konzernanhang unter Ziffer [4] dargestellt.

[S. 173](#)

Die Zentrale der M&A-Abteilung der Software AG sitzt in Kalifornien. Durch die Vielzahl der dort ansässigen, weltweit führenden IT-Unternehmen sowie die ausgeprägte Start-up-Kultur kann das Unternehmen die zukünftigen IT-Trends früh erkennen, prüfen und nutzbar machen. Ob in Europa, im Silicon Valley oder an anderen aussichtsreichen Standorten – auch in Zukunft wird die Software AG den Markt der Technologieentwicklung genau im Auge behalten, um ihr Produktangebot durch gezielte Übernahmen zu vergrößern und ihre weltweite Präsenz auszubauen.

Konsolidierungskreis

Insgesamt besteht die Unternehmensfamilie aktuell aus 79 verbundenen Unternehmen, neun davon sind inländische Gesellschaften, während die übrigen weltweit verteilt sind. Damit stellt sich die strategische **Konzernstruktur** der Software AG wie im Konzernanhang unter Ziffer [2] aufgeführt dar.

[S. 160](#)

Strategische Finanzierungsmaßnahmen

Im Zentrum der Finanzierungsstrategie der Software AG steht ihr starker **Free Cashflow**, der zusammen mit der hohen Eigenkapitalquote die finanzielle Flexibilität für die Stärkung des organischen sowie des anorganischen Wachstums bietet. Den darüber hinausgehenden Finanzierungsbedarf deckt das Unternehmen mit Bankkrediten, Schuldscheindarlehen, Factoring oder Leasingmodellen ab. Durch ein aktives Working-Capital-Management steuert die Software AG die Liquiditätsposition zentral. Geldanalagen sind bei der Software AG grundsätzlich kurzfristig orientiert, sodass eine geldmarktnahe Verzinsung des Konzernguthabens erzielt wird. Seine Anlagen streut das Unternehmen breit und selektiert Geschäftspartner nach strengen Kriterien. Die durch das Unternehmen in Anspruch genommenen Kredite sind überwiegend variabel verzinst mit Laufzeiten bis maximal sechs Jahren. In Verbindung mit der komfortablen Liquiditätsposition wird eine von kurzfristigen Änderungen der Kapitalmarktbedingungen unabhängige Finanzierungsstruktur erreicht, mit der die Zahlungsfähigkeit aller Tochtergesellschaften sichergestellt wird. Weiterführende Informationen zum Finanzmanagement und den eingesetzten Finanzierungsinstrumenten bietet das Kapitel „**Finanz- und Vermögenslage des Konzerns**“ im Wirtschaftsbericht.

[S. 193](#)

[S. 66](#)

Unternehmensinternes Steuerungssystem

Steuerungskennzahlen und Monitoring

Das interne Steuerungssystem unterstützt die Erreichung der strategischen Unternehmensziele. Die Software AG fokussiert sich darauf, ihr profitables Wachstum weiter zu fördern sowie die Finanzkraft des Konzerns kontinuierlich zu stärken. So schafft sie die Voraussetzungen, um ihre Kunden einerseits bei der digitalen Transformation zu unterstützen und andererseits den Wert des Unternehmens zu steigern. Hierzu hat die Software AG ein umfangreiches **unternehmensinternes Steuerungssystem** etabliert, das sowohl harte als auch weiche Leistungsindikatoren bei der Erfolgsmessung berücksichtigt.

Bei Zielwerten, die unterjährig nicht oder nur knapp erfüllt werden, steuert die Software AG im neuen Geschäftsjahr nach. Hierzu hat das Unternehmen einen zwischen den lokalen Commercial Teams und dem Controlling vereinbarten quartalsweise durchgeführten Standardprozess etabliert. Grundlage und Ausgangspunkt dieses Prozesses ist ein Financial-Scorecard-Modell. Werden Zielabweichungen festgestellt, werden entsprechende Maßnahmen ausgearbeitet und initiiert, deren Ergebnisse anschließend in einem rollierenden Forecasting- und Budgetierungsprozess unmittelbar Eingang finden. Kernpunkt des rollierenden Forecasting- und Budgetierungsprozesses bildet ein um zwei Quartale erweiterter Planungshorizont von insgesamt sechs Quartalen. Dies ermöglicht es, die Auswirkungen entsprechender Maßnahmen bereits über das aktuelle Kalenderjahr hinaus abzubilden. Rollierend bedeutet, dass sich der Planungshorizont von Quartal zu Quartal verschiebt.

Zielerreichung 2017

in %	Untere Bandbreite	Obere Bandbreite	Finanzkennzahlen 2017
Produktumsatz Digital Business Plattform*	+5	+10	+5
Produktumsatz Adabas & Natural*	-6	-2	-4
Operative Ergebnismarge (Non-IFRS)**	31,0	32,0	31,8

* währungsbereinigt

** vor Berücksichtigung nichtoperativer Einflussfaktoren (vgl. Non-IFRS Ergebnisreporting); ursprüngliche Prognose von 30,5 bis 31,5 Prozent wurde im Juli 2017 auf 31,0 bis 32,0 Prozent erhöht

Unternehmensweite Finanzkennzahlen

Von hoher strategischer Bedeutung für die Steuerung des Konzerns sind vor allem der **währungsbereinigte DBP- und A&N-Produktumsatz** sowie die **operative Ergebnismarge (Non-IFRS)**. Im Zentrum der unternehmensinternen Steuerung steht die operative Ergebnismarge (Non-IFRS). Diese Kennziffern berechnen sich wie folgt:

Operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS)

Ergebnis vor allen Steuern und Zinsaufwendungen (EBIT)

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

= Operatives Ergebnis (EBITA, Non-IFRS)

Die **operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS)** ergibt sich aus dem EBITA (Non-IFRS) dividiert durch den um akquisitionsbedingte Reduktionen der Produktumsätze korrigierten Konzerngesamtumsatz.

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

Für das Jahr 2018 wird die Kennzahl operatives Ergebnis je Aktie (Non-IFRS) als zusätzliche Steuerungskennzahl aufgenommen, um auch steuerliche Aspekte zu berücksichtigen.

Diese Kennziffern errechnen sich wie folgt:

Operatives Nettoergebnis je Aktie (Non-IFRS)

Ergebnis vor Ertragsteuern

-
- + Sonstige Steuern
 - +/- Finanzergebnis

EBIT (vor allen Steuern)

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

Operatives EBIT (Non-IFRS)

-
- +/- Finanzergebnis
 - Sonstige Steuern

Operatives Ergebnis vor Ertragsteuern

-
- Ertragsteuern ermittelt zu den Ertragsteuersätzen des Konzerns

Operatives Nettoergebnis (Non-IFRS)

Dividiert durch durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien

= Operatives Nettoergebnis je Aktie (Non-IFRS)

Weitere Informationen sowie Definitionen zu den **Non-IFRS Finanzkennzahlen** der Software AG werden im Internet unter [SoftwareAG.com/Kennzahlen](https://www.software-ag.com/Kennzahlen) veröffentlicht.



Segmentkennzahlen

Im Produktgeschäft stehen Steuerungskennzahlen im Vordergrund, die die Effizienz im Vertriebsbereich abbilden. Die Effizienzentwicklung wird durch die **Vertriebsaufwandsquote** ausgedrückt, die den Vertriebsaufwand im Produktbereich in Relation zu den zugehörigen Produktumsätzen abbildet. Die der Optimierung der Vertriebsaufwandsquote zugrundeliegenden Einflussfaktoren werden mithilfe weiterer Effizienzkennzahlen ermittelt, beispielsweise die Entwicklung des Umsatzes pro Vertriebsmitarbeiter bzw. die Entwicklung der durchschnittlichen Auftragsgröße.

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

Monitoring der Erlösarten

Für die Erlösarten Lizenzen, Wartung und Dienstleistungen hat die Software AG permanent Umsatz und Kosten im Blick. Dabei stellen die **Lizenzumsätze** einen wichtigen Wachstumstreiber für die Wartungs- und Dienstleistungsumsätze dar. Daneben überwacht die Software AG kontinuierlich in einer mehrdimensionalen Matrixstruktur die **EBITA-Entwicklung** jedes Profit- und Cost-Centers. Die Matrix ist nach Geschäftsbereichen, nach Erlösarten sowie innerhalb der Geschäftsbereiche regional untergliedert. Darüber hinaus beobachtet das Unternehmen stets das operative Ergebnis des Dienstleistungsgeschäfts auf Projektebene – von der Angebotserstellung bis zum Projektabschluss. Eines der wichtigsten Ziele ist die stetige Verbesserung der **Vertriebseffizienz**. Diese erreicht die Software AG durch ihre kundenzentrierte Go-to-Market-Strategie (Vertriebs- und Marktbearbeitungsstrategie), die unter der Federführung des Chief Customer Officers, der weltweit auch für Vertrieb, Services und Marketing verantwortlich ist, implementiert wurde. Weiteres Potenzial bei Marktabdeckung und Wachstum ergibt sich durch eine regionenübergreifende Vertriebs- und Servicestruktur sowie den sukzessiven Ausbau der Inside-Sales-Aktivitäten und des Partnernetzwerks.

Steuerung von Kosten und Cashflow

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

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

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

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

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

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

Unternehmensspezifische Frühwarnindikatoren

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

Der wesentliche bereichsübergreifende Frühwarnindikator ist die **Entwicklung des Lizenzgeschäfts**, da die Lizenzverkäufe die Profitabilität des Unternehmens sowohl direkt als auch indirekt über das resultierende Wartungs- und Consultinggeschäft beeinflussen. Für die Entwicklung des Lizenzgeschäfts ist die zu Beginn einer Berichtsperiode vorhandene, qualifizierte Projektpipeline der entscheidende Frühwarnindikator. In dieser qualifizierten Projektpipeline werden die vorhandenen Opportunitäten in Höhe und Wahrscheinlichkeit evaluiert und in Relation zu den erwarteten Umsätzen gesetzt. Da im Laufe des Vertriebsprozesses Opportunitäten naturgemäß sukzessive entweder ausqualifiziert, verschoben, verloren oder kontrahiert werden, ist die Relation zwischen Pipeline und Umsatz nicht fix, sondern unterliegt bis zum Ende einer Berichtsperiode einer permanenten Veränderung. Um die Komplexität dieses Frühwarnindikators aktiv zu gestalten, verwendet die Software AG ein entsprechendes Customer-Relationship-Management-Tool, das die Relation zwischen existierender Pipeline und erwartetem Umsatz in Echtzeit ausweist. So sollte zu Beginn eines Quartals der Wert der Opportunitäten eines Quartals mindestens das Dreifache des erwarteten Umsatzvolumens betragen. Ist dies nicht der Fall, müssen die Aktivitäten im Lizenzvertrieb entsprechend intensiviert werden.

Im Geschäftsmodell der Software AG spielt der Auftragseingang im Consulting und in Teilbereichen des Produktgeschäfts als Indikator für die zukünftige Unternehmensentwicklung eine Rolle. So wird im Bereich Consulting der Auftragseingang der akquirierten Consultingprojekte monatlich berichtet. Dabei ist in der Regel nur der Auftragseingang bei Werkverträgen klar quantifizierbar, während bei Dienstleistungsverträgen mit den Kunden nur ein voraussichtliches Volumen vereinbart wird. Da sowohl die Auftragslosgrößen als auch die Auftragseingangszeitpunkte nicht gleich verteilt sind, kann der Auftragseingang deutlich schwanken, sodass die Software AG im Consulting-Bereich der **Entwicklung des 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 in etwa mit den gleichen Wachstumsraten steigen, wie das avisierte Umsatzwachstum der Folgeperioden. Ist dies nicht der Fall, müssen die Vertriebsaktivitäten im Geschäftsbereich Consulting intensiviert werden.

Ein weiterer bereichsspezifischer Frühwarnindikator ist die **Kündigungsrate bei Wartungsverträgen**. Aufgrund vertraglich definierter Kündigungsfristen lassen sich mithilfe der unterjährig eingegangenen Kündigungen, verbunden mit den erwarteten Lizenzumsätzen, Rückschlüsse auf die Wartungsumsatzentwicklung der nachfolgenden Berichtsperioden ziehen. Bei im Branchenvergleich niedrigen Kündigungsraten von 6 bis 7 Prozent kann die Software AG erfahrungsgemäß bei positiver Lizenzumsatzentwicklung ceteris paribus (unter sonst gleichen Bedingungen) steigende Wartungsumsätze im Vergleich zum Vorjahr zwischen 1 und 4 (2017: 3) Prozent erwarten (währungsbereinigt).

Integriertes Managementsystem

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

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

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

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

[S. 101](#)

Forschung und Entwicklung

Innovationen und Know-how

Gezielte Technologiezukäufe und die eigene Forschung und Entwicklung (F&E) sowie daraus resultierende Innovationen bilden die Basis für den langfristigen Unternehmenserfolg. Ziel der F&E-Aktivitäten ist es, das Produktportfolio unter der Berücksichtigung von Kundenanforderungen sowie betriebswirtschaftlichen Belangen kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Um die enorme Relevanz der F&E-Aktivitäten auf oberster Ebene zu verankern, hat die Software AG mit Dr. Stefan Sigg zum 1. April 2017 erstmals einen Chief Research and Development Officer (CRDO) im Vorstand etabliert. Damit treibt die Software AG die Weiterentwicklung technologischer Innovationen im stark wachsenden Markt für digitale Lösungen weiter voran. Besondere Aufmerksamkeit erfahren die Megatrends Industrie 4.0 und Internet of Things (IoT).

Die Software AG arbeitet im Bereich F&E im Rahmen ihres **Co-Innovationsansatzes** eng mit ihren Kunden und strategischen Partnern wie Siemens oder Google zusammen, beteiligt sich an verschiedenen **Forschungsprogrammen** und hat 2017 zudem einen **wissenschaftlichen Beirat** (Scientific Advisory Board) einberufen. Weitere Informationen zu diesem neuen Gremium finden sich im nachfolgenden Kapitel „Sonstige immaterielle Vermögenswerte“ im Abschnitt „**Forschung und Entwicklung**“.

[S. 77](#)

Eine weitere wichtige Komponente für den Zugewinn an Know-how sind innovative **Technologieakquisitionen**. Weiterführende Informationen zur Konzernstruktur und zur Mergers- & Acquisitions(M&A)-Strategie finden sich in den Grundlagen des Konzerns. Das erworbene Know-how sichert die Software AG zudem rechtlich mit **Patenten** ab. Details zur Patentpraxis der Software AG sind im Kapitel „Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken und -chancen“ des „Chancen- und Risikoberichts“ im Abschnitt „**Rechtliche Risiken**“ aufgeführt.

[S. 117](#)

Die Sicherheit der Softwareentwicklung gewährleistet ein auf OpenSAMM basierendes Sicherheitssystem. Schon während der Entwicklung ist die Einhaltung gängiger Sicherheitsprozesse ein Garant für eine hohe Software-sicherheit. Darüber hinaus beschäftigt das Unternehmen externe Sicherheitsberater, die die Software auf Schwach-

stellen untersuchen, um deren Sicherheit kontinuierlich zu verbessern. Die F&E-Abteilung arbeitet in Deutschland auch mit dem auf die Prozessaspekte der sicheren Softwareentwicklung spezialisierten Fraunhofer-Institut für Sichere Informationstechnologie (SIT) zusammen.

F&E-Steuerungskennzahlen

Zur Steuerung setzt die Software AG im F&E-Bereich auf eine permanente **Produkt-Deckungsbeitragsrechnung** und optimiert ihre Innovationskraft durch die Kombination von Technologiezukäufen und Eigenentwicklung.

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

Mitarbeiter und Ergebnisse

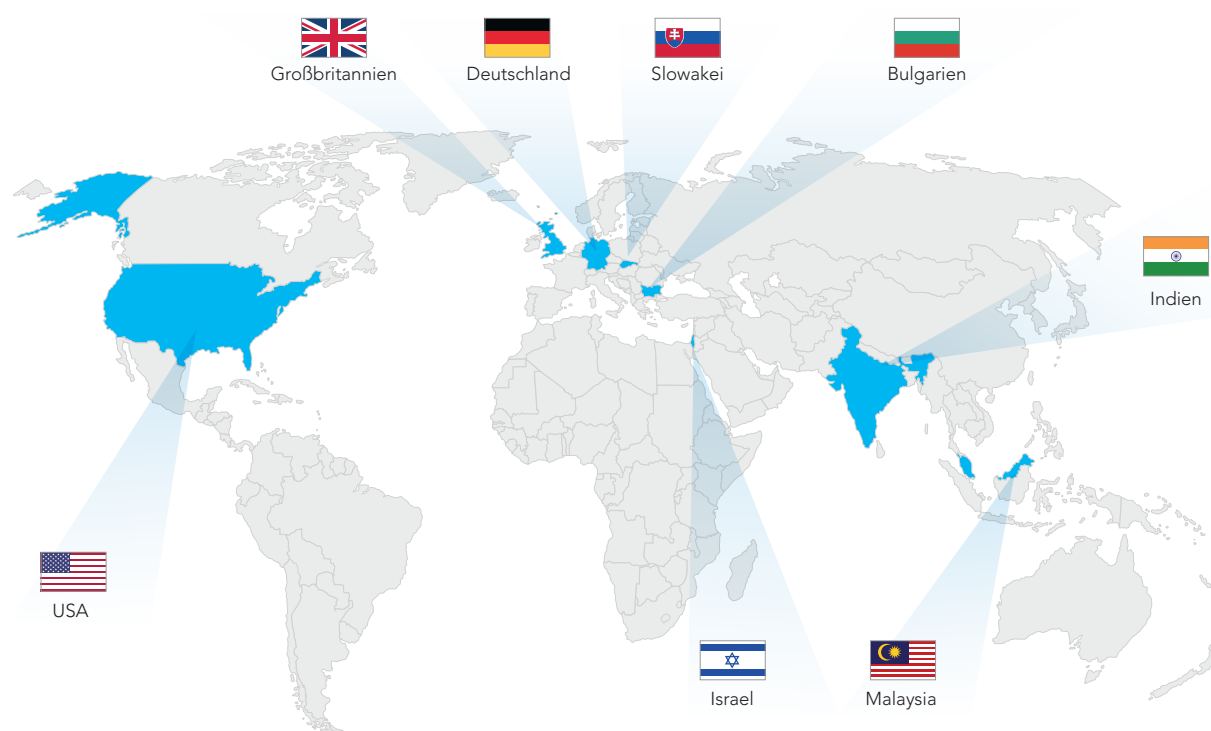
Dank intensiver F&E-Aktivitäten ist die Software AG seit jeher ein Pionier und Innovationsführer in der Softwarebranche. Mit der ersten Digital Business Platform hat sie Ende 2014 neue Standards gesetzt und arbeitet permanent an der Weiterentwicklung ihres Produktportfolios. Im Berichtsjahr 2017 hat das Unternehmen unter anderem umfangreiche Produktupdates auf den Markt gebracht sowie intensiv an dem Wachstumsthema IoT gearbeitet.

Entsprechend der hohen strategischen Bedeutung von F&E für den Konzern wächst die Zahl der Beschäftigten in diesem Bereich seit 2014 kontinuierlich und hat 2017 mit 1.176 Mitarbeitern einen neuen Höchststand erreicht. Eine detaillierte Aufstellung zu den Ergebnissen des Geschäftsjahres 2017 sowie Mehrperiodenübersichten zur Entwicklung der Mitarbeiterzahlen und Aufwendungen finden sich im Abschnitt „[Forschung und Entwicklung \(F&E\)](#)“ im Wirtschaftsbericht.

[S. 77](#)

Die Software AG ist in den folgenden Ländern mit F&E-Standorten vertreten:

F&E-Standorte



WIRTSCHAFTSBERICHT

Überblick über den Geschäftsverlauf

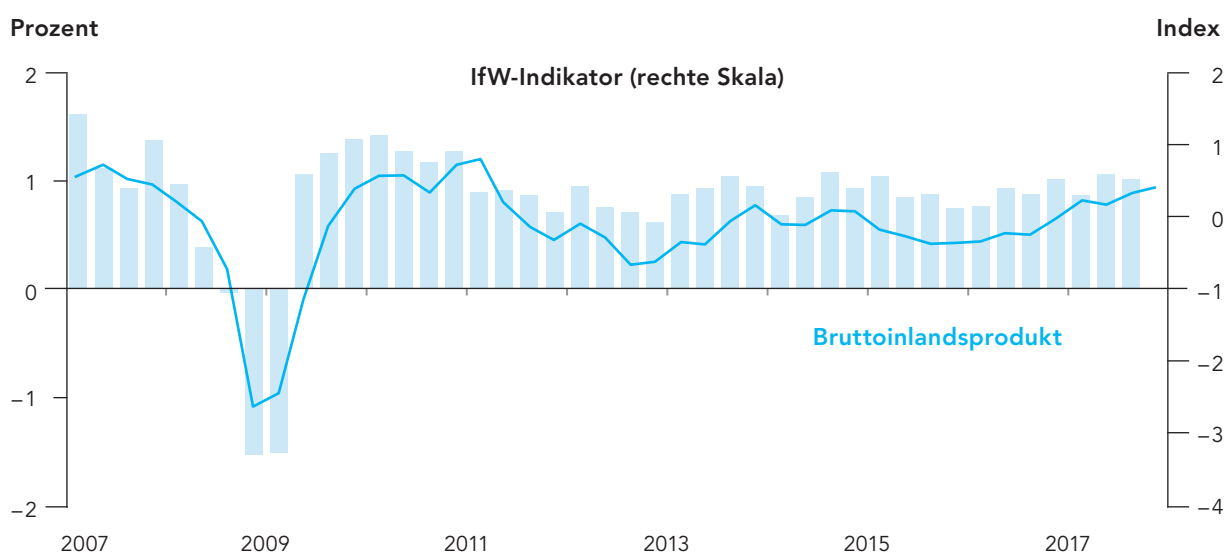
Gesamtwirtschaftliche Rahmen- bedingungen

Die **Expansion der Weltwirtschaft** hat sich im Jahr 2017 spürbar beschleunigt. Nachdem die Weltkonjunktur im Verlauf des Jahres 2016 die konjunkturelle Talsohle durchschritten hatte, gewann sie 2017 weiter an Fahrt. Laut dem Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) ist die Konjunktur in nahezu allen großen Volkswirtschaften gleichzeitig aufwärts gerichtet. In den Vereinigten Staaten von Amerika (USA) nahm das Bruttoinlandsprodukt im zweiten und dritten Quartal um jeweils 0,8 Prozent zu, maßgeblich gestärkt durch das Anziehen der Investitionen und eine weiterhin kräftige Nachfrage der privaten Haushalte. Über das Gesamtjahr gesehen lag die wirtschaftliche Leistung der USA

bei 2,3 (Vj. 1,5) Prozent*. Die konjunkturelle **Expansion im Euroraum** war nach wie vor von binnenwirtschaftlichen Auftriebskräften getrieben. Laut IfW war die Konjunktur Ende 2017 in allen Ländern des Euroraums deutlich aufwärts gerichtet. Im Gesamtjahr 2017 stieg das Bruttoinlandsprodukt des Euroraums auf 2,4 (Vj. 1,8) Prozent*. Bei bereits deutlich über normal ausgelasteten Kapazitäten näherte sich die **deutsche Wirtschaft** 2017 in großen Schritten der Hochkonjunktur. Im Gesamtjahr 2017 stieg das Bruttoinlandsprodukt laut IfW um 2,3 (Vj. 1,9) Prozent*. In den **Schwellenländern** hat sich die Konjunktur im Verlauf des Jahres 2017 weiter gefestigt. Gestützt wurde diese Entwicklung von höheren Rohstoffpreisen sowie einer robusten Auslandskonjunktur. Insbesondere in Lateinamerika kam eine weniger restriktive Geldpolitik hinzu. Im asiatischen Raum blieb die Expansion insgesamt kräftig. Alles in allem stieg die globale Produktion im Jahresdurchschnitt 2017 um 3,8 (Vj. 3,1) Prozent*.

* Quellen: Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte, Weltkonjunktur im Winter 2017 Nr. 37 (2017|Q4), 13. Dezember 2017; Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte, Deutsche Konjunktur im Winter 2017 Nr. 38 (2017|Q4), 13. Dezember 2017

Entwicklung der Weltwirtschaft 2007 - 2017



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

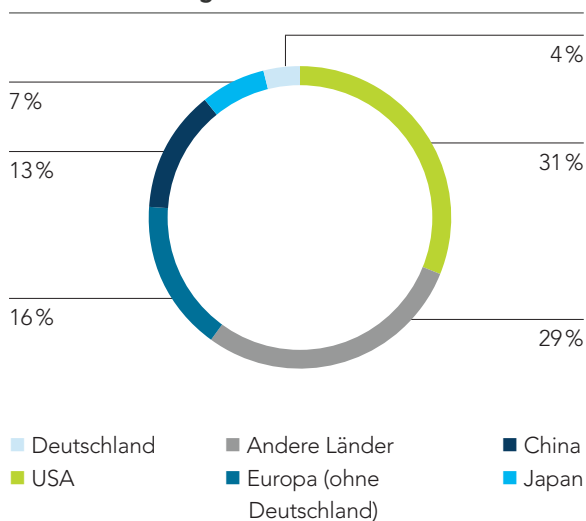
Quelle: Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte, Weltkonjunktur im Winter 2017 Nr. 37 (2017|Q4), 13. Dezember 2017

Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Der IT-Markt zeigte sich 2017 recht stabil. Aus den Analysen des US-Marktforschungsunternehmens Gartner geht hervor, dass die weltweiten IT-Ausgaben im Berichtsjahr 2017 bei schätzungsweise 3,5 Billionen US-Dollar lagen. In den Marktsegmenten, in denen die Software AG tätig ist, ist dagegen ein Anstieg zu verzeichnen: Die Ausgaben für Unternehmenssoftware stiegen um 8,5 Prozent auf 354 Milliarden US-Dollar; das Marktsegment IT-Dienstleistungen stieg um 4 Prozent auf 931 Milliarden US-Dollar.

Das European Information Technology Observatory (EITO) geht von einem Wachstum aus: Der weltweite Umsatz mit Produkten und Diensten der Informations- und Telekommunikationstechnik (ITK) wird für 2017 auf 3,2 (Vj. 3,1) Billionen Euro geschätzt – ein Plus von 3,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Den größten Anteil an den weltweiten Umsätzen mit ITK-Gütern und -Dienstleistungen haben weiterhin die USA mit 979 Milliarden Euro. Laut EITO gelten dabei weiterhin die Schwellenländer als bedeutende Wachstumsmotoren der Digitalisierung. Für Deutschland errechnete EITO nach Angaben des deutschen Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und Neue Medien e. V. (Bitkom) eine positive Branchenentwicklung: Im Jahr 2017 stiegen die Umsätze des ITK-Sektors demzufolge erstmals auf 161 (Vj. 158) Milliarden Euro, was einem Zuwachs von 1,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Mit einem Umsatz von 56 Milliarden Euro und einem Wachstum von 3,4 Prozent verzeichnete die Informationstechnologie das größte Wachstum und absolute Marktvolumen.

Der ITK-Markt: Umsatzanteile 2017 nach Ländern/Regionen



Hinweis: ITK-Umsätze ohne Consumer Electronics, Business Consulting und BPO

Quelle: EITO, IDC

Wesentliche, für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse

Mit der im März 2017 übernommenen Cumulocity GmbH, Düsseldorf, hat die Software AG ihre technologische Kompetenz im Zukunftsmarkt Internet of Things (IoT) weiter ausgebaut. Cumulocity bietet eine Cloud-Plattform zur Integration vernetzter Geräte. Die Einbindung dieser Lösungen in das DBP-Produktportfolio ermöglicht es den Kunden der Software AG, ihre IT-Anwendungen noch schneller mit operativen IoT-Geräten zu verbinden.

Zum 1. April 2017 wurde der Vorstand der Software AG um ein fünftes Mitglied ergänzt: Mit Dr. Stefan Sigg, dem neuen Chief Research & Development Officer (CRDO), wird die Software AG den stark wachsenden Markt für neue digitale Lösungen gezielt adressieren. Durch intensive Forschungs- und Entwicklungsarbeit wird Dr. Sigg Produktinnovationen in den Bereichen IoT, Echtzeit-Analyse, Prozess- und Schnittstellenmanagement sowie Datenintegration vorantreiben. Das Ziel ist es, die relevanten Marktentwicklungen und Kundenanforderungen im Produktportfolio zusammenzubringen und die Innovationskraft der Software AG weiter zu stärken.

Im Geschäftsjahr 2017 hat die Entwicklung in den großen Wachstumsmärkten Industrie 4.0 und IoT die Unternehmen branchenübergreifend beschäftigt. Besonders das IoT ist immer mehr in den Fokus der Industrie gerückt, und Fertigungsunternehmen haben mit dem Industrial Internet of Things (IIoT) eine speziell auf ihr Umfeld zugeschnittene Ausprägung entwickelt. Die Software AG konnte sich in diesen Wachstumsmärkten hervorragend positionieren und ist im Verlauf des Jahres mehrere strategische Kooperationen eingegangen. Im April 2017 gab die Software AG ihre IoT-Partnerschaft mit der Dürr AG bekannt. Nachdem die Software AG bereits eine IoT-Partnerschaft mit Dürr beschlossen hatte, haben die beiden Unternehmen gemeinsam mit drei weiteren Partnern (Zeiss, DMG MORI und ASM PT) ihre Kräfte gebündelt: Mit ADAMOS (ADaptive Manufacturing Open Solutions) gründeten sie zum 1. Oktober 2017 eine strategische Allianz auf Augenhöhe, die die Zukunftsthemen Industrie 4.0 und IIoT adressiert. Mit dem Ziel, die herstellereutrale und offene Plattform ADAMOS als globalen Branchenstandard zu etablieren, vereint die Software AG ihre branchenübergreifenden Kernkompetenzen mit dem Know-how globaler Marktführer aus dem Maschinen- und Anlagenbau. Durch die Ende 2017 bekannt gegebene strategische Partnerschaft mit der Siemens AG werden hochskalierbare Komponenten der DBP nun auch branchenübergreifend auf dem IIoT-Betriebssystem MindSphere von Siemens bereitgestellt.

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf und zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Das Geschäftsjahr 2017 stand im Zeichen von IoT und Industrie 4.0. Die Akquisition von Cumulocity hat der Software AG den Zugang zu einem neuen Wachstumsmarkt eröffnet. Wir konnten in kürzester Zeit strategische IoT- und Industrie 4.0-Partnerschaften mit führenden Unternehmen schließen: in Deutschland mit Siemens und der Deutschen Telekom, in den Niederlanden mit KPN, in Australien mit Telstra, um nur einige Beispiele zu nennen. Außerdem gaben wir auch den Startschuss für ADAMOS, die cloudbasierte IIoT-Plattform, die einen neuen digitalen Standard im Maschinen- und Anlagenbau setzt. Diese Neugewinne unterstreichen die Relevanz unseres technologieführenden Softwareportfolios, zu dem wir neben der vielfach prämierten Technologie unserer DBP seit der Übernahme auch Cumulocity IoT mit seinen ausgezeichneten Device- und Plattform-Management-Fähigkeiten zählen dürfen.

Mit unserem IoT-Vorstoß legen wir unmissverständlich die Basis für zukünftiges, dynamisches Wachstum. Denn der Umsatz wird mit der Anzahl der angeschlossenen Geräte und dem transferierten Datenvolumen bzw. mit jeder Datentransaktion über die Cloud weiter wachsen. 2017 konnten wir im Wachstumsbereich IoT/Cloud bereits ca. 15 Millionen Euro Umsatz erzielen. Im Geschäftsjahr 2018 wollen wir überproportional zum Markt wachsen und dabei weitere Marktanteile erobern. Analysten von Gartner und McKinsey prognostizieren für 2018 ein Marktwachstum von 30 Prozent im Bereich IoT/Industrie 4.0, während wir für unser IoT-Geschäft mit einem Wachstum von 70 bis 100 Prozent rechnen. Folgerichtig haben wir entschieden, den Umsatz dieses Bereichs ab 2018 separat auszuweisen.

2017 ist es uns gelungen, das DBP-Segment weiter auszubauen – mit einer deutlichen Beschleunigung des Cloud-Geschäfts, die Adabas & Natural (A&N)-Kundenbasis stabil zu halten, die Profitabilität signifikant zu steigern und die Mitarbeiterzahl von 4.471 (31. Dezember 2016) auf 4.596 (31. Dezember 2017) zu erhöhen.

Erneut hat der zukunftsorientierte Geschäftsbereich **DBP** einen steigenden Anteil zum Gesamtumsatz beigetragen. Die Lizenz Erlöse aus dem Vertrieb von DBP-Produkten erhöhten sich währungsbereinigt um 3 Prozent – angetrieben durch das im vierten Quartal 2017 erzielte Rekordergebnis. Mit 51,8 Prozent Umsatzanteil ist das DBP-Geschäft inzwischen ca. doppelt so groß wie der A&N-Bereich (25,5 Prozent).

Was A&N betrifft, ist es wichtig anzumerken, dass der Markt für klassische Datenbanksoftware für Großrechner

aufgrund seiner Reife und Sättigung allgemein rückläufig ist und wir seit einigen Jahren mit einem sukzessiven Rückgang dieses Geschäfts rechnen. Entsprechend dieser Annahme lag unser zweiter Geschäftsbereich **A&N** wie prognostiziert währungsbereinigt um 4 Prozent leicht unter dem Vorjahreswert. Dieser moderate Rückgang zeigt die dauerhafte Stabilität des Traditionsgeschäfts und die Loyalität der A&N-Kunden. Dies ist insbesondere zurückzuführen auf unser Versprechen, die Investitionen unserer Kunden zu schützen, indem wir unsere A&N-Technologie über das Jahr 2050 hinaus pflegen und die IT-Architekturen unserer Kunden durch die Kombination des A&N- und des DBP-Portfolios modernisieren.

Auch das Beratungsgeschäft hat sich positiv entwickelt. Unser Umsatz im **Consulting**-Bereich legte im Berichtsjahr wie geplant leicht zu, und die Segmentmarge ist auf den branchenüberdurchschnittlichen Wert von 11,9 Prozent gestiegen. Das zeigt, dass unsere Strategie, den Schwerpunkt im Bereich Global Consulting Services auf eine hochwertige Beratung sowie Services rund um die eigenen Produkte zu legen, aufgeht.

Angesichts des erfolgreichen Geschäftsverlaufs und der starken Projektpipeline haben wir bereits zur Mitte des Geschäftsjahres den Jahresausblick für die operative Ergebnismarge auf einen Zielkorridor von 31,0 bis 32,0 (zuvor 30,5 bis 31,5) Prozent angehoben und mit der historischen Bestmarke von 31,8 Prozent das obere Ende der Bandbreite nahezu erreicht. Ein weiteres Indiz für die erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie ist die Entwicklung des Aktienkurses. Dieser legte im Verlauf des Jahres kontinuierlich zu, bis er schließlich zum Jahresende mit 47,54 Euro sein Allzeithoch erreichte. Treiber für diesen positiven Verlauf waren unser profitables Wachstum insgesamt, das Wachstum im digitalen Geschäftsfeld, unsere hohe Dynamik im Bereich IoT sowie die Gründung von ADAMOS.

Bestärkt durch den Verlauf des vergangenen Geschäftsjahres blicken wir positiv in die Zukunft: Nachdem wir bereits 2017 die Grundlagen für dynamisches, profitables Wachstum im IoT- und Industrie-4.0-Bereich gelegt haben, wollen wir 2018 das Tempo weiter beschleunigen und Märkte gewinnen. Herr Sanjay Brahmawar wird als neuer Vorstandsvorsitzender dank seines IoT- und KI-Backgrounds voraussichtlich ab August zusätzliche Impulse hierfür einbringen. Gleichzeitig streben wir den weiteren Ausbau der Technologieführerschaft im Bereich IoT an. Auf diese Weise wollen wir 2018 einen weiteren Meilenstein auf dem Weg zur globalen Marktführerschaft im Bereich digitaler Geschäftsplattformen setzen. Weitere Informationen zu unseren Erwartungen für 2018 finden sich im [Prognosebericht](#).

Vergleich der tatsächlichen Entwicklung mit dem im Vorjahr prognostizierten Geschäftsverlauf

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

Am 26. Januar 2017 hatte die Software AG bei der Vorlage der Konzernjahresergebnisse für 2016 die folgende Prognose für das Geschäftsjahr 2017 bekanntgegeben:

- Auf Basis des marktführenden Produktportfolios, der steigenden Nachfrage nach der Technologie der Software AG und der hervorragenden finanziellen Ausgangslage des Unternehmens rechnete der Konzern für das Jahr 2017 mit einem währungsbereinigten Anstieg des DBP-Umsatzes zwischen 5 und 10 Prozent.
- Im Bereich A&N erwartete das Unternehmen einen währungsbereinigten Rückgang von 2 bis 6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.
- Darüber hinaus rechnete der Konzern erneut mit einer hohen operativen Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) von 30,5 bis 31,5 Prozent.

Diesen Ausblick hatte der Vorstand bei der Vorlage der Geschäftsergebnisse des ersten Quartals am 21. April 2017 bestätigt.

Nach Abschluss des zweiten Quartals hatte die Software AG am 18. Juli 2017 den Ausblick des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2017 erhöht und die Anhebung der Prognose für die operative Ergebnismarge am gleichen Tag in einer Ad-hoc-Meldung veröffentlicht. Auf Basis der gestiegenen Profitabilität im zweiten Quartal sowie der Geschäftsentwicklung in der ersten Jahreshälfte 2017 und einer starken Projektpipeline für die kommenden sechs Monate erwartete der Vorstand nunmehr folgende Entwicklungen:

- Der Konzern rechnete mit einer erhöhten operativen Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) von 31,0 bis 32,0 Prozent (zuvor 30,5 bis 31,5 Prozent).

- Der Umsatz des Geschäftsbereichs DBP soll währungsbereinigt zwischen 5 und 10 Prozent wachsen (unverändert).
- Für das Datenbankgeschäft A&N wird weiterhin mit einer währungsbereinigten Umsatzveränderung zwischen –2 und –6 Prozent gerechnet (unverändert).

Im Gesamtjahr 2017 hat die Software AG die folgenden Ergebnisse erwirtschaftet:

- Die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) stieg auf 31,8 (Vj. 31,2) Prozent und erreichte damit das obere Ende der Bandbreite des zur Jahresmitte angehobenen Gesamtausblicks. Im Vergleich zur Jahresanfangsprognose übertraf die tatsächlich generierte operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) den oberen Rand des prognostizierten Zielkorridors um 30 Basispunkte.
- Der Geschäftsbereich DBP verzeichnete im tatsächlichen Geschäftsverlauf 2017 einen Umsatz von 455,4 (Vj. 441,4) Millionen Euro und damit ein Plus von 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr bei konstanten Wechselkursen. Dieser Wert erreichte somit den unteren Bereich des prognostizierten Wachstumskorridors von 5 bis 10 Prozent.
- Der Geschäftsbereich A&N generierte im Gesamtjahr 2017 einen Umsatz von 223,7 (Vj. 234,6) Millionen Euro; das entspricht währungsbereinigt einem Rückgang von 4 Prozent im Vorjahresvergleich. Dieser Wert hat damit genau die Mitte des Korridors der Jahresprognose getroffen.
- Das Segment Consulting erreichte mit 199,9 (Vj. 195,9) Millionen Euro ein Plus gegenüber dem Vorjahr von 2 Prozent, sowohl absolut als auch zu konstanten Währungskursen. Damit wurde das im Vorjahr formulierte Ziel, im unteren einstelligen Prozentbereich zu wachsen, erreicht.

Mit diesen Resultaten hat die Software AG ihre selbst angehobenen Ziele im Gesamtjahr 2017 erfüllt und ist auf ihrem Weg zur Erreichung der Mittelfristziele, nach denen bis 2020 eine operative Marge von 32,0 bis 35,0 Prozent angestrebt wird, deutlich vorangekommen.

Ertragslage des Konzerns

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2017 hat die Software AG ihre Ziele in allen Bereichen erreicht und bei zunehmenden Umsatzerlösen insgesamt ihre Profitabilität gesteigert. Insbesondere im Schlussquartal hat die Software AG in allen Bereichen Zuwächse (währungsbereinigt) erzielt und den Konzernumsatz um 7 Prozent gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Der Konzernumsatz stieg im Gesamtjahr um 1 Prozent auf 879,0 Millionen Euro an, währungsbereinigt entspricht dies einem Wachstum von 2 Prozent.

Erneut hat der zukunftsorientierte Geschäftsbereich Digital Business Platform (DBP) einen steigenden Anteil zum Gesamtumsatz beigetragen: Der DBP-Bereichumsatz legte um 3 Prozent auf 455,4 (Vj. 441,4) Millionen Euro zu, währungsbereinigt lag das Wachstum bei 5 Prozent. Der Geschäftsbereich Adabas & Natural (A&N) leistete einen Beitrag von 223,7 (Vj. 234,6) Millionen Euro und lag währungsbereinigt um 4 Prozent unter dem Vorjahreswert, genau wie prognostiziert.

Neue strategische Partnerschaften im Bereich Internet of Things (IoT) haben 2017 das Fundament für skalierbares und dynamisches Wachstum gelegt. Entsprechend wird die Software AG ab 2018 ihre IoT-/Cloud-Umsätze separat ausweisen.

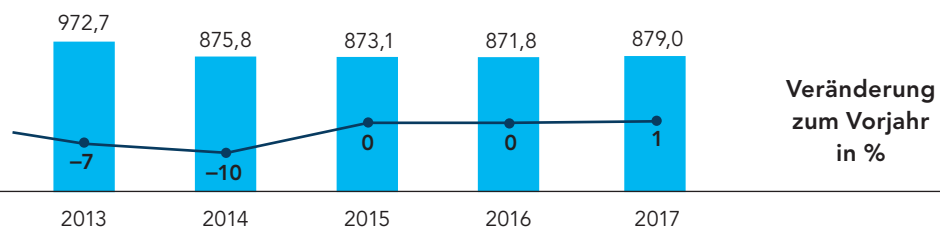
Einfluss der Wechselkurse auf den Umsatz

Die Wechselkurseinflüsse hatten im Geschäftsjahr 2017 einen geringeren Einfluss auf den Umsatz der Software AG als 2016. Insgesamt wurde der Konzernumsatz im Berichtsjahr mit 10,0 Millionen Euro belastet. Haupttreiber dieser Entwicklung war die Erstarkung des Euros gegenüber dem US-Dollar, der den größten Anteil an Fremdwährungen im Konzern einnimmt.

Der Hauptwährungsanteil am globalen Gesamtumsatz entfällt mit 34 (Vj. 33) Prozent nach wie vor auf den Euro (EUR). Danach folgt der US-Dollar (USD) mit 31 (Vj. 32) Prozent. Die nächst größeren Umsatzanteile in Fremdwährungen bilden das Britische Pfund (GBP) mit 6 (Vj. 7) Prozent sowie der Brasilianische Real (BRL) und der Israelische Schekel (ILS) mit unverändert jeweils 4 Prozent. Der Fremdwährungsanteil des Australischen Dollars (AUD) und des Südafrikanischen Rands (ZAR) blieb jeweils bei 3 Prozent. Das restliche Währungsvolumen von 15 (Vj. 14) Prozent verteilte sich auf sonstige Währungen. Diese breite Streuung der Währungsanteile spiegelt die starke internationale Ausrichtung der Software AG wider.

Umsatzentwicklung über fünf Jahre

in Mio. EUR



Umsatzentwicklung nach Quartalen

in Mio. EUR	Q1		Q2		Q3		Q4	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Konzernumsatz	205,9	206,2	207,4	203,4	197,3	198,3	268,4	263,4
in % vom Gesamtjahresumsatz	23	24	24	23	22	23	31	30

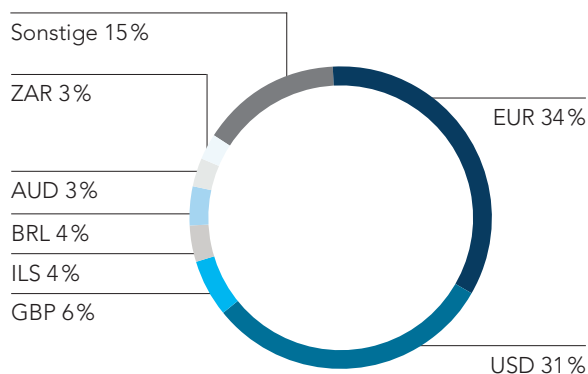
Auf die drei Erlösarten wirkten sich die Währungskurs-effekte unterschiedlich stark aus. Am massivsten schlugen sich die Wechselkurseffekte auf das Lizenzgeschäft nieder, das im Berichtsjahr mit 7,2 Millionen Euro (–3 Prozent) wesentlich stärker belastet wurde als im Vorjahr. Dagegen betrug die währungsbedingte Belastung für das Wartungsgeschäft 2,2 Millionen Euro (–1 Prozent). Beim Servicegeschäft schlugen sich die negativen Währungseinflüsse mit lediglich 0,6 Millionen Euro (0 Prozent) nieder.

Wechselkurseinfluss auf den Umsatz

in Mio. EUR	2017	in %
Lizenzen	–7,2	–3
Wartung	–2,2	–1
Beratung & Sonstige	–0,6	0
Gesamt	–10,0	–1

Währungssplit 2017

34 % Umsatz in Euro
66 % Umsatz in Fremdwährung



Umsatz nach Erlösarten

Der Konzernumsatz der Software AG setzt sich aus den Erlösarten Produktumsatz, bestehend aus Lizenz- und Wartungserlösen, sowie Consulting-Umsatz zusammen. Der Produktumsatz stieg im Geschäftsjahr 2017 auf 678,3 (Vj. 675,2) Millionen Euro an; währungsbereinigt ist dies ein Wachstum von 2 Prozent. Gemessen am Gesamtumsatz stabilisierte sich der Produktanteil 2017 mit 77,2 Prozent annähernd auf dem hohen Vorjahresniveau. Die Lizenzumsätze, die die DBP- und A&N-Produkte der Software AG umfassen, lagen mit 256,7 (Vj. 263,0) Millionen Euro leicht unter dem Wert von 2016.

Im gleichen Zeitraum legten die Wartungserlöse aus den beiden Produktbereichen auf 421,6 (Vj. 412,2) Millionen Euro zu. Das entspricht einem währungsbereinigten Plus von 3 Prozent. Damit erhöhte sich der margenstarke Wartungsanteil am Gesamtumsatz auf nunmehr 48,0 (Vj. 47,3) Prozent. Dies ist ein Ergebnis der konsequenten Fokussierung der Software AG auf wiederkehrende und profitable Umsatzerlöse.

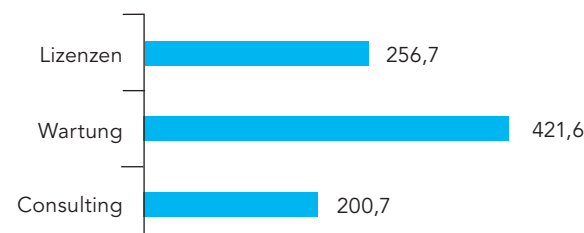
Der Umsatz im Consulting-Bereich, der sich ausschließlich auf hochwertige Projekte rund um die eigenen Softwareprodukte konzentriert, wuchs im Berichtsjahr auf 198,8 (Vj. 195,2) Millionen Euro (ohne sonstige Erlöse). Dieses Ergebnis ist eine Folge der strategischen Entscheidung der Software AG, den Schwerpunkt auf hohe Beratungsqualität und Profitabilität zu legen und weniger auf schnelles Wachstum.

Gesamtumsatz nach Erlösart

in Mio. EUR	2017	2016
Lizenzen	256,7	263,0
Wartung	421,6	412,2
Consulting	200,7	196,6
Gesamt	879,0	871,8

Gesamtumsatz nach Erlösart 2017

in Mio. EUR



Produktumsatz nach Regionen

Der globale Produktumsatz der Software AG wird in drei geografische Regionen eingeteilt:

Der größte Einzelmarkt der Software AG ist die Region **Americas** (Nord- und Südamerika), die sowohl den größten Umsatz- als auch den höchsten Ergebnisbeitrag zum Konzern leistet. Diese für die Software AG zunehmend wichtige Region generierte 2017 einen Umsatz von 314,6 (Vj. 323,1) Millionen Euro – und trug mit 46 (Vj. 48) Prozent nahezu die Hälfte zum Produktumsatz bei. Nach Ländersicht entfiel der stärkste Anteil erwartungsgemäß auf die USA, gefolgt von Brasilien und Kanada.

Die Region **EMEA** (Europa, Naher Osten und Afrika) steigerte ihr Umsatzvolumen auf 309,3 (Vj. 295,7) Millionen Euro und damit ihren Anteil am globalen Produktumsatz auf 46 (Vj. 44) Prozent. Die wichtigsten Einzelmärkte in EMEA sind nach **Deutschland**, als größtem Umsatzträger, Großbritannien und Frankreich, gefolgt von Südafrika, der iberischen Halbinsel und Benelux. Deutschland steuerte mit 90,1 (Vj. 88,4) Millionen Euro einen Anteil von 13 (Vj. 13) Prozent zum Produktumsatz bei.

Die Region **Asien-Pazifik (APJ)** (Australien, Japan, Asien und China) hat das Produktgeschäft mit 51,0 (Vj. 51,5) Millionen Euro im Jahr 2017 auf dem hohen Vorjahresniveau stabilisiert und einen Beitrag von 8 (Vj. 8) Prozent zum Produktumsatz des Konzerns geleistet. Der größte Umsatzträger in dieser Region war Australien.

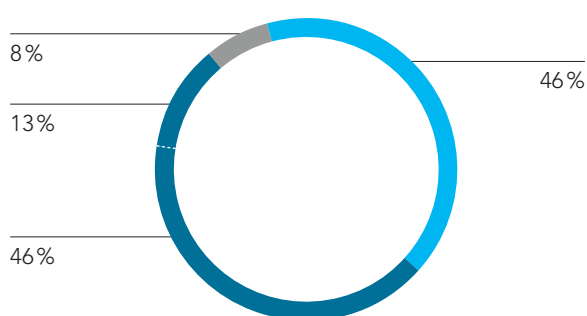
Die Aufteilung der Regionen wird zum 1. Januar 2018, wie im Abschnitt „**Absatzmärkte**“ im Kapitel „Marktpositionierung“ der Grundlagen des Konzerns beschrieben, angepasst.

[S. 40](#)

Produktumsatz nach Branchen

Durch eine stetig wachsende, sehr loyale Kundenbasis mit vielen namhaften Unternehmen aus allen Branchen hat sich die Software AG vor allem im öffentlichen Sektor, im Finanzmarkt und in der IT-Branche (einschließlich Outsourcing) fest etabliert. Auf diese Marktsektoren entfiel im Geschäftsjahr 2017 zusammengekommen mit 59 Prozent über die Hälfte des Konzernumsatzes. Danach folgten, gemessen am Umsatzvolumen, die Branchen Fertigung (10 Prozent), Dienstleistungen (10 Prozent), Telekommunikation & Medien (5 Prozent), Transport & Logistik (5 Prozent), Handel (4 Prozent) sowie sonstige Branchen (7 Prozent).

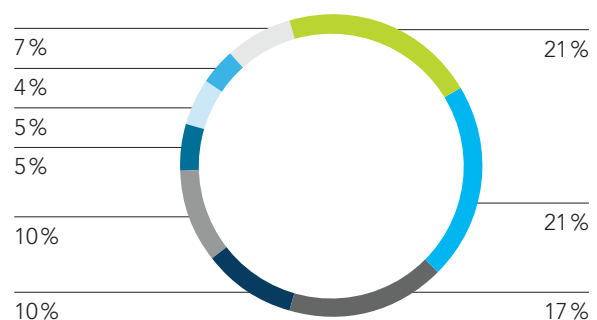
Produktumsatz nach Regionen*



- Americas
- EMEA (davon 13% Deutschland)
- Asien-Pazifik

* Basierend auf Produktumsätzen 2017 nach Managementsicht (Verträge können auf mehrere Länder/Regionen verteilt sein).

Produktumsatz nach Branchen*



- Öffentlicher Sektor
- Finanzbranche
- IT-Sektor
- Fertigungsindustrie
- Dienstleistungsbranche
- TK & Medien
- Transport & Logistik
- Handel
- Sonstige

* Basierend auf Produktumsätzen 2017

Auftragseingang

S. 48

Wie in den Grundlagen des Konzerns dargestellt, ist die **Entwicklung des Auftragsbestands** insbesondere im Bereich Consulting ein wichtiger unternehmensspezifischer Frühwarnindikator. Der Auftragsbestand hat sich per 31. Dezember 2017 stabil entwickelt und unterstützt damit den erwarteten stabilen Geschäftsverlauf in der Folgeperiode. Per Ende 2017 ergab sich somit eine Auftragsreichweite (Auftragsbestand/Umsatzerlöse * 365 Tage) von 4 bis 5 (Vj. 4 bis 5) Monaten.

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

Entwicklung wesentlicher Gewinn-und-Verlust(GuV)-Posten – Aufwandsstruktur

Im Geschäftsjahr 2017 haben sich die Herstellkosten leicht unterproportional zum Umsatz entwickelt. Sie beliefen sich auf 213,3 (Vj. 211,9) Millionen Euro. Dementsprechend stieg das Bruttoergebnis um 1 Prozent auf 665,6 (Vj. 660,0) Millionen Euro. Somit erreichte die Bruttomarge bezogen auf den Konzernumsatz erneut den hohen Vorjahreswert von 75,7 Prozent. Besonders positiv hat sich das starke vierte Quartal 2017 auf den Gesamtjahresertrag niedergeschlagen – im Schlussquartal wurde eine Bruttomarge von 78,4 Prozent erreicht. Die Erfolgsfaktoren für diese anhaltend hohe Profitabilität waren vor allem der konsequente Fokus auf Effizienz in allen Bereichen, insbesondere im Vertrieb, der hohe Produktanteil am

Gesamtumsatz, der steigende Beitrag der wiederkehrenden, hoch profitablen Wartungserlöse, die nach wie vor hohe Ergebnismarge im Traditionsbereich A&N sowie die Margenverbesserung im Consulting-Bereich.

Um die Technologieführerschaft im dynamischen Digitalmarkt weiter zu festigen, wurden die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) um 7 Prozent auf 120,6 (Vj. 112,5) Millionen Euro aufgestockt. Gemessen am Produktumsatz (Lizenzen und Wartung) stiegen die F&E-Aufwendungen von 17 Prozent im Vorjahr auf 18 Prozent im Geschäftsjahr 2017. Schwerpunktmäßig ergab sich dieser Anstieg aus F&E-Investitionen in Höhe von 96,9 (Vj. 89,9) Millionen Euro im Wachstumsbereich DBP. Ein weiterer Grund für die Steigerung der F&E-Ausgaben liegt in der Ende 2016 eingeführten Strategie, das Datenbankgeschäft mit der Produktfamilie A&N über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und zu unterstützen. Dieses Innovationsprogramm Adabas & Natural 2050+ schlug sich zuletzt in einem starken Anstieg des A&N-Produktumsatzes im vierten Quartal nieder. Schließlich wurden die Aufwendungen für den Ausbau von Nearshore- und Offshore-Kapazitäten, vor allem durch Mitarbeiteraufbau in Indien, erhöht. Mit dieser Maßnahme wird eine solide Balance von Kosten und Servicequalität auf globaler Ebene angestrebt.

Die Vertriebsaufwendungen sanken 2017 leicht unter das Vorjahresniveau und erreichten 243,5 (Vj. 245,7) Millionen Euro im Berichtsjahr. Gemessen am Gesamtumsatz konnten sie somit weiter auf 27,7 (Vj. 28,2) Prozent reduziert werden. Dieser positive Trend spiegelt die in den letzten Jahren geschaffenen Voraussetzungen für eine Steigerung der Vertriebseffizienz wider. Unter dem CCO-Vorstandsort wurden alle kundennahen Aktivitäten gebündelt und die Go-to-Market-Strategie neu ausgerichtet und konsistent umgesetzt. Die Vertriebseffizienz bleibt weiterhin eine der wichtigsten operativen Kennzahlen bei der Steuerung des globalen Unternehmens.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen wurden noch deutlicher reduziert: Im Vergleich zum Vorjahr gingen sie um 4 Prozent auf 75,9 (Vj. 79,3) Millionen Euro zurück. Gemessen am Gesamtumsatz sanken die Verwaltungsausgaben auf 8,6 (Vj. 9,1) Prozent.

Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung 2017

in Mio. EUR	2017	2016	Δ in %	Δ in % acc*
Lizenzen	256,7	263,0	-2	0
Wartung	421,6	412,2	2	3
Dienstleistungen	198,8	195,2	2	2
Sonstige	1,9	1,4	36	32
Umsatzerlöse	879,0	871,8	1	2
Herstellkosten	-213,4	-211,8	1	
Bruttoergebnis vom Umsatz	665,6	660,0	1	
F&E-Aufwendungen	-120,6	-112,5	7	
Vertriebsaufwendungen	-243,5	-245,7	-1	
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-75,9	-79,3	-4	
Sonstige Steuern	-7,2	-5,5	31	
Operatives Ergebnis	218,4	217,0	1	
Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto	-2,8	-8,6	-67	
Finanzergebnis	1,5	-4,4	-134	
Ergebnis vor Ertragsteuern	217,1	204,0	6	
Ertragsteuern	-76,5	-63,6	20	
Konzernüberschuss	140,6	140,4	0	
davon auf Aktionäre der Software AG entfallend	140,3	140,2	0	
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend	0,3	0,2	34	
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	1,88	1,84	2	
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	1,88	1,84	2	
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	74.645.119	76.231.631	-2	
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	74.649.890	76.254.712	-2	

* acc = at constant currency = währungsbereinigt

Ergebnisentwicklung

Das operative Ergebnis (IFRS) erhöhte sich im Geschäftsjahr 2017 auf 218,4 (Vj. 217,0) Millionen Euro. Die operative Marge erreichte mit 24,8 Prozent erneut das hohe Vorjahresniveau. Hauptfaktoren für die hohe operative Ertragskraft waren der margenstarke Produktumsatz mit einem Anteil von 77,2 Prozent am Gesamtumsatz, das nach wie vor starke, hoch profitable A&N-Geschäft und das verbesserte Consulting-Ergebnis – ergänzt um eine hohe Vertriebseffizienz sowie Effizienzgewinne in allen zentralen Abläufen dank einem aktiven Kostenmanagement.

Das EBIT (Konzernüberschuss plus Ertragsteuern plus sonstige Steuern plus Finanzergebnis) stieg – trotz der höheren Investitionen in F&E – im Geschäftsjahr 2017 auf 222,8 (Vj. 213,9) Millionen Euro – angetrieben durch das starke Ergebnis im Schlussquartal. Das EBIT legte im vierten Quartal 2017 auf 82,7 (Vj. 75,1) Millionen Euro zu und erreichte damit das beste Quartalsergebnis in der Firmengeschichte. Analog dazu kletterte die EBIT-Marge im vierten Quartal um 230 Basispunkte auf den Rekordwert von 30,8 (Vj. 28,5) Prozent.

Die sonstigen Aufwendungen/Erträge (netto) reduzierten sich auf 2,8 (Vj. 8,6) Millionen Euro im Wesentlichen aufgrund des Rückgangs der Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten. Das Finanzergebnis verbesserte sich signifikant von minus 4,4 Millionen Euro im Vorjahr auf 1,5 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2017. Diese im Vorjahresvergleich sehr positive Entwicklung ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass das Finanzergebnis 2016 durch außeror-

dentliche Zinsbelastungen von 2,6 Millionen Euro aus einem Urteil in einem Berufungsverfahren in den USA belastet worden war. Positiv wirkte sich im Berichtsjahr auch das im Jahresdurchschnitt reduzierte Kreditvolumen sowie die verbesserten Finanzierungsbedingungen für aktuelle Mittelaufnahmen mit einem Rückgang der Zinsaufwendungen um 2,1 Millionen Euro aus.

Entsprechend verbesserte sich das Ergebnis vor Ertragsteuern um 6 Prozent auf 217,1 (Vj. 204,0) Millionen Euro. Die Ertragsteuern stiegen außergewöhnlich stark um 20 Prozent auf 76,5 (Vj. 63,6) Millionen Euro. Die Ursache ist ein negativer Einmaleffekt im Geschäftsjahr 2017 aufgrund der im Dezember 2017 durchgeführten US-Steuerreform und der im Berichtsjahr noch außerordentlich hohen Steuerlast für Lizenz Erlöse in den USA. Die geänderte Steuergesetzgebung mit der deutlichen Reduzierung der Steuersätze für Unternehmensgewinne in den USA wird ab 2018 einen positiven Einfluss auf die zukünftigen Geschäftsergebnisse des Konzerns haben und den Negativveffekt aus 2017 aller Voraussicht nach im laufenden Jahr überkompensieren. Weitere Details dazu finden sich im [Prognosebericht](#). In der Folge stieg der effektive Ertragsteuersatz im Konzern einmalig auf 35,2 (Vj. 31,2) Prozent.

[S. 137](#)

Dennoch erreichte der Konzernüberschuss im Berichtsjahr mit 140,6 Millionen Euro das Vorjahresergebnis. Daraus resultierte ein um 2 Prozent erhöhtes Ergebnis je Aktie (unverwässert) von 1,88 (Vj. 1,84) Euro, nachdem die Aktienzahl durch das Aktienrückkaufprogramm verringert worden ist.

Ergebnisse 2017

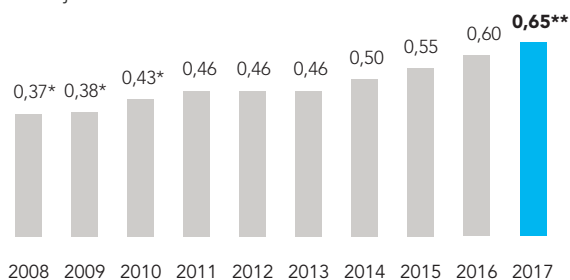
in Mio. EUR	2017	2016	Δ in %
Gesamtumsatz	879,0	871,8	1
Herstellkosten	-213,4	-211,8	1
Bruttoergebnis	665,6	660,0	1
Marge in %	75,7	75,7	—
F&E-Aufwendungen	-120,6	-112,5	7
Vertriebsaufwendungen	-243,5	-245,7	-1
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-75,9	-79,3	-4
Sonstige Erträge/Aufwendungen (netto)	-2,8	-8,6	67
EBIT	222,8	213,9	4
Marge in %	25,3	24,5	—

Gewinnverwendung

Die Software AG verfolgt eine nachhaltige Ausschüttungspolitik, die an der langjährigen Entwicklung und der Wertorientierung der Gesellschaft ausgerichtet ist. Im Sinne verlässlicher Aktionärsbeziehungen wird diese Strategie fortgesetzt werden. Vor diesem Hintergrund werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 30. Mai 2018 vorschlagen, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2017 eine Dividende in Höhe von 0,65 Euro pro Aktie auszuschütten, nachdem die Dividende im Vorjahr bereits um ca. 10 Prozent auf 0,60 Euro pro Aktie erhöht worden war. Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung entspräche dies bei 74,6 (Vj. 76,2) Millionen dividendenberechtigten Aktien einer Ausschüttungssumme von 48,1 (Vj. 44,3) Millionen Euro. Im Verhältnis zum Jahreschlusskurs 2017 (Xetra-Schlusskurs vom 29. Dezember 2017: 46,86 (Vj. 34,49) Euro, entspricht dieser Vorschlag einer Dividendenrendite von 1,39 (Vj. 1,74) Prozent.

Dividendenentwicklung seit 2008

in EUR je Aktie



* Angepasst an 1:3 Aktiensplit, gerundet

** Dividendenvorschlag, vorbehaltlich Zustimmung der Hauptversammlung im Mai 2018

Im Jahr 2015 beschloss der Vorstand, den Korridor der Ausschüttungsquote auf 25 bis 33 Prozent vom Durchschnitt aus Konzernüberschuss (auf Aktionäre der Software AG entfallend) und Free Cashflow festzulegen. Bezogen auf den Durchschnitt aus Free Cashflow (161,9 bzw. Vj. 187,0 Millionen Euro) und Konzernüberschuss (140,6 bzw. Vj. 140,4 Millionen Euro) im Geschäftsjahr 2017 in Höhe von 151,1 (Vj. 163,6) Millionen Euro würde die Ausschüttungsquote 31,8 (Vj. 28,0) Prozent betragen. Diese kontinuierliche Dividendenpolitik, die als klares Bekenntnis zur Beständigkeit und Wertorientierung des Unternehmens zu verstehen ist, soll in den nächsten Jahren fortgesetzt werden.

Zusätzliche Ergebnis-Kennziffern

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

[S. 46](#)

Operatives Nettoergebnis je Aktie (Non-IFRS)

in Mio. EUR	2017	2016
Ergebnis vor Ertragsteuern	217,1	204,0
Sonstige Steuern	7,2	5,5
Finanzierungserträge	-10,1	-9,9
Finanzierungsaufwendungen	8,6	14,3
Finanzergebnis	-1,5	4,4
EBIT (vor allen Steuern)	222,8	213,9
+ Akquisitionsbedingte Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	29,6	29,1
+ Akquisitionsbedingte Reduktionen der Produktumsätze durch Kaufpreisallokationen	0,4	0,0
+/- Sonstige akquisitionsbedingte Ergebniseffekte	1,3	3,0
+/- Aufwendungen/Erträge aus aktienkursabhängigen Vergütungen	20,7	14,2
+ Restrukturierung/Abfindungen/Rechtsstreitigkeiten	4,7	11,8
Operatives EBITA (Non-IFRS)*	279,5	272,0
in % vom Umsatz (Non-IFRS)	31,8	31,2
Finanzergebnis	1,5	-4,4
Sonstige Steuern	-7,2	-5,5
Ergebnis vor Ertragsteuern	273,8	262,1
Ertragsteuern (GJ 2017: 35,2%; GJ 2016: 31,2%)*	-96,5	-81,7
Nettoergebnis (Non-IFRS)	177,3	180,4
Ergebnis je Aktie (Non-IFRS)**	2,38 EUR	2,37 EUR
Durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien (Stücke)	74,6 Mio.	76,2 Mio.

* Die dargestellten Ertragsteuersätze entsprechen den tatsächlichen Ertragsteuersätzen für die Geschäftsjahre 2017 und 2016.

Die operative Ergebnismarge (EBITA, Non IFRS) ist die entscheidende Kennziffer der Software AG für die Steuerung der Unternehmensprofitabilität. Im Geschäftsjahr 2017 legte das operative Ergebnis (EBITA, Non IFRS) auf 279,5 (Vj. 272,0) Millionen Euro zu – ein Anstieg um 3 Prozent. Ein besonderer Effekt ergab sich aus den gestiegenen Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungskomponenten in Höhe von 20,7 (Vj. 14,7) Millionen Euro. Da diese voll im Berichtsjahr veranschlagt wurden, wird sich dieser Effekt im neuen Jahr 2018 umgekehrt wieder positiv auswirken. Dagegen hat sich die im Vorjahr hohe Position für Restrukturierungen, Abfindungen und insbesondere Rechtsstreitigkeiten wieder deutlich reduziert auf 4,7 (Vj. 11,8) Millionen Euro.

Die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) gemessen am Konzernumsatz erhöhte sich um 60 Basispunkte auf 31,8 (Vj. 31,2) Prozent – ein neuer Rekord in der Unternehmensgeschichte. Die operative Marge war damit höher als zum Jahresanfang 2017 erwartet und erreichte den oberen Bereich des im Jahresverlauf angeho-benen Zielkorridors. Mit dieser deutlichen Verbesserung des operativen Ergebnisses wurde eine solide finanzielle Basis für die weitere strategische Entwicklung des Unternehmens geschaffen.

Das Nettoergebnis (Non-IFRS) belief sich auf 177,3 (Vj. 180,4) Millionen Euro. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie (Non-IFRS) von 2,38 (Vj. 2,37) Euro basierend auf durchschnittlich 74,6 (Vj. 76,2) Millionen im Umlauf befindlicher Aktien (unverwässert). Die Aktienzahl wurde durch Aktienrückkaufprogramme reduziert.

Mehrperiodenübersicht zur Ertragslage

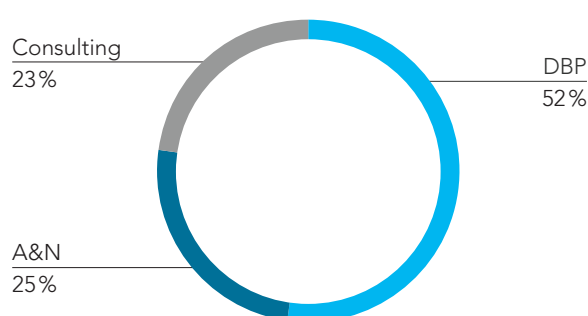
in Mio. EUR	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Gesamtumsatz	879,0	871,8	873,1	857,8	972,7	1.047,3	1.098,3	1.119,5	847,4	720,6
davon Produktumsatz	678,3	675,2	678,8	641,4	707,5	712,2	673,9	696,8	580,5	539,0
EBIT (vor allen Steuern)	222,8	213,9	209,4	176,0	205,5	248,3	296,2	268,6	218,2	180,5
in % vom Gesamtumsatz	25,3	24,5	24,0	20,5	21,1	23,7	27,0	24,0	25,8	25,0
Konzernüberschuss	140,6	140,4	139,6	110,6	134,0	164,7	177,2	175,6	140,8	115,9
in % vom Gesamtumsatz	16,0	16,1	16,0	12,9	13,8	15,7	16,1	15,7	16,6	16,1

Segmentberichterstattung

Die Geschäftsaktivitäten der Software AG werden von drei Segmenten getragen: Digital Business Platform (DBP), Adabas & Natural (A&N) und Consulting.

Das Wachstumssegment DBP steuerte mit seiner zukunftsorientierten Produktplattform für die digitale Transformation der Kunden mehr als die Hälfte zum Konzernumsatz bei: Der DBP-Anteil stieg auf 51,8 (Vj. 50,6) Prozent – ein Beleg für die hohe Geschäfts- und Marktrelevanz dieses Zukunftsbereichs. Der Anteil des traditionellen A&N-Segments geht wie erwartet sukzessive zurück und leistete im Berichtsjahr einen Beitrag von 25,4 (Vj. 26,9) Prozent zum Gesamtumsatz. Das Consulting-Segment konnte seinen Umsatzanteil aufgrund der Konzentration auf Qualitätsprojekte leicht auf 22,7 (Vj. 22,5) Prozent steigern.

Umsatzverteilung



2017	in Mio. EUR	in %
Gesamtumsatz	879,0	100
DBP	455,4	52
A&N	223,7	25
Consulting	199,9	23

Segment Digital Business Platform

Sämtliche Produkte der Software AG zur digitalen Transformation von Unternehmen werden im Geschäftssegment DBP gebündelt. Im Geschäftsjahr 2017 generierte dieses Segment mit Integrations- und Prozessmanagement-Software sowie Lösungen für das IT-Management, Cloud und IoT einen Gesamtumsatz von 455,4 (Vj. 441,4) Millionen Euro – währungsbereinigt ein Anstieg von 5 Prozent. Damit entwickelte sich das DBP-Segment wie prognostiziert.

Das DBP-Segment entwickelte sich mit seinem Lizenz- und Wartungsgeschäft im Jahresverlauf positiv. Die Lizenz-erlöse aus dem Vertrieb von DBP-Produkten stiegen im Geschäftsjahr 2017 auf 186,9 (Vj. 186,3) Millionen Euro an, das entspricht einem Wachstum von 0 Prozent und einem währungsbereinigten Zuwachs von 3 Prozent – angetrieben durch das im vierten Quartal 2017 erzielte Rekordergebnis: Mit einem Quartalsumsatz von 144,7 Millionen Euro schloss die Software AG das erfolgreichste Quartal der Unternehmensgeschichte in der Digitalsparte ab – ein Beleg für die zunehmende Relevanz des DBP-Geschäfts. Die Lizenzerlöse erreichten mit 186,9 (Vj. 186,3) Millionen

Euro das Vorjahresniveau – währungsbereinigt bedeutet das ein Plus von 3 Prozent. Die Wartungserlöse stiegen um 5 Prozent – währungsbereinigt um 6 Prozent. Gleichzeitig gelang es der Software AG, den Umsatz ihres Cloud- und IoT-Geschäfts signifikant zu steigern und den Auftragseingang ebenfalls wesentlich zu verbessern. Aufgrund der strategischen Bedeutung der Zukunftsthemen Cloud und IoT werden die Umsätze aus diesem Bereich künftig separat als Teil des DBP-Geschäfts ausgewiesen.

Die DBP-Wartungserlöse stiegen im Gesamtjahr auf 268,5 (Vj. 255,1) Millionen Euro. Dies ist unter anderem ein Resultat aus längerfristig abgeschlossenen DBP-Lizenzverträgen aus den Vorjahren, die wiederkehrende, hoch profitable Wartungsumsätze nach sich ziehen. Die steigenden Wartungsumsätze spiegeln die Fokussierung der Software AG auf das profitable Geschäft mit eigenen Produkten und die Nachhaltigkeit der Kundenbeziehungen wider.

Das DBP-Segmentergebnis konnte – trotz erhöhter F&E-Investitionen – auf 150,9 (Vj. 147,8) Millionen Euro erhöht werden. Die Segmentmarge des DBP-Bereichs erreichte 33,1 (Vj. 33,5) Prozent.

Segmentbericht Digital Business Platform 2017

in Mio. EUR	2017	2016	Δ in %	Δ in % acc*
Lizenzen	186,9	186,3	0	3
Wartung	268,5	255,1	5	6
Gesamtumsatz	455,4	441,4	3	5
Herstellkosten	–33,3	–31,3	6	—
Bruttoergebnis	422,1	410,1	3	—
Vertriebsaufwendungen	–174,3	–172,4	1	—
F&E-Aufwendungen	–96,9	–89,9	8	—
Segmentergebnis	150,9	147,8	2	—
Marge in %	33,1	33,5	—	—

* acc = at constant currency = währungsbereinigt

Segment Adabas & Natural

Das traditionelle, großrechnerbasierte Datenbanksegment mit den Produkten A&N generierte im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Umsatzvolumen von 223,7 (Vj. 234,6) Millionen Euro, ein Rückgang von 5 Prozent. Dies entspricht währungsbereinigt einem erwarteten Rückgang von 4 Prozent. Dieser lag damit genau in der Mitte der Prognose. Da der Markt für klassische Datenbanksoftware im Großrechnerumfeld aufgrund seiner Reife und Sättigung allgemein rückläufig ist, rechnet das Unternehmen seit einigen Jahren mit einem leichten Rückgang dieses Geschäfts.

Die A&N-Lizenz Erlöse gingen im Gesamtjahr auf 69,9 (Vj. 76,8) Millionen Euro zurück. Positiv entwickelten sie sich dagegen im vierten Quartal 2017 mit einem Zuwachs auf 37,6 (Vj. 29,4) Millionen Euro. Die Wartungserlöse des A&N-Segments ergaben 2017 ein Umsatzvolumen von 153,1 (Vj. 157,1) Millionen Euro. Die Tatsache, dass der Rückgang dieses Traditions geschäfts verlangsamt werden konnte, spiegelt die Treue der A&N-Kundenbasis wider,

die beim Betrieb ihrer geschäftskritischen Applikationen weiterhin auf die zuverlässige Technologie der Software AG setzt.

Das A&N-Segmentergebnis ging analog dazu auf 156,5 (Vj. 162,4) Millionen Euro zurück. Während die Herstellkosten und die Vertriebsaufwendungen überproportional gesenkt werden konnten, wurden die F&E-Investitionen leicht erhöht. Der Grund liegt in dem Ende 2016 angekündigten Beschluss der Software AG, das A&N-Portfolio über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und zu unterstützen. Dieses Innovationsprogramm Adabas & Natural 2050+ hat sich seither positiv ausgewirkt und wird mittelfristig weitere Impulse für diesen Bereich bringen.

Die Segmentmarge im A&N-Bereich konnte auf dem Rekordniveau von 70 Prozent der letzten beiden Jahre gehalten werden. Aufgrund der außerordentlich starken Entwicklung zum Jahresende konnte im Schlussquartal eine hohe Segmentmarge von 74,6 (Vj. 66,9) Prozent erzielt werden.

Segmentbericht Adabas & Natural 2017

in Mio. EUR	2017	2016	Δ in %	Δ in % acc*
Lizenzen	69,9	76,8	-9	-6
Wartung	153,1	157,1	-3	-3
Produktumsatz	223,0	233,9	-5	-4
Sonstige	0,7	0,7	0	-1
Gesamtumsatz	223,7	234,6	-5	-4
Herstellkosten	-10,1	-11,7	-14	—
Bruttoergebnis	213,6	222,9	-4	—
Vertriebsaufwendungen	-33,3	-38,0	-12	—
F&E-Aufwendungen	-23,8	-22,5	6	—
Segmentergebnis	156,5	162,4	-4	—
Marge in %	70,0	69,2	—	—

* acc = at constant currency = währungsbereinigt

Segment Consulting

Der Consulting-Bereich, der sich im Wesentlichen auf hochwertige Beratungsprojekte rund um die eigenen DBP- und A&N-Produkte der Software AG konzentriert, konnte im Geschäftsjahr 2017 den Umsatz auf 199,9 (Vj. 195,9) Millionen Euro steigern. Nachhaltige Rentabilität und hohe Servicequalität sind die Ziele der Software AG für das Beratungsgeschäft, nicht schnelles Umsatzwachstum. Somit konnte der Beratungsbereich den Erfolg der anderen beiden produktgetriebenen Geschäftsbereiche erneut nachhaltig unterstützen.

Aufgrund der Fokussierung auf hohe Beratungsqualität und Profitabilität entwickelte sich das Segmentergebnis weiter positiv und legte auf 23,8 (Vj. 20,8) Millionen Euro zu. Das entspricht einem überdurchschnittlichen Zuwachs von 14 Prozent, nachdem das Geschäft im Vorjahr rückläufig war. Die Segmentmarge stieg auf 11,9 (Vj. 10,6) Prozent – einen im Consultingmarkt vergleichsweise hohen Wert. Diese nachhaltige Ergebnisverbesserung unterstreicht die steigende Relevanz der strategischen Beratungsleistungen der Software AG für ihre Kunden. Ferner ist sie ein Beleg für die erfolgreiche Transformation des Consulting-Geschäfts.

Segmentbericht Consulting 2017

in Mio. EUR	2017	2016	Δ in %	Δ in % acc*
Gesamtumsatz	199,9	195,9	2	2
Herstellkosten	-156,9	-157,5	0	—
Bruttoergebnis	43,0	38,4	12	—
Vertriebsaufwendungen	-19,2	-17,6	9	—
Segmentergebnis	23,8	20,8	14	—
Marge in %	11,9	10,6	—	—

* acc = at constant currency = währungsbereinigt

Finanz- und Vermögenslage des Konzerns

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

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

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

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

Finanzierungsanalyse

Zum 31. Dezember 2017 verfügte die Software AG über eine Nettoliquidität von 55,2 (Vj. 73,1) Millionen Euro, die basierend auf dem starken Free Cashflow, trotz hoher Investitionen für den Erwerb eines IoT-Unternehmens mit 44,6 Millionen Euro, des Kaufs einer Büroimmobilie mit 17,3 Millionen Euro, der Umsetzung des Aktienrückkaufprogramms mit 89,6 Millionen Euro sowie des erneut gestiegenen Dividendenvolumens von 44,6 Millionen Euro, erreicht wurde. Der Free Cashflow verringerte sich im Vergleich zum Rekordwert des Vorjahres um 25,1 Millionen Euro bzw. 13 Prozent auf 161,9 Millionen Euro. Diese Veränderung resultiert im Wesentlichen aus der Investition in eine Büroimmobilie am Stammsitz in Darmstadt.

Im attraktiven Marktumfeld erfolgten Netto-Kreditaufnahmen von 25,4 Millionen Euro (Vj. 38,0 Millionen Euro Netto-Kreditrückzahlungen). Auf der Auszahlungsseite standen 89,6 Millionen Euro für Aktienrückkäufe, 49,4 (Vj. 43,1) Millionen Euro Nettoauszahlungen für Akquisitionen sowie Dividendenzahlungen von 44,6 (Vj. 42,1) Millionen Euro.

Das Eigenkapital betrug 1.118,3 (Vj. 1.196,8) Millionen Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2017 und lag damit um 7 Prozent unter dem Vorjahreswert. Während die Gewinnrücklagen auf 1.176,7 (Vj. 1.145,4) Millionen Euro leicht erhöht wurden, sanken die sonstigen Rücklagen auf minus 66,9 (Vj. 19,8) Millionen Euro. Ursächlich hierfür waren die Effekte aus den Differenzen der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe. Der Wert der eigenen Aktien belief sich auf 91,2 (Vj. 71,6) Millionen Euro. Im Gesamtjahr 2017 wurden darüber hinaus weitere 2.326.892 eigene Aktien zurückgekauft. Dies reduzierte das Eigenkapital um 89,6 Millionen Euro. Die Kapitalrücklage blieb mit 22,7 (Vj. 23,7) Millionen Euro annähernd auf dem Niveau des Vorjahres.

Die Eigenkapitalquote, gemessen an der Bilanzsumme, lag bei 58,6 Prozent gegenüber 61,1 Prozent im Vorjahr –

Mehrperiodenübersicht zur Finanzlage

in Mio. EUR	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	365,8	374,6	300,6	318,4	450,0	315,6	216,5
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	210,3	101,5	113,0	110,8	208,3	58,7	37,5
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	100,3	200,0	213,2	340,5	410,5	213,4	254,3
Liquide Mittel, netto/ Nettoverschuldung	55,2	73,1	-25,7	-132,9	-168,8	43,5	-75,3
Eigenkapital	1.118,3	1.196,8	1.089,7	1.013,4	965,6	1.060,1	951,5
Eigenkapitalquote in %	59	61	60	55	48	60	57
Bilanzsumme	1.907,5	1.957,2	1.814,8	1.848,9	1.996,9	1.771,9	1.680,7

ein nach wie vor hoher Wert trotz Dividendenausschüttung sowie der durchgeführten Aktienrückkäufe. Durch den Einzug von 2.600.000 Aktien aus früheren Aktienrückkäufen wurde das Grundkapital der Software AG von 79.000.000 Aktien per 31. Dezember 2016 auf 76.400.000 Aktien zum 31. Dezember 2017 reduziert.

Im Geschäftsjahr 2017 nutzte die Gesellschaft ihren hohen Zahlungsmittelbestand dazu, eine Technologieakquisition zu tätigen, die das Innovationsportfolio im Zukunftsmarkt IoT und damit das zukünftige organische Wachstum des Konzerns weiter stärken soll.

Finanzierungsinstrumente

Die Finanzierung der Software AG basiert im Wesentlichen auf einem anhaltend starken Free Cashflow. Für darüber hinausgehenden Finanzierungsbedarf werden Bankkredite, Schuldscheindarlehen, Factoring und Leasingmodelle eingesetzt. Ein Hauptrisiko bei der Finanzierung besteht darin, dass der Konzern bestehenden finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen könnte. Dazu zählen etwa Kreditvereinbarungen, Leasingverträge oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Ein aktives Working-Capital-Management sowie eine konzernweite Liquiditätssteuerung begrenzen dieses Risiko. Daher können fällige Zahlungsverpflichtungen durch vorhandene Barmittel und bilaterale Kreditlinien ausgeglichen werden. Die in Anspruch genommenen Kredite weisen überwiegend variable Zinssätze aus und haben Restlaufzeiten bis maximal fünf Jahre. Im Falle variabler Zinszahlungen wird auf das zum Bilanzstichtag gültige Zinsniveau abgestellt. Verbindlichkeiten in Fremdwährungen berechnet die Software AG zum Umrechnungskurs per 31. Dezember 2017.

Investitionsanalyse

Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sind für ein Softwareunternehmen wie die Software AG im Allgemeinen von untergeordneter Bedeutung. Jedoch wurde im Geschäftsjahr 2017 eine größere Investition in Höhe von 17,3 Millionen Euro getätigt, um ein von der Software AG bereits seit mehr als 10 Jahren genutztes Gebäude nahe dem Headquarter in Darmstadt zu erwerben. In der Folge erhöhten sich die Investitionen in Sachanlagen im Berichtsjahr auf 25,4 (Vj. 12,7) Millionen Euro. Dieser Betrag umfasst zusätzlich Betriebs- und Geschäftsausstattung der Vertriebs- und F&E-Niederlassungen.

Liquiditätsanalyse

Im Geschäftsjahr 2017 hat sich der Cashflow weiterhin robust entwickelt. Der **Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit** verringerte sich um 7 Prozent auf 189,4 (Vj. 203,7) Millionen Euro. Dies ist eine Folge der deutlich höheren Steuerzahlungen im aktuellen Geschäftsjahr. Zudem hat die Veränderung des passiven Abgrenzungspostens zu der Verringerung beigetragen. Weiterhin erfolgten Auszahlungen von aktienkursabhängigen Vergütungskomponenten, die in der Veränderung der Verbindlichkeiten enthalten sind, während im Vorjahr die Auszahlung zum Management Incentive Plan (MIP) III als Vergütungsinstrument mit Erfüllungswahlrecht gesondert in der Cashflow-Rechnung ausgewiesen wurden.

Gleichzeitig hat die Software AG ein konsequentes Forderungs- und Kostenmanagement betrieben, um den Cashflow auf einem hohen Niveau zu halten.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit erhöhte sich um 22 Prozent auf –73,3 Millionen Euro im Vergleich zu –60,0 Millionen Euro im Vorjahr. Dieser Anstieg resultiert im Wesentlichen aus den hohen Investitionen in Sachanlagen aufgrund des oben erwähnten Erwerbs eines Bürogebäudes am Firmensitz in Darmstadt. Darüber hinaus wurden Nettoauszahlungen für die Akquisition der auf IoT und Cloud spezialisierten Cumulocity GmbH in Düsseldorf in Höhe von 49,4 Millionen Euro geleistet. Im Vorjahr betrugen die Auszahlungen für mehrere Technologieakquisitionen 43,1 Millionen Euro.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit veränderte sich um 33 Prozent auf –107,0 Millionen Euro im Vergleich zu –80,5 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2016. Während im Vorjahr keine eigenen Aktien zurückgekauft wurden, hat die Software AG im aktuellen Berichtsjahr 89,6 Millionen Euro für den Rückkauf eigener Aktien aufgewendet sowie 1,7 Millionen Euro für die Verwendung eigener Aktien im Rahmen der Erfüllung von aktienbasierten Optionsprogrammen erhalten. Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten wurden im Volumen von 70,9 (Vj. 122,4) Millionen Euro zurückbezahlt und im Volumen von 80 Tausend Euro (Vj. 75,0 Millionen Euro) aufgenommen. Die Mittelzuflüsse aus der Aufnahme kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten betrugen 96,3 (Vj. 9,5) Millionen Euro. Die Auszahlungen für Dividenden stiegen 2017 auf 44,6 (Vj. 42,1) Millionen Euro, da die Dividende pro Aktie von 0,55 Euro im vorangegangenen Jahr auf 0,60 Euro im Geschäftsjahr 2017 angehoben wurde.

Der Free Cashflow erreichte im Berichtsjahr 161,9 (Vj. 187,0) Millionen Euro und lag damit um 13,4 Prozent unter dem hohen Vorjahreswert. Gemessen am Konzernumsatz entspricht dies einem Anteil von 18,4 Prozent im Vergleich zu 21,4 Prozent im vorangegangenen Geschäftsjahr. Die Cashflow-Conversion-Rate (Verhältnis von Free Cashflow zum Konzernüberschuss: 161,9/140,6 Millionen Euro) betrug 115,1 (Vj. 133,2) Prozent. Der Free Cashflow pro Aktie betrug 2,17 (Vj. 2,45) Euro. Die Software AG definiert den Free Cashflow als Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit abzüglich Cashflow aus Investitionstätigkeit ohne Auszahlung für Investitionen in kurzfristige finanzielle Vermögenswerte, Einzahlungen aus dem Verkauf kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte, Einzahlungen aus dem Abgang von Veräußerungsgruppen sowie Nettoauszahlungen für Akquisitionen.

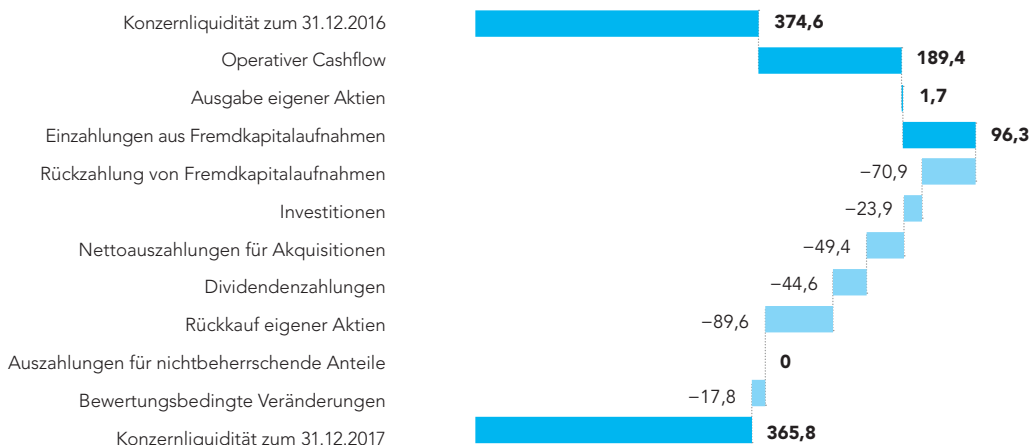
Insgesamt spiegelt die Kapitalflussrechnung die wertorientierte Ausrichtung der Software AG auf ein profitables Wachstum wider, das heißt, der starke Cashflow wird gezielt für zukunftsorientierte Investitionen, Dividendenausschüttungen und Aktienrückkäufe eingesetzt.

Kapitalflussrechnung für zwölf Monate 2017

in Mio. EUR	2017	2016
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	189,4	203,7
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-73,3	-60,0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-107,0	-80,5
Nettoveränderung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	-8,8	74,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	365,8	374,6
Free Cashflow	161,9	187,0

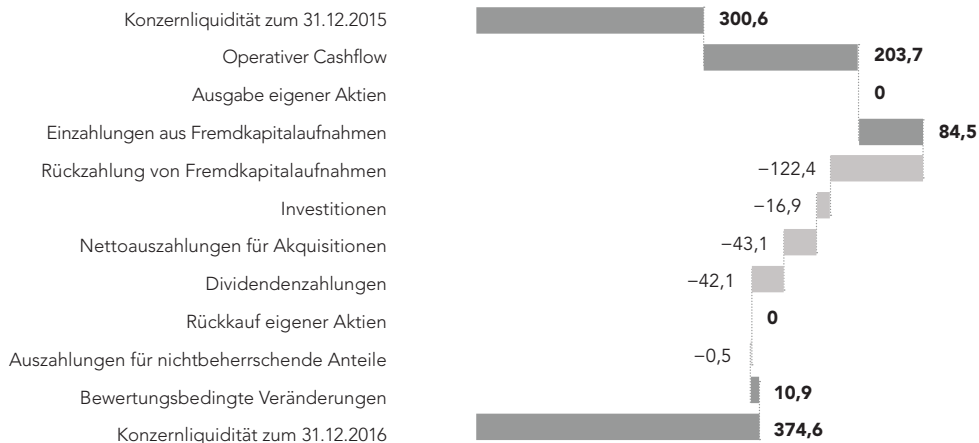
Entwicklung der Konzernliquidität 2017

in Mio. EUR



Entwicklung der Konzernliquidität 2016

in Mio. EUR

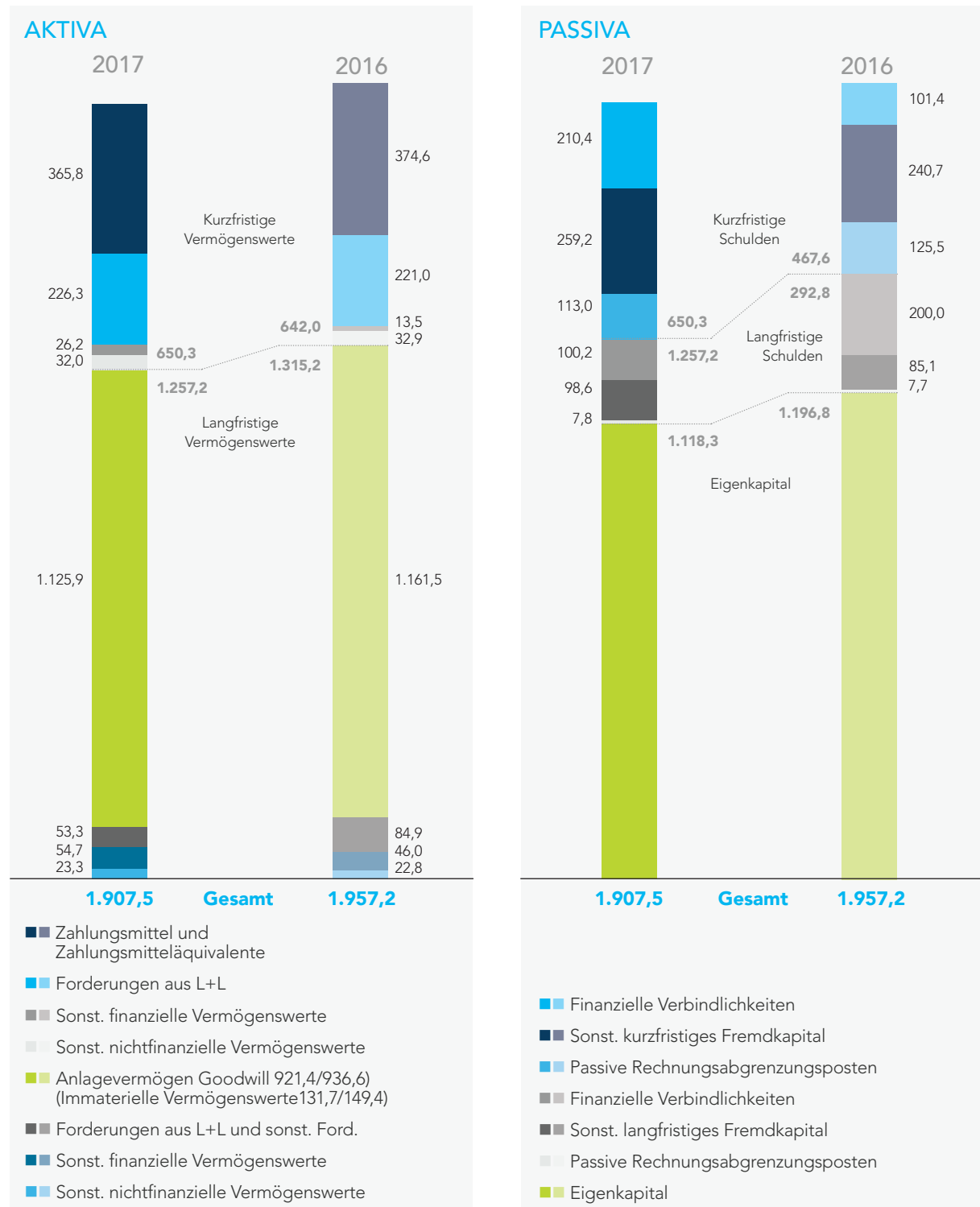


Vermögensstrukturanalyse

Die Bilanz der Software AG zeigt sich weiterhin robust.
Zum 31. Dezember 2017 hat sie sich auf 1.907,5 Millionen
Euro im Vergleich zu 1.957,2 Millionen Euro zum Vorjahres-
stichtag marginal verkürzt.

Bilanzstruktur

in Mio. EUR



Auf der Aktivseite stiegen die kurzfristigen Vermögenswerte leicht auf 650,3 (Vj. 642,0) Millionen Euro. Dabei hat sich der Zahlungsmittelbestand seit Jahresanfang reduziert, da wertsteigernde Investitionen sowie aktionärsfreundliche Maßnahmen, wie eine erhöhte Dividendenzahlung und ein Aktienrückkaufprogramm, zu Mittelabflüssen führten. Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte haben sich um 12,7 Millionen Euro auf 26,2 Millionen Euro erhöht. Dieser Anstieg resultierte überwiegend aus dem Wertzuwachs der kurzfristigen Sicherungsinstrumente für die aktienbasierten Vergütungsprogramme infolge der signifikanten Kurssteigerung der Software AG-Aktie im Geschäftsjahr 2017. Hinzu kamen die höheren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, die um 5,3 Millionen Euro auf 226,3 Millionen Euro anstiegen. Die sonstigen nichtfinanziellen Vermögenswerte reduzierten sich leicht um 0,9 Millionen Euro. Diese Veränderung resultiert im Saldo aus dem leichten Anstieg der darin enthaltenen Ertragsteueransprüche auf 14,6 (Vj. 12,6) Millionen Euro und dem Rückgang der übrigen sonstigen nichtfinanziellen Vermögenswerte von 20,3 Millionen Euro im Vorjahr auf 17,4 Millionen Euro im Jahr 2017. Diese Verminderung resultiert im Wesentlichen aus gesunkenen Umsatzsteuerforderungen gegenüber den Finanzbehörden.

Bei den langfristigen Vermögenswerten war dagegen ein Rückgang um 58,0 Millionen Euro auf 1.257,2 (Vj. 1.315,2) Millionen Euro zu verzeichnen. Diese Verminderung ergab sich im Wesentlichen aus im Vergleich zum Vorjahr um 17,8 Millionen Euro auf 131,7 (Vj. 149,4) Millionen Euro gesunkenen immateriellen Vermögenswerten und der Abnahme der Geschäfts- oder Firmenwerte um 15,2 Millionen Euro auf 921,4 (Vj. 936,6) Millionen Euro. Der Rückgang der immateriellen Vermögenswerte resultierte aus den Amortisationen in Höhe von 31,4 Millionen Euro und aus Währungskurseffekten in Höhe von –10,1 Millionen Euro, bedingt durch den Anstieg des Euro gegenüber den wesentlichen Währungen. Gegenläufig war der Zugang im Wesentlichen aus der Akquisition der Cumulocity GmbH, Düsseldorf, in Höhe von 23,7 Millionen Euro. Die Verringerung des Geschäfts- oder Firmenwerts ergab sich aus dem Saldo des akquisitionsbedingten Zugangs im Jahr 2017 in Höhe von 31,7 Millionen Euro und den schwächeren Fremdwährungskursen gegenüber dem Euro. Ein erheblicher Anteil dieser beiden Positionen nominert in US-Dollar, Britischen Pfund und Israelischen Schekel.

Darüber hinaus verringerten sich die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen um 31,6 Millionen Euro auf 53,3 Millionen Euro. Diese positive Entwicklung war dank eines forcierten Forderungsmanagements möglich.

Zusätzlich zu den kurzfristigen sind auch die langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte angestiegen, und zwar um 8,7 Millionen Euro auf 54,7 Millionen Euro. Wie bei den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten resultierte auch dieser Anstieg überwiegend aus dem Wertzuwachs der Sicherungsinstrumente für die aktienbasierten Vergütungsprogramme aufgrund des signifikanten Kursanstiegs der Software AG-Aktie im Geschäftsjahr 2017.

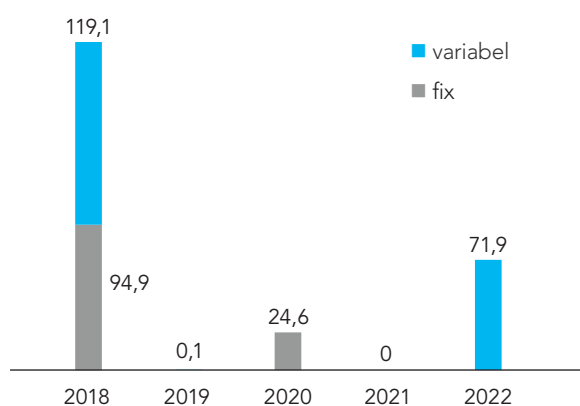
Auf der Passivseite erhöhten sich die kurzfristigen Schulden zum 31. Dezember 2017 um 25 Prozent auf 582,6 (Vj. 467,6) Millionen Euro. Dieser starke Anstieg resultierte aus der Umgliederung von einem bisher als langfristige finanzielle Verbindlichkeit gezeigten Darlehen in kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten. Daher erhöhte sich diese Position von 101,5 Millionen Euro im Vorjahr auf 210,3 Millionen Euro zum Jahresende 2017. Die Umgliederung dieses Darlehens war erforderlich aufgrund der Fälligkeit im Januar 2018. Die betreffende Finanzierung über 100,0 Millionen Euro wurde zwischenzeitlich für weitere sechs Jahre bis ins Jahr 2022 verlängert. Zusätzlich stiegen die sonstigen nichtfinanziellen Verbindlichkeiten um 24 Prozent auf 150,4 (Vj. 121,8) Millionen Euro, welche in der voranstehenden Grafik in der Position sonstiges kurzfristiges Fremdkapital enthalten sind. Diese Erhöhung resultierte im Wesentlichen aus den um 7,8 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr gestiegenen Verbindlichkeiten aus Steuern sowie den um 21,0 Millionen Euro gestiegenen Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern. Der Grund für diese Steigerung lag in der guten Performance der Software AG-Aktie und die hierdurch deutlich gestiegenen Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus dem aktienkursabhängigen MIP V. Diese MIP-V-Verbindlichkeiten kamen im Januar 2018 zur Auszahlung. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 37,6 (Vj. 39,7) Millionen Euro blieben nahezu auf Vorjahresniveau.

Die langfristigen Schulden reduzierten sich um 29 Prozent auf 206,6 (Vj. 292,8) Millionen Euro, im Wesentlichen bedingt durch die oben dargestellte Umgliederung der finanziellen Verbindlichkeiten von langfristigen- nach kurzfristigen Verbindlichkeiten. Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen lagen mit 43,9 (Vj. 42,2) Millionen Euro annähernd auf dem Vorjahreswert. Die sonstigen langfristigen Rückstellungen erhöhten sich um 38 Prozent auf 34,3 (Vj. 24,8) Millionen Euro zum 31. Dezember 2017. Diese Erhöhung ist eine Folge des deutlich gestiegenen Aktienkurses der Software AG auf die Rückstellungen für langfristige aktienbasierte Vergütungsprogramme.

Die wiederkehrenden Erlöse aus dem Wartungsgeschäft führen zu kurz- und langfristigen Rechnungsabgrenzungsposten, die einen signifikanten Teil der Passiva ausmachen. Sie betrugen in Summe zum Bilanzstichtag 120,8 (Vj. 133,1) Millionen Euro. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 12,3 Millionen Euro resultierte zum größten Teil aus Währungskurseffekten, insbesondere aus der Schwäche der Fremdwährungen gegenüber dem Euro zum Jahresende 2017.

Fälligkeitsprofil der Finanzschulden

in Mio. Euro



Die Netto-Cash-Position betrug 55,2 (Vj. 73,1) Millionen Euro. Das Eigenkapital betrug 1.118,3 (Vj. 1.196,8) Millionen Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2017 und lag damit um 7 Prozent unter dem Vorjahreswert. Dieser Rückgang ergab sich im Saldo aus den um 31,3 Millionen Euro erhöhten Gewinnrücklagen, den um währungsbedingt 86,7 Millionen Euro reduzierten sonstigen Rücklagen sowie der aus dem Saldo des Einzugs und des weiteren Kaufs eigener Aktien um 19,7 Millionen Euro erhöhten negativen Position eigene Aktien. Die Eigenkapitalquote, gemessen an der Bilanzsumme, lag bei 58,6 Prozent gegenüber 61,1 Prozent zum Vorjahresstichtag.

Nichtbilanziertes Vermögen

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

Mehrperiodenübersicht zur Vermögenslage

in Mio. EUR	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011
Aktiva							
Kurzfristiges Vermögen	650,3	642,0	584,2	635,4	769,5	675,8	574,3
Langfristiges Vermögen	1.257,2	1.315,2	1.230,6	1.213,6	1.227,4	1.096,1	1.106,4
	1.907,5	1.957,2	1.814,8	1.848,9	1.996,9	1.771,9	1.680,7
Passiva							
Kurzfristiges Fremdkapital	582,6	467,6	439,5	415,1	533,1	401,8	381,6
Langfristiges Fremdkapital	206,6	292,8	285,5	420,4	498,2	310,0	347,7
Eigenkapital	1.118,3	1.196,8	1.089,7	1.013,4	965,6	1.060,1	951,5
	1.907,5	1.957,2	1.814,8	1.848,9	1.996,9	1.771,9	1.680,7

Finanz- und Vermögenslage der Software AG

Einzelabschluss

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

Ertragslage der Software AG

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

in Mio. EUR	2017	2016	Abweichung in %
Lizenzen	49,8	8,9	459,6
Wartung	108,0	107,1	0,8
Dienstleistungen	110,4	103,5	6,7
Umsatzerlöse	268,2	219,5	22,2
Operative Erträge und Aufwendungen	–266,3	–247,1	7,8
Erträge aus Beteiligungen und Ergebnisübernahmen	88,9	139,1	–36,1
Operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern	90,8	111,5	–18,6
Finanzergebnis	–2,6	–3,7	–29,7
Ergebnis vor Steuern	88,2	107,8	–18,2
Steuern	–11,8	–14,0	–15,7
Jahresüberschuss	76,4	93,8	–18,6

- Die **Lizenerlöse** resultieren aus lizenzbezogenen Royalties der Tochtergesellschaften sowie aus eigenem Lizenzgeschäft im Inland. Der signifikante Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultiert aus der rechtlichen Umorganisation der Konzerngesellschaften, wodurch sich die Lizenerlöse der Software AG deutlich erhöhten.
- Die **Erlöse aus Wartung** beinhalten die wartungsbezogenen Royalties der Tochtergesellschaften und Wartungsumsätze mit Produkten von Drittanbietern.
- Die **Dienstleistungen** beinhalten die – an die Tochtergesellschaften weiterbelasteten – Managementgebühren sowie die Leistungen des zentralen Supports und weiterbelastbare F&E-Kosten. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr ergibt sich im Wesentlichen aus der Verschiebung von F&E-Projekten von den USA nach Deutschland.
- Die **operativen Erträge und Aufwendungen** beinhalten die Bestandsveränderungen der fertigen und unfertigen Leistungen, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, Aufwendungen für bezogene Waren und Dienstleistungen, Personalaufwand und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens sowie auf Sachanlagen.
- Im Posten **Erträge aus Beteiligungen und Ergebnisübernahmen** sind Dividenden der Tochtergesellschaften, Erträge und Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen sowie Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens enthalten. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus den um 15,4 Millionen Euro niedrigeren Dividenden der Tochtergesellschaften und den um 32,9 Millionen Euro gesunkenen Ergebnisübernahmen. Dies steht vor allem in Zusammenhang mit der unter Lizenerlöse erwähnten Änderung der rechtlichen Strukturen hinsichtlich der Konzerngesellschaften.
- Das **Finanzergebnis** ergibt sich aus dem Saldo der sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge sowie der Zinsaufwendungen und ähnlichen Aufwendungen. Die Verbesserung gegenüber dem Vorjahr resultiert in erster Linie aus den im Saldo niedrigeren Bankschuldzinsen.

Finanz- und Vermögenslage der Software AG

Die **Bilanzsumme** der Software AG ist von 909,2 Millionen Euro im Vorjahr auf 902,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017 um insgesamt 7,2 Millionen Euro gesunken.

Im Folgenden sind die wesentlichen Veränderungen gegenüber dem Vorjahr dargestellt:

in Mio. EUR	2017	2016	Abweichung in %
Immaterielle Vermögensgegenstände	15,5	21,5	-6,0
Sachanlagen	39,4	41,3	-1,9
Finanzanlagen	730,1	679,6	50,5
Vorräte	0,1	0,1	0,0
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	103,6	130,6	-27,0
Liquide Mittel und kurzfristige Wertpapiere	6,6	28,8	-22,2
Rechnungsabgrenzungsposten/Sonstiges	6,7	7,3	-0,6
Aktiva	902,0	909,2	-7,2
Eigenkapital	266,8	322,6	-55,8
Rückstellungen	112,7	110,6	2,1
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	309,9	280,5	29,4
Verbindlichkeiten	212,2	194,7	17,5
Rechnungsabgrenzungsposten	0,4	0,8	-0,4
Passiva	902,0	909,2	-7,2

- Der Rückgang der **immateriellen Vermögensgegenstände** um 6,0 Millionen Euro resultiert aus dem Saldo der Abschreibungen und den Zugängen des laufenden Jahres.
- Die **Finanzanlagen** erhöhten sich um 50,5 Millionen Euro. Hierbei handelt es sich überwiegend um die Akquisition der Cumulocity GmbH.
- Die **Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände** verringerten sich zum 31. Dezember 2017 gegenüber dem Vorjahr um 27,0 Millionen Euro. Dies resultiert mit 39,3 Millionen Euro aus den im Vergleich zum Vorjahr gesunkenen Forderungen gegen verbundene Unternehmen sowie mit 12,9 Millionen Euro aus den gegenüber dem Vorjahr gestiegenen Marktwerten der Derivate mit positivem Marktwert.
- Die **liquiden Mittel und kurzfristigen Wertpapiere** verringerten sich um 22,2 Millionen Euro. Die Liquidität der Software AG wird überwiegend konzernintern durch Royalty-Einnahmen, Dividenden, Konzernfinanzierungen und Managementgebühren von den Toch-

tergesellschaften generiert. Daher ist der Cashflow der Software AG weitgehend abhängig von Entscheidungen bezüglich Dividendenausschüttungen der Tochtergesellschaften sowie Finanzierungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften. Eine eigenständige Kapitalflussrechnung für die Software AG ist somit wenig aussagefähig, weshalb auf die Erstellung einer solchen verzichtet wurde. Der vergleichsweise starke Rückgang ist in der Kaufpreiszahlung für den Erwerb der Cumulocity GmbH begründet.

- Das **Eigenkapital** der Software AG reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um 55,8 Millionen Euro. Dieser Rückgang resultierte im Wesentlichen aus dem Saldo des Jahresüberschusses von 76,4 Millionen Euro, der im Geschäftsjahr 2017 durchgeführten Dividendenausschüttung in Höhe von 44,3 Millionen Euro sowie mit 89,6 Millionen Euro aus dem Rückkauf eigener Aktien.
- Die **Verbindlichkeiten** gegenüber Kreditinstituten erhöhten sich um 29,4 Millionen Euro. Die Veränderung resultiert hauptsächlich aus der Finanzierung der Kaufpreiszahlung zur Akquisition der Cumulocity GmbH.

Ausblick

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

S. 141

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Erläuterung von Unternehmenskäufen

Unternehmenszukäufe und Beteiligungen spielen eine wichtige Rolle bei der zukunftsorientierten, nachhaltigen Weiterentwicklung der Software AG. Mit den gezielten Technologieakquisitionen der vergangenen Jahre wurden neue Impulse und Know-how aus dem dynamischen ITK-Umfeld aufgenommen. Zwischen 2007 und 2016 wurden insgesamt 18 Unternehmenskäufe getätigt. Das hat zu einer deutlichen Erweiterung des Produktportfolios sowie zur Erschließung neuer Märkte beigetragen und die Technologieführerschaft des Konzerns gefestigt.

Im Geschäftsjahr 2017 kam eine Technologieübernahme hinzu: Am 27. März 2017 hat die Software AG die Akquisition der Cumulocity GmbH mit Sitz in Düsseldorf bekanntgegeben. Das Unternehmen entwickelt innovative Lösungen für das Internet of Things (IoT) und bietet mit seiner IoT-Cloud eine Anwendungs- und Geräte-Management-Plattform zur einfachen Anbindung vernetzter Geräte und Sensoren. Auf Basis einer Technologiepartnerschaft hatte die Software AG die IoT-Cloud-Plattform von Cumulocity bereits 2016 in ihren Geschäftsbereich Digital Business Platform (DBP) eingebunden. Die Kombination der DBP

mit der Cumulocity-Technologie reduziert die Komplexität beim IoT und ermöglicht die flexible, skalierbare Verwaltung eines Netzwerks aus Millionen von Endgeräten. Mit dieser Akquisition erleichtert die Software AG ihren Kunden den Zugang zum IoT, denn sie profitieren von einem erweiterten, ganzheitlichen Produktportfolio, das die Daten aus physischen Sensoren mit innovativen, analytischen Softwarelösungen zusammenbringt. Für die Software AG ist die Übernahme von Cumulocity ein weiterer Schritt beim Ausbau ihrer technologischen Marktführerschaft in den Wachstumsmärkten IoT und Industrie 4.0. Der Kaufpreis betrug 50,1 Millionen Euro.

Mitarbeiter

Die Mitarbeiterzahl der Software AG stieg zum 31. Dezember 2017 weltweit auf 4.596 (Vj. 4.471), umgerechnet auf Vollzeitkräfte ein Zuwachs von 3 Prozent. Davon arbeiteten 1.935 (Vj. 1.914) Mitarbeiter in den Bereichen Consulting und Services, 862 (Vj. 841) Mitarbeiter in Vertrieb und Marketing sowie 624 (Vj. 605) Mitarbeiter in der Verwaltung. Im zentralen Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) wurde die Mitarbeiterzahl auf 1.176 (Vj. 1.110) aufgestockt, wobei die neuen F&E-Mitarbeiter überwiegend für die Weiterentwicklung der DBP eingesetzt werden.

Weltweit waren die Mitarbeiter in über 70 Ländern für den Konzern tätig. In Deutschland erhöhte sich ihre Zahl auf 1.201 (Vj. 1.148) Mitarbeiter, was vor allem auf die Übernahme des IoT-Unternehmens Cumulocity mit Sitz in Düsseldorf zurückzuführen ist. Während die Personalzahl in den USA auf 575 (Vj. 601) Mitarbeiter zurückging, wurde sie in Indien auf 823 (Vj. 766) Personen erhöht. Dieser Anstieg resultiert aus der strategischen Entscheidung, verstärkt Mitarbeiter an den drei indischen F&E-Standorten aufzubauen.

Die Beschäftigten verteilen sich weltweit wie folgt über die Funktionen und Regionen:

Mitarbeiter* nach Funktionen und Regionen

Vollzeitkräfte	31.12.2017	31.12.2016	Δ in %**
Gesamt	4.596	4.471	3
Beratung/Dienstleistungen und Services	1.935	1.914	1
Forschung und Entwicklung	1.176	1.110	6
Vertrieb und Marketing	861	842	2
Verwaltung	624	605	3
Deutschland	1.201	1.148	5
USA	575	601	-4
Indien	823	766	7
Andere Länder	1.997	1.956	2

* Gemäß GuV-Struktur ** im Jahresvergleich

Personalgewinnung und -entwicklung

Die hoch qualifizierten und engagierten Mitarbeiter der Software AG tragen entscheidend zum Geschäftserfolg des Unternehmens bei. Ihre fachlichen und persönlichen Kompetenzen sind ausschlaggebend dafür, dass sich Kunden, Investoren und Geschäftspartner für das Unternehmen entscheiden. Besonders in Zeiten harten Wettbewerbs um die besten Talente stellen strategische Human-Resources-Maßnahmen, wie eine individuelle Personalentwicklung und eine hochwertige Aus- und Weiterbildung, große Wettbewerbsvorteile dar. Nur exzellent ausgebildete Mitarbeiter sind in der Lage, in dem dynamischen Digitalsektor stets auf dem Laufenden zu sein und die beste Lösung für die Kunden zu entwickeln. Vor diesem Hintergrund verfolgt die Software AG ein ganzheitliches **Programm zur Personalgewinnung, -bindung und -entwicklung** – zur Pflege der Unternehmenskultur und zur Stärkung der Arbeitgebermarke (Employer Branding).

Die **Corporate University** der Software AG ist integraler Bestandteil des Personalbereichs. Sie bietet Mitarbeitern weltweit ein umfassendes Schulungsangebot – in Form von E-Learning, Präsenz-Training und zunehmend auch in neuen, digitalen und interaktiven Formaten. Die Schwerpunkte liegen auf der fachlich-technischen Ausbildung sowie auf der Förderung von Talenten und Führungskräften, mit besonderem Fokus auf der Entwicklung von Führungsqualitäten und der Förderung sozialer Kompetenzen. Über „iLearn“, die digitale Lernplattform der Software AG, werden allen Mitarbeitern weltweit fachspezifische Schulungsangebote rund um die Uhr zugänglich gemacht. Anfang April 2017 wurde die Corporate University der Software AG vom Council of Corporate Universities (GlobalCCU) in der Gesamtkategorie „Best Overall Corporate University“ mit der Bronzemedaille ausgezeichnet. Um die Awards bewarben sich 2.000 Corporate Universities aus aller Welt. Darüber hinaus wurde die Corporate University der Software AG als eine der „Top Ten of best Private Corporate Universities“ ausgezeichnet (2017 Learning! 100 Award).

Auf der Suche nach den besten Nachwuchskräften spielt das **University-Relations-Programm** eine tragende Rolle. Zu Hochschulen und deren Absolventen werden durch unterschiedliche Aktivitäten enge Beziehungen geknüpft. Die Software AG stellt mehr als 1.650 Hochschulen in über 70 Ländern kostenlos Softwareprodukte zu Lehr-

und Forschungszwecken zur Verfügung. Bisher haben über 23.500 Studierende davon profitiert und sich mit Lösungen der Software AG zu verschiedensten Technologietrends vertraut gemacht. Seit 2017 gibt es für Studierende die Möglichkeit, sich in ARIS online zu zertifizieren. Mit den heruntergeladenen Zertifikaten sind bisher über 800 Nachwuchsexperten in der Lage, ihre erworbenen Kenntnisse in ihren Bewerbungsunterlagen zu dokumentieren. Die Software AG hat 2017 damit begonnen, über das University-Relations-Programm ihre Aktivitäten in den Schulbereich auszuweiten und trägt damit der Tatsache Rechnung, dass die Digitalisierung immer mehr Lebensbereiche zu einem immer früheren Zeitpunkt erfasst.

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

Die **Unternehmenskultur** der Software AG ist geprägt durch ein hohes Engagement der einzelnen Mitarbeiter, eine internationale, aufgeschlossene Belegschaft sowie ein globales und gleichzeitig familiäres Arbeitsumfeld. Die Förderung einer vielfältigen Belegschaft, ihrer Führungsstärken und ihres Expertenwissens sowie die Stärkung der globalen und zugleich individuellen Identität haben einen sehr hohen Stellenwert für die Software AG. Zur Steigerung der Attraktivität des Arbeitsumfelds gehören beispielsweise moderne, ergonomische Arbeitsplätze ebenso wie ein ganzheitliches betriebliches Gesundheitsmanagement.

Nachwuchs- und Mitarbeiterförderung

Zielgruppe	Initiativen (Beispiele)
Schüler	Calliope-mini-Kurse in Deutschland • Programmierkurse für Grund- und weiterführende Schulen im Unterricht und online als YouTube-Kanal. Girls' Day in Deutschland und der Slowakei • Mädchen schnuppern einen Tag in technische Berufe. „Talent at Home“ in Spanien und Indien • Kinder der Madrider Software AG-Mitarbeiter werden eingeladen, sich einen Tag lang die Arbeit ihrer Eltern anzusehen. Hessen-Technikum • Schulabsolventen mit (Fach)-Abitur erhalten die Möglichkeit, durch eine Kombination aus Schnupperstudium und Unternehmenspraktika MINT-Fächer in der Praxis kennen zu lernen.
Studenten	Master of Digital Transformation Management • Die Software AG hat an der Schaffung eines Master-Studiengangs „Digital Transformation Management“ mitgewirkt, der 2017 erstmals von der Goethe Business School in Frankfurt angeboten wurde. Die Software AG bietet ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, berufsbegeleitend diesen Studiengang zu absolvieren. University-Relations-Programm • Über das University-Relations-Programm pflegt die Software AG enge Kontakte zu Hochschulen und bietet ausgewählte Softwareprodukte für Forschung und Lehre kostenlos an. Software Campus • Als Gründungs- und Kooperationspartner des Software Campus leistet die Software AG einen aktiven Beitrag dazu, IT-Führungskräften von morgen exzellente Karriereperspektiven in Deutschland zu eröffnen.
Nachwuchskräfte	Future-Talents-Programm • Das Future-Talents-Programm unterstützt Mitarbeiter von morgen dabei, wichtige Software AG-Projekte und -Produkte weiter voranzutreiben und diese mit neuen Ideen und Impulsen zu füllen.
Führungskräfte	Corporate-Executive-Programm • Das Corporate-Executive-Programm der Software AG richtet sich als Weiterentwicklungsmaßnahme für Führungskräfte gezielt an Manager und Experten mit Berufserfahrung.

Forschung und Entwicklung (F&E)

Die digitale Transformation ist die treibende Kraft, um Produkte weiterzuentwickeln und neue Lösungen auf den Markt zu bringen. Daher sind Innovationskraft und operationale Exzellenz für die Software AG weiterhin die Grundpfeiler einer erfolgreichen F&E-Arbeit. Durch ständige Weiterentwicklung des eigenen Portfolios, Partnerschaften und Co-Innovationsprojekte mit Kunden sowie gemeinsame Forschungsprojekte mit Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Start-ups stellt die Software AG sicher, stets die praktischen Bedürfnisse ihrer Kunden auf Basis aktueller Technologietrends adressieren zu können.

Weiterentwicklung des Produktportfolios

Im Geschäftsjahr 2017 lag der Schwerpunkt des F&E-Bereichs auf einer kundenzentrierten Weiterentwicklung der DBP mit Fokus auf einem komplementären Produktportfolio, der Integration von Technologien neuer Partner und übernommener Unternehmen in die Produktfamilien DBP und A&N sowie der Umsetzung der Co-Innovationsstrategie. Die zentralen F&E-Themen im DBP-Bereich waren das digitale Unternehmen (Analytics, Prozessmanagement, Datenintegration und API-Management) sowie das IoT (Plattform-Services, Device-Management und Daten-Streaming). Im Bereich A&N wurde schwerpunktmäßig am Re-Hosting und an Hardware-Optimierungen gearbeitet.

F&E-Strategie



Die größten Innovationen, die 2017 zur Marktreife kamen, waren ein vollständig cloudbasiertes API-Management mit integriertem Portal und Gateway, die In-Memory-Datenbank Terracotta für die operative und analytische Verarbeitung großer Datenmengen in Hochgeschwindigkeit sowie neue Versionen der Produkte Alfabet, Universal Messaging und Apama. Pünktlich zum 25. Geburtstag der Produktfamilie ARIS kam im vergangenen Geschäftsjahr mit ARIS 10 auch eine neue Version des weltweit führenden Werkzeugs für das Management und die Analyse von Geschäftsprozessen auf den Markt. Signifikante Erweiterungen der neuen Version sind unter anderem neuartige Visualisierungsmöglichkeiten mithilfe von Dashboards und Charts, wichtige Funktionen zur Erfüllung der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) sowie Werkzeuge, mit denen Unternehmen IoT-Investitionen transparent planen und mit Geschäftsprozessen integrieren können. Darüber hinaus wurde die Integration der zugekauften Produkte Zementis AI und Cumulocity IoT vorangetrieben.

Für den Innovationsprozess kommen Ansätze wie Scrum und Design-Thinking sowie Testautomation zum Einsatz. Praktische Beispiele für die Technologieentwicklungen sind ein individuelles Reisewarnungssystem für Geschäftsreisende und eine virtuelle Lernumgebung für Prozessler, die auf internationalen Messen vorgestellt wurden.

Partnerschaften und Co-Innovation

Auf der CeBIT 2017 präsentierte die Software AG ihre wichtigsten Softwareservices für Industrie 4.0. Das Kernprinzip: Co-Innovation durch die enge Zusammenarbeit von Industrie und IT sichert die Zukunft der Industriestandorte Deutschland und Europa. Vorgestellt wurde unter anderem eine neue IoT-Partnerschaft mit Huawei, einem weltweit führenden Anbieter von Informationstechnologie und Telekommunikationslösungen.

Mit ADAMOS gründeten DMG MORI, Dürr, die Software AG und ZEISS sowie ASM PT Anfang September 2017 eine strategische Allianz für die Zukunftsthemen Industrie 4.0 und Industrial Internet of Things (IIoT). Deutschlands erste Allianz namhafter Industrie- und Softwareunternehmen will ADAMOS als globalen Branchenstandard etablieren und zusätzlich weitere Maschinenbauer als Partner gewinnen. Die offene IIoT-Plattform ADAMOS ist herstellernneutral, verbindet modernste IT-Technologie mit Branchenwissen und wurde im Oktober weltweit zum Vertrieb freigegeben.

Im November 2017 hat die Software AG ihre Partnerschaft mit der Siemens AG bekanntgegeben. Für das cloud-

basierte, offene IoT-Betriebssystem MindSphere von Siemens stellt die Software AG hochskalierbare Komponenten der DBP bereit. Diese ermöglichen MindSphere-Anwendern beispielsweise die flexible Verwaltung von Netzwerken mit Millionen von Endgeräten.

F&E-Aufwendungen und interne Ausrichtung

Die Ausgaben für F&E erhöhten sich 2017 um 7 Prozent auf 120,6 (Vj. 112,4) Millionen Euro. Entsprechend stieg ihr Anteil am Produktumsatz (Lizenzen und Wartung) von 16,7 Prozent im Vorjahr auf 17,8 Prozent im Geschäftsjahr 2017. Dieser Anstieg ist bedingt durch erhöhte F&E-Investitionen in Höhe von 96,9 (Vj. 89,9) Millionen Euro in den Wachstumsbereich DBP. Um die Position als Innovationsführer zu stärken, setzt die Software AG gezielt auf die Produkte und Märkte im Digitalbereich – als eine langfristige Kapitalanlage in die Zukunft. Die Software AG treibt die Evaluierung und Entwicklung neuer Technologien für das digitale Unternehmen konsequent voran und verfolgt somit eine nachhaltige und kundenzentrierte Investitionsstrategie. Ein weiterer Grund für die Steigerung der F&E-Ausgaben liegt in der Ende 2016 eingeführten Strategie, das Datenbankgeschäft mit der Produktfamilie A&N über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und zu unterstützen. Dieses Innovationsprogramm schlug sich 2017 in einem Anstieg der A&N-Lizenz Erlöse vor allem im vierten Quartal nieder.

Darüber hinaus wurden die Ausgaben für Nearshore- und Offshore-Kapazitäten, vor allem durch Mitarbeiteraufbau in Indien, erhöht. Damit verfolgt die Software AG eine effiziente Verteilung der F&E-Ausgaben unter Einbeziehung von Entwicklungskapazitäten in verschiedenen Ländern. Mittlerweile unterhält das Unternehmen in Indien drei große und leistungsstarke Entwicklungszentren, in Bangalore, Chennai und Hyderabad. Die Standortstrategie orientiert sich nach der globalen Verfügbarkeit von ausgezeichneten Talenten und verteilt entsprechend Produktverantwortung an die F&E-Standorte. Weiterhin wird der Ressourceneinsatz der Software AG durch die gezielte Kombination von Technologiezukaufen und Eigenerstellung optimiert.

Aus diesen Gründen ist die Anzahl der Mitarbeiter im F&E-Bereich zum Stichtag 31. Dezember 2017 auf 1.176 (Vj. 1.110) Mitarbeiter gestiegen (umgerechnet auf Vollzeitkräfte). Das entspricht einer Erhöhung von 6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und reflektiert die nachhaltige Zukunftsorientierung des Unternehmens. Im Berichtsjahr waren die F&E-Experten in 15 Ländern weltweit tätig, der Großteil davon in Deutschland, Indien, den USA und Bulgarien.

Mehrperiodenübersicht zum Bereich F&E

in Mio. EUR	2017	Δ in %	2016	2015	2014	2013	2012	2011
F&E-Aufwendungen für A&N	23,8	6	22,5	20,7	24,3	25,3	26,1	26,4
F&E-Aufwendungen für DBP	96,9	8	89,9	85,7	84,7	82,6	75,0	61,6
Gesamt	120,7	7	112,4	106,4	109,0	107,9	101,1	88,0
in % vom Produktumsatz	17,8	—	16,7	15,7	17,0	15,3	14,2	13,1
in % vom Gesamtumsatz	13,7	—	12,9	12,2	12,7	11,1	9,7	8,0
F&E-Mitarbeiter (Vollzeitstellen)	1.176	6	1.110	992	968	998	887	887

Kooperation mit Wissenschaft und Forschung

Im Juli 2017 hat die Software AG einen **wissenschaftlichen Beirat** (Scientific Advisory Board) ins Leben gerufen. Die externe Einschätzung dieses neuen Gremiums, das sich aus angesehenen Wissenschaftlern und Forschern zusammensetzt, erlaubt es der Software AG, Innovationen direkt aus dem wissenschaftlichen Diskurs heraus zu betrachten sowie Know-how und Impulse zu Technologietrends noch schneller aufzunehmen. Das stärkt die Weiterentwicklung des Produktportfolios, wovon in erster Linie die Kunden profitieren werden. Aufgabe des wissenschaftlichen Beirats ist es, die F&E-Aktivitäten der Software AG zu unterstützen; dabei nimmt er eine beratende Funktion ein und handelt nicht als gesellschaftsrechtliches Kontrollorgan. Welche Schwerpunkte gesetzt werden, entscheiden die Mitglieder des Beirats mindestens einmal pro Jahr. Neben Topmanagern der Software AG setzt sich das Gremium aus externen Vertretern aus Wissenschaft und Forschung zusammen, die für eine Amtsdauer von mindestens drei Jahren berufen werden.

Auch im Geschäftsjahr 2017 beteiligte sich die Software AG in Forschungsverbundprojekten gemeinsam mit Universitäten, Forschungsinstituten und anderen Unternehmen an nationalen sowie europäischen Forschungsprogrammen. Durch den Know-how-Transfer zwischen Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft lassen sich Markt- und Technologietrends frühzeitig erkennen. Diese Einsichten nutzt die Software AG, um ihren Kunden ein breites Spektrum erstklassiger Innovationen anbieten zu können. Einen Auszug aktueller Forschungsprojekte finden Sie hier:

- **Cartox²** entwickelt eine Serviceplattform für Basisdienste, die für das vernetzte und automatisierte Fahren essenziell sind. Der Fokus liegt dabei auf digital aufbereiteten Informationen über die Mobilfunkabdeckung, die Verfügbarkeit des Edge Computings sowie auf der Bewertung von Verkehrsrisiken. Denn genau wie digitales Kartenmaterial sind diese Dienste unverzichtbar, um

das automatisierte Fahren auch auf solchen Strecken zu ermöglichen, auf denen die Car-to-Car-Kommunikation, etwa durch Häuserschluchten, stark eingeschränkt ist. Die Software AG unterstützt das Vorhaben, indem sie die zentrale Serviceplattform entwickelt und die verschiedenen Datenquellen an die Plattform anbindet.

- **SynErgie** unterstützt die kosteneffiziente Realisierung der Energiewende. Das Ziel ist es, den Strombedarf energieintensiver Branchen, beispielsweise der Stahl- und Aluminiumproduktion oder der Automobilindustrie, durch flexible Anpassung ihrer Produktionsprozesse mit dem stark schwankenden Angebot erneuerbarer Energie zu synchronisieren und so die Netzstabilität sicherzustellen. Dafür wird mithilfe moderner ITK-Ansätze eine hochdynamische Steuerungsplattform geschaffen, die in Echtzeit den Energieverbrauch der Industrieprozesse regelt und dabei das schwankende Energieangebot berücksichtigt. Die Software AG entwickelt die Plattform zur Identifikation und Nutzung von Flexibilitätspuffern in produzierenden Betrieben.
- **Transforming Transport** hat es sich zum Ziel gesetzt, die Quote der europäischen Transport- und Logistikunternehmen, die Big Data nutzen, von heute 19 Prozent deutlich zu erhöhen. Neben Zeit und Treibstoff im Wert von jährlich ca. 500 Milliarden Euro lassen sich dadurch knapp 380 Megatonnen CO₂ einsparen, während gleichzeitig die Effizienz des Transportwesens um bis zu 15 Prozent gesteigert werden kann. Das Projekt deckt mit sieben Anwendungsfeldern von intelligenten Straßen, über urbane Mobilität bis hin zum Supply-Chain-Management alle relevanten Segmente des Transportwesens ab. Die Software AG entwickelt gemeinsam mit dem Duisburger Hafen ein digitales Monitoring-Cockpit, das sich aus über 25 Datenquellen speist und einen detaillierten Überblick über die aktuellen und anstehenden Vorgänge im Hafen liefert.

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 dieses gesellschaftlichen Engagements ist der deutsche **Software-Cluster**. Dieses Innovationsnetzwerk trägt seit Jahren dazu bei, die Software- und IT-Dienstleistungsbranche als Wirtschaftsfaktor in Deutschland zu stärken. In der Cluster-Region – die räumlich um die Zentren der Softwareentwicklung Darmstadt,

Kaiserslautern, Karlsruhe, Walldorf und Saarbrücken angesiedelt ist – sind etwa 11.000 Softwareunternehmen ansässig, die zusammen einen Jahresumsatz von ca. 30 Milliarden Euro erwirtschaften und über 134.000 Mitarbeiter beschäftigen – also fast jeden vierten Beschäftigten in der deutschen Software- und IT-Dienstleistungsbranche. Neben kleinen und mittleren Unternehmen ist eine Vielzahl internationaler Konzerne in der Region aktiv, was dem „Silicon Valley Europas“ auch international eine Spitzenposition einbringt. Die Software AG ist Gründungsmitglied des Software-Clusters, engagiert sich aktiv im Strategie-Board des Clusters und hat zwischen 2014 und 2017 den Cluster-Sprecher gestellt.

Netzwerkmithgliedschaften und politische Mitgestaltung (Auswahl)

Organisation	Weitere Informationen
acatech – Deutsche Akademie der Technikwissenschaften e. V.	acatech.de
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
Forschungsnetzwerke Energie	forschungsnetzwerke-energie.de
GI – Gesellschaft für Informatik e. V.	gi.de
House of IT e. V.	house-of-it.eu
Initiative D21 e. V.	initiated21.de
NESSI – The Networked European Software and Services Initiative	nessi-europe.com
Plattform Industrie 4.0	plattform-i40.de
SDIL – Smart Data Innovation Lab	sdil.de
Software Campus	softwarecampus.de
Software-Cluster	software-cluster.org

Vertrieb

Mit ihrem kundenorientierten, wertorientierten Vertriebsansatz und einem kontinuierlich wachsenden globalen Partnernetzwerk hat die Software AG die Grundlage für eine starke Marktposition auch im Berichtsjahr 2017 weiter gefestigt. Die Software AG versteht sich als ein „Trusted Advisor“ für die digitale Transformation, der mit mehr als 2.000 Consultants und Vertriebsmitarbeitern einen Mehrwert für seine Kunden schafft und langfristig zu deren Erfolg beiträgt.

Unter der Federführung des Chief Customer Officers hat die Software AG Anfang 2015 begonnen, ihre Vertriebs- und Marktbearbeitungsstrategie zu überarbeiten. Letztendlich resultierten daraus effektivere und effizientere Use-Cases, eine kundenorientierte Marktbearbeitung und eine höhere Vertriebsproduktivität.

Durch die Maßnahmen zur Optimierung und Transformation der Go-to-Market-Strategie wurden eine Steigerung der Marktrelevanz und -anerkennung sowie eine Verbesserung wichtiger Finanzkennzahlen erreicht, was sich letztlich in einem Rekordquartal am Jahresende niederschlug. Das Geschäftsjahr 2017 zeigte Rekordwerte sowohl beim DBP- und Consulting-Umsatz als auch bei der operativen Marge. Bereits 29 Kunden haben sich 2017 entschieden, ihre IoT-Infrastruktur auf der Cumulocity IoT-Plattform der Software AG aufzusetzen. Der A&N-Bereich ist seit Jahren von einer außergewöhnlichen Loyalität ihrer langjährigen Kunden geprägt. Die Kundenzufriedenheit insgesamt, gemessen durch den Net Promoter Score, ist beträchtlich gestiegen.

Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung ist die Relevanz der Software AG-Produkte deutlich gestiegen. Das kommt zum Ausdruck im kontinuierlichen Anstieg des durchschnittlichen Deal-Volumens. Dieses ist um 2 Prozent auf 374,3 Tausend Euro angewachsen. Der Gesamtwert neuer Aufträge lag auf Vorjahreshöhe. Im Berichtsjahr gehen 55,0 (Vj. 54,3) Prozent des Gesamtvolumens neuer Softwareverkäufe auf Abschlüsse zurück, deren Volumen 1 Million Euro übersteigt.

Die lösungs- und nutzenorientierte Vertriebsstrategie, die das Unternehmen seit Einführung des neuen Go-to-Market-Modells verfolgt, führte in den vergangenen drei Jahren zu einem Anstieg des Deal-Volumens um 23 Prozent und einer Steigerung der Abschlüsse im Wert von über 1 Million Euro, bzw. 56 Prozent.

Um den Marktveränderungen gerecht zu werden, entwickelt die Software AG derzeit eine neue Preis- und Lizenzstruktur. Über 250 Produkte werden in einfacheren und leichter handhabbaren Lösungspaketen gebündelt. Diese neue Struktur gibt den Kunden Flexibilität und steht nicht nur für Wahlfreiheit bei der Implementierungsmethode (On-Premises-, Cloud-, Hybrid-Systeme), sondern auch beim Lizenzierungsmodell: Hier können die Kunden wählen zwischen Dauerlizenzen und abonnementbasierten Modellen bei der DBP sowie Abrechnung nach Verbrauch (Pay per Use) bei Cumulocity IoT. Dies ist ein weiterer Schritt hin zu einer stärkeren Kundenorientierung.

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

- **CeBIT 2017:** „Made in Digital Germany“ war das Motto des Messeauftritts in Hannover, wo die Software AG ihre wichtigsten Softwareservices für Industrie 4.0, das Kernprinzip Co-Innovation sowie erste IoT-Partnerschaften präsentierte.
- **Innovation Tour:** Im Rahmen der Innovation Tour 2017 stellte die Software AG ihr Portfolio über 3.400 Kunden vor. Die Tour machte Station an 17 Orten rund um die Welt, etwa Sydney, Dubai, Tokio, Melbourne, London oder Washington.
- **Erste Virtual Conference:** Im Herbst lud die Software AG zu ihrer ersten virtuellen Konferenz ein. Unter dem Namen „2017 Product Release“ wurden am 17., 18. und 25. Oktober in drei Zeitzonen zahlreiche neue Produktfunktionen und -Updates vorgestellt. Die Software AG nutzte dieses neuartige Veranstaltungsformat, um weltweit einem breiten Publikum Echtzeit-Sessions anzubieten.
- **Partner Summit:** Am 16. Januar 2017 fand im Rahmen des jährlichen Vertriebs-Kick-offs in Rom ein Summit statt, zu dem das gesamte Partnernetzwerk der Software AG eingeladen war. Im Verlauf des Jahres folgten regionale Veranstaltungen in Asien, Deutschland, Lateinamerika und den USA. Die Veranstaltungsreihe gibt Partnern der Software AG direkte Einblicke in die jeweiligen Produkt-Roadmaps, stellt Erfahrungsberichte aus dem Feld vor und informiert über Neuheiten im Partnerprogramm sowie Erweiterungen des Software AG-Serviceportfolios für Partner.



Kunden (Customer Capital)

Ihre Kunden als vertrauensvoller Partner mit innovativen Technologien erfolgreich beim Wandel zu agilen, digitalen Unternehmen zu unterstützen, das ist das oberste Ziel der Software AG. Deshalb setzt die Software AG auf das Konzept der Co-Innovation und arbeitet mit Nutzern der wichtigsten Produktlinien zusammen, um Lösungen weiterzuentwickeln. Die Innovationskraft des Produktportfolios der Software AG wurde auch 2017 von verschiedenen Analysten bestätigt.

Eines der wichtigsten Instrumente zur Stärkung der Kundenbindung sind die Anwendergruppen (User-Groups). In diesen Gruppen sind Nutzer der wichtigsten Produktlinien der Software AG zusammengeschlossen. Im Rahmen regelmäßiger regionaler Treffen findet ein Erfahrungsaustausch der Anwender untereinander statt. Wie die Produkte weiterentwickelt werden können, diskutieren die Kunden dabei gemeinsam mit der Software AG. In

den internationalen User-Groups sind knapp 1.600 Mitglieder aus über 1.000 Unternehmen und 70 Ländern organisiert. Einmal jährlich findet ein Treffen der internationalen User-Groups statt. Vom 8. bis 12. Mai 2017 nahmen 470 Teilnehmer von 225 Firmen aus 39 Ländern am Treffen der internationalen Anwendergruppen im österreichischen Salzburg teil. Das nächste Treffen findet vom 9. bis 13. April 2018 in Berlin statt.

Der lösungsbasierte, mehrwertorientierte Vertriebsansatz hat über die letzten drei Jahre, seit Einführung der neuen Go-to-Market-Strategie, zu einem Anstieg der durchschnittlichen Auftragsgröße von 29 Prozent und einer Zunahme der Großaufträge über 1 Million Euro um 59 Prozent geführt.

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

Die Zielmärkte der Software AG



Im Jahr 2017 hat sich der Kundenstamm weiter vergrößert. Gemessen an der Anzahl der abgeschlossenen Verträge sind 10 (Vj. 21) Prozent der Auftragseingänge für Software auf Verträge mit Neukunden zurückzuführen. Dass die Relevanz der Produkte angesichts der weltweit fortschreitenden Digitalisierung schon jetzt stark ansteigt, zeigte sich 2017 mit dem erneuten Anstieg der durchschnittlichen Auftragsgröße. Der gesamte Auftragseingangswert für Software war gegenüber dem Vorjahr stabil. Im Jahr 2017 hat die Relevanz der Software AG-Produkte aufgrund der weiter fortschreitenden Digitalisierung stark zugenommen. Dies wird auch an der weiter ansteigenden durchschnittlichen Auftragsgröße ersichtlich. Der durchschnittliche Auftragswert erhöhte sich dementsprechend um 2,3 Prozent auf 374,3 Tausend Euro. Der gesamte Auftragseingangswert war gegenüber dem Vorjahr stabil. Im Berichtsjahr resultierten 55,5 (Vj. 54,3) Prozent des Software-Auftragseingangswerts aus Verträgen, deren Volumen 1 Million Euro übersteigt.

Kundensegmente

Segmente nach Branche

Finanzbranche

Kommunikationsmedien & -services

Bildung

Energie & Rohstoffe

Öffentlicher Sektor

Gesundheit

Versicherungen

Fertigungsindustrie

Handel

Transport & Logistik

Versorgung



Partner

Das **Partnernetzwerk** der Software AG ist ein strategischer Pfeiler ihres Go-to-Market-Modells. Partner ergänzen das Know-how, die Lösungen, das Serviceangebot und die Servicekapazität der Software AG und vergrößern ihre Marktabdeckung. Denn heute ist die Komplexität von Digitalisierungsprojekten so groß, dass kein Unternehmen ohne ein funktionierendes und kompetentes Partnernetzwerk seinen Kunden eine vollständige, umfassende durchgängige Lösung bereitstellen kann. Insbesondere im Markt für IoT und Industrie 4.0 ist in der gesamten Branche ein Trend zu strategischen Kooperationen zu erkennen, denn hier geht es um die Vernetzung von Millionen von Geräten unterschiedlicher Hersteller.

Im Geschäftsjahr 2017 hat die Software AG ihr Partnernetzwerk erfolgreich ausgebaut. Zum Ende des Geschäftsjahres stieg die Zahl der Partner auf 400 (Vj. 389), und mehr als 1.200 Partner-Consultants sind in der Anwendung von Software AG-Technologie geschult worden. Insgesamt haben Partner direkt zu über 25 Prozent des DBP-Umsatzes der Software AG beigetragen.

Auf internationalen Partnerveranstaltungen standen der Austausch mit Partnern und die Verbesserung ihrer Kompetenzen im Mittelpunkt. So konnten auf der IoT Innovation Tour India weit mehr als 1.000 Consultants von Infosys, TCS, HCL, Cognizant, TechMahindra und Wipro vorgestellt und eingeführt werden.

Darüber hinaus wurden strategische Partnerschaften mit Technologieunternehmen geschlossen, um die Führungsposition der Software AG zu stärken. Beispiele dafür sind strategische Partnerschaften im Bereich Cloud-Infrastruktur (AWS, Microsoft) sowie Partnerschaften mit globalen Systemintegratoren (Cognizant, Wipro, Infosys, HCL), IoT-Device- und Hardware-Herstellern (Dell, HPE) und Consultants für die digitale Transformation.

Nachdem im Vorjahr bereits Allianzen mit Dell, OCTO Telematics und Google geschlossen worden waren, hat die Software AG im Berichtsjahr 2017 ein neues Niveau beim Abschluss strategischer IoT- und Industrie-4.0-Partnerschaften erreicht. Es ist dem Unternehmen gelungen, ein strategischer Technologiepartner für globale High-Tech- und Industrieunternehmen zu werden, beispielsweise für Siemens, oder Telekommunikationsunternehmen, wie Deutsche Telekom, NTT in Japan, KPN in den Niederlanden und Telstra in Australien.

Wachsendes 360°-Ecosystem (Auswahl)





Lieferantenbeziehungen und Lieferkette

Der Software AG-Konzern und seine Tochterunternehmen kaufen Güter und Dienstleistungen, die zur Umsetzung der betrieblichen Prozesse erforderlich sind, bei einer Vielzahl von Lieferanten aus unterschiedlichen Ländern nach klar definierten Richtlinien ein: Die operative Beschaffung erfolgt lokal durch das jeweilige Tochterunternehmen. Der übergeordnete Beschaffungsprozess obliegt jedoch der zentralen Abteilung Einkauf. Über ein Berichtssystem analysiert der Einkauf alle weltweiten Beschaffungen, überprüft die Einhaltung festgelegter Richtlinien über die Abteilung Audit, Processes & Quality und leitet strategische Maßnahmen ab. Das Ziel ist es sicherzustellen, dass eine Beschaffung nur nach entsprechender Genehmigung erfolgen darf und somit die Kosten stets unter Kontrolle bleiben.

Global Purchasing

Alle zu beschaffenden Güter und Dienstleistungen lassen sich folgender Struktur zuordnen:

- + Büromaterialien
- + Lagerartikel (Nachschub – nur Einkaufsabteilung)
- + Visitenkarten
- + Bücher/Zeitschriften
- + IT- und TK-Investitionen
- + Druckausgaben und -investitionen
- + Mietverträge (nicht Apartments oder Wohnungen)
- + Gebäude und Versorgung (z. B. Gas, Strom, Wasser, Reinigung, Sicherheit)
- + Alle anderen Waren
- + Zentrales Marketing/Produktmarketing (einschließlich Free Float und Kundenveranstaltungen)
- + Lokaler Vertrieb/lokales Marketing/Lead-Generation (einschließlich Free Float und Kundenveranstaltungen)
- + Honorare – Rechtsdienstleistungen
- + Technologieallianzen
- + Honorare – Consulting, andere (außer Vertrieb und Marketing)
- + Konferenzen, Messen, Incentives (einschließlich interne Veranstaltungen, PR-Veranstaltungen, keine Kundenveranstaltungen)
- + Leiharbeit (zur Umsatzgenerierung)
- + Versicherungen
- + Inhouse-Schulungen (externer Trainer)
- + Externe Schulungen
- + Headhunter
- + Zeitarbeiter (keine Umsatzgenerierung)
- + Reisen & Firmenfahrzeuge

Investment and Expenditure Policy

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

Global Sourcing

Der gesamte Genehmigungs- und Beschaffungsprozess und das Berichtswesen für die Einkaufsabteilung wird in dem Genehmigungs- und Bestellsystem „Global Sourcing“ für die Software AG und ihre Tochtergesellschaften digital abgebildet. Dort gliedert sich der Prozess wie folgt auf:

Global-Sourcing-Prozess



Supplier Code of Conduct

Ein verantwortungsvolles und nachhaltiges Handeln der Lieferanten der Software AG, in ökonomischer, ökologischer und sozialer Hinsicht, ist im **Supplier Code of Conduct** geregelt, der aktuell in acht Sprachen vorliegt (Deutsch, Englisch, Hebräisch, Japanisch, Polnisch, Portugiesisch, Slowakisch, Spanisch). Vor jeder Bestellung wird der Lieferant verpflichtet, die daraus resultierenden Bedingungen zu akzeptieren. Eine entsprechende Guideline definiert den Prozess zur Anwendung des Supplier Code of Conduct, und eine Checkliste dient der Überprüfung der Einhaltung aller Anforderungen. Der Supplier Code of Conduct regelt nachfolgende Punkte:

- Umgang mit Mitarbeitern (unter anderem Kinderarbeit, Diskriminierung, Zwangsarbeit, Mitarbeiterrechte, Vergütung und Arbeitszeiten, Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit)
- Umweltgesetze, -standards und -regelungen
- Verhalten im geschäftlichen Umfeld (unter anderem Bekämpfung von Korruption, Vermeidung von Interessenkonflikten, freier Wettbewerb)

Signifikante Änderungen in der Organisation und ihrer Lieferkette

Im Berichtszeitraum gab es keine wesentlichen Änderungen in der Organisation und in ihrer Lieferkette.

ZUSAMMENGEFASSTE NICHTFINANZIELLE ERKLÄRUNG

Grundlagen

Berichtssystematik

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

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

Der Berichtsinhalt der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung bezieht sich auf die Software AG und den Konzern. Die zugrundeliegende Datenbasis für die nichtfinanziellen Kennzahlen für den Konzern der Software AG berücksichtigt teilweise den Konsolidierungskreis entsprechend der Finanzberichterstattung, und teilweise werden nur die wesentlichen Standorte der Software AG einbezogen, wenn die entsprechenden Daten für kleinere Standorte nicht vorliegen. Die in Bezug auf die jeweiligen Aspekte dargestellten Maßnahmen sind in ihrer zeitlichen Dimension fortlaufend, sofern nicht anders ausgeführt.

Externe Prüfung der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung

Die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung der Software AG wird extern von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg (BDO), mit dem Ziel der Erlangung einer begrenzten Sicherheit auf der Grundlage des Prüfungsstandards ISAE 3000 (Revised) geprüft.

Beschreibung des Geschäftsmodells

Die Software AG unterstützt die digitale Transformation von Unternehmen. Informationen zur Geschäftstätigkeit sowie zum [Geschäftsmodell](#) der Software AG finden sich in den Grundlagen des Konzerns im Zusammengefassten Konzernlagebericht.

[S. 37](#)

Unternehmerische Verantwortung und Nachhaltigkeit

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

Die Software AG ist überzeugt, dass moralische Leitlinien und ökonomische Erfolge nicht nur zusammenpassen, sondern auch zusammengehören. Aus Rücksicht auf künftige Generationen ist es ihr wichtig, ressourcenschonend zu handeln, um nachhaltigen wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Fortschritt zu erreichen und langfristig sicherzustellen.

Verantwortliches Handeln heißt für die Software AG:

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

Werte wie Vertrauen und Respekt, Offenheit und Transparenz prägen die internationale Geschäftstätigkeit der Software AG. Als globales Unternehmen ist die Software AG in mehr als 70 Ländern tätig. Hierbei treffen viele verschiedene Kulturen und Rechtssysteme aufeinander. Daher hat das Unternehmen bereits 2011 einen weltweiten Verhaltenscodex eingeführt. Dieser benennt die Werte, die alle Mitarbeiter weltweit teilen und auf deren Basis sich die Software AG als Unternehmen verhält, sowohl im Umgang mit Kunden, als auch mit Partnern und Mitarbeitern.

Anspruchsgruppen

Die Anspruchsgruppen der Software AG werden vom Unternehmen in interne und externe Stakeholder unterteilt. Die internen Gruppen umfassen die Mitarbeiter, den Vorstand, den Aufsichtsrat, das Compliance Board und den Betriebsrat des Unternehmens. Die externen Gruppen umfassen die Kunden, die Investoren, das Partnernetzwerk, die Lieferanten, zukünftige Mitarbeiter, Hochschulen und Forschungseinrichtungen, lokale Gemeinschaften sowie wichtige Multiplikatoren wie Analysten und die Medien.

Gelebte Wertschätzung gegenüber den Stakeholdern der Software AG

Die Software AG legt großen Wert auf einen kontinuierlichen Dialog mit ihren Stakeholder-Gruppen. Dies spiegelt sich auch im Aufbau zahlreicher Fachbereiche wider, die klar auf den Dialog mit den wichtigsten Stakeholder-Gruppen ausgerichtet sind. Hierzu zählen beispielsweise die Fachbereiche Vertrieb, Kundensupport, Human Resources und Interne Kommunikation, Marketing, University Relations, Investor Relations, Unternehmenskommunikation sowie Public Affairs.

Zentrale Stakeholder-Gruppen haben zudem ein direktes Sprachrohr in das Unternehmen, zum Beispiel über die International User Groups, die Arbeitnehmervertreter, den Aufsichtsrat, die Hauptversammlung oder den wissenschaftlichen Beirat.

Die folgende Abbildung zeigt beispielhaft eine Auswahl der Gremien sowie den Turnus der jeweiligen Treffen und Befragungen:

Stakeholder-Gruppe	Gremium	Turnus/Sitzungen
Investoren, Mitarbeiter, Hauptaktionär (Software AG-Stiftung)	Gewählte Vertreter im Aufsichtsrat	Regelmäßige Sitzungen
Investoren	Hauptversammlung (HV)	1 ordentliche HV pro Jahr
Mitarbeiter	Betriebsrat (Deutschland)	Regelmäßige Betriebs- und Mitarbeiterversammlungen
Mitarbeiter	Mitarbeiterbefragung	Themenbezogene Umfragen
Kunden	Globale Kundenbefragung (Customer Survey)	1 Befragung pro Jahr
Kunden	International IT Leadership Meeting	Jährliche Strategiesitzung
Kunden	International User Groups	1 überregionale Konferenz pro Jahr, regelmäßige regionale Treffen
Forschung & Entwicklung	Wissenschaftlicher Beirat	Regelmäßige Sitzungen

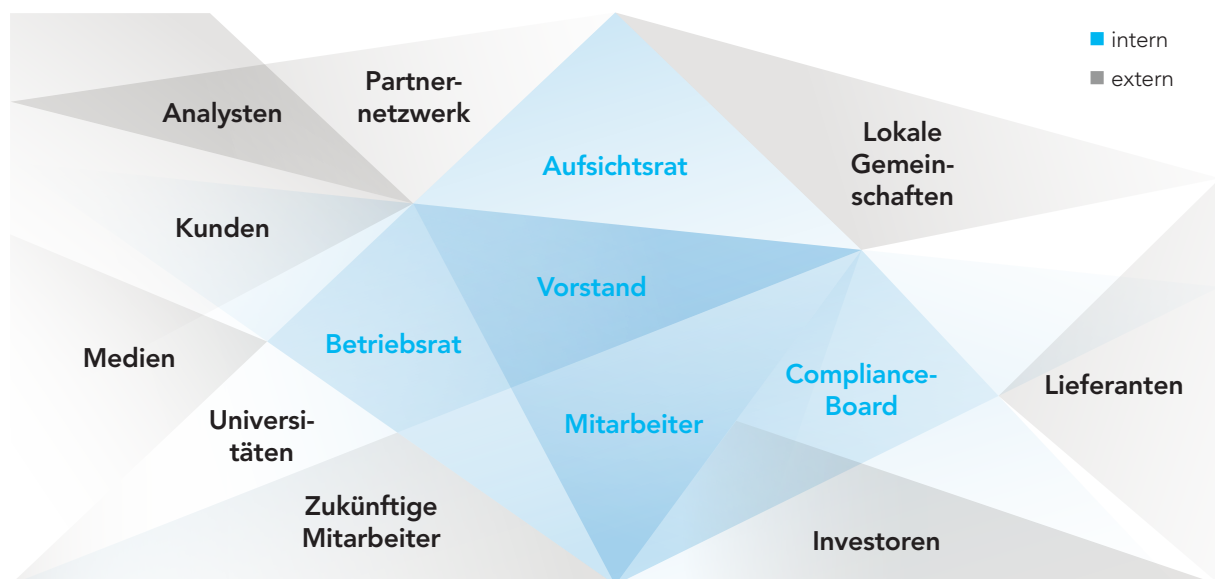
Wesentliche Themen

Wesentlichkeitsanalyse

Die Software AG hat die für das Unternehmen relevanten, nichtfinanziellen Themen im Geschäftsjahr 2017 im Rahmen einer Wesentlichkeitsanalyse und unter Einbeziehung der internen und externen Stakeholder eruiert.

Zur Durchführung der Wesentlichkeitsanalyse hat die Software AG mit einer externen Beratungsagentur aus Darmstadt zusammengearbeitet, die auf die Implementierung nachhaltiger Konzepte spezialisiert ist. Im Rahmen eines gemeinsamen Workshops wurden die wichtigsten internen und externen Stakeholder sowie 45 potenziell relevante Themen identifiziert, zu denen die Stakeholder befragt werden sollten. Auf dieser Basis wurde ein Fragebogen für interne und externe Stakeholder mit Orientierung an den GRI-Standards ausgearbeitet.

Die wichtigsten internen und externen Stakeholder



Der Fragebogen wurde als anonyme Onlinebefragung aufgesetzt und die Stakeholder wurden am 26. April 2017 per E-Mail dazu eingeladen, über einen Zeitraum von zwei Wochen an der Befragung teilzunehmen. Von allen kontaktierten internen und externen Stakeholdern haben ca. 900 diese Befragung besucht. Nach Ende der Befragung am 10. Mai 2017 lagen anonymisierte Antworten von insgesamt 372 Teilnehmern vor, davon 344 interne und 28 externe Teilnehmer. Die externen Teilnehmer bildeten einen Querschnitt aus Kunden, Partnern, Investoren, Analysten, Lieferanten und potenziellen Bewerbern. Die Teilnehmer wurden zu 45 potenziell für die Software AG relevanten Themen befragt. 32 der 45 Themen wurden dabei als relevant eingestuft, elf davon als sehr relevant.

In einer zweiten Abstimmungsrunde mit dem Vorstand wurden diese elf wesentlichen Themen um zwei weitere wesentliche Themenfelder ergänzt: soziale Belange und Umweltaspekte (Energieverbrauch). Insgesamt umfasst die Wesentlichkeitsmatrix der Software AG dreizehn Themen:

Die 13 wesentlichen Themen der Software AG



Liste der wesentlichen Themen

Im Rahmen der Wesentlichkeitsanalyse 2017 hat die Software AG die folgenden dreizehn Themen als sehr relevant identifiziert:

Aspekte/Sachverhalte	GRI-Standards	HGB-Mindestinhalte und weitere als wesentlich erachtete Aspekte
Kundenzufriedenheit	n/a	Kundenbelange
Hohe Qualität der Software AG-Produkte	n/a	Kundenbelange
Verfügbarkeit von Produktsupport für den Kunden	n/a	Kundenbelange
Schutz der Kundendaten	GRI 418	Kundenbelange
Transparente und vertrauensvolle Unternehmenskultur	n/a	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)
Soziale Belange (Sponsoring, lokale Projekte, Mitarbeiterengagement)	n/a	Sozialbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 3)
Energieverbrauch	GRI 302	Umweltbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 1)
Gleichbehandlung aller Mitarbeiter der Software AG	GRI 405	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)
Bereitstellung von Mitarbeiter-Trainingsprogrammen und -Weiterbildungsmaßnahmen	GRI 404	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)
Regeln und Verfahren zur Korruptionsbekämpfung	GRI 205	Anti-Korruptionsaspekte (§ 289c Abs. 2 Nr. 5)
Einhaltung von Wettbewerbs- und Kartellgesetzen und -vorschriften	GRI 206	Anti-Korruptionsaspekte (§ 289c Abs. 2 Nr. 5)
Schutz der Menschenrechte	GRI 412	Menschenrechtsaspekte (§ 289c Abs. 2 Nr. 4)
Ausschluss von Kinderarbeit	GRI 408	Menschenrechtsaspekte (§ 289c Abs. 2 Nr. 4)

Verhaltenskodizes sowie Abkommen und Empfehlungen internationaler Organisationen

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

Global Code of Business Conduct and Ethics

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

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

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

Einhaltung des Code of Conduct

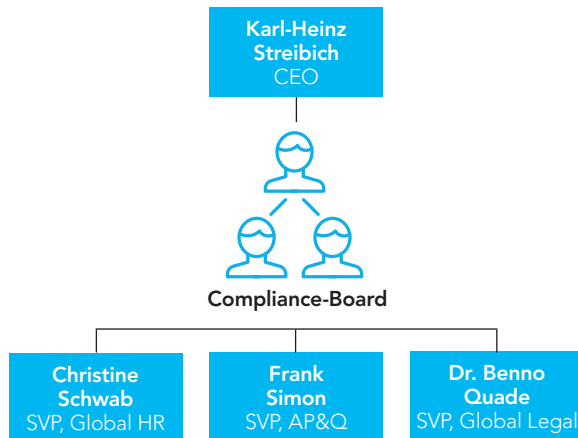
Die Software AG hat diverse Mechanismen eingeführt, um ihre Mitarbeiter dabei zu unterstützen, die Anforderungen des Code of Conduct einzuhalten. Zum Beispiel:

- Alle Mitarbeiter müssen ein regelmäßiges Online-Training absolvieren, das sie anhand von Beispielen aus der Praxis mit den unterschiedlichen Aspekten des Code of Conduct der Software AG vertraut macht.
- Das Online-Training wird über das Learning-Management-System der Software AG angeboten, das die Durchführung und den Abschluss des Trainings überprüft. Die Dauer hängt von der individuellen Geschwindigkeit ab und wird deshalb nicht dokumentiert.
- Das webbasierte Training wird durch einen Multiple-Choice-Test abgeschlossen; nach Bestehen des Tests wird ein Zertifikat ausgestellt. Zum Stichtag 31. Dezember 2017 haben 96,2 Prozent der Software AG-Mitarbeiter weltweit das Training erfolgreich absolviert und ein Zertifikat erhalten.
- Bei allen Fragen und Genehmigungen kann das Compliance Board (auch anonym) kontaktiert werden. Zu diesem Zweck hat die Software AG unter complianceboard@SoftwareAG.com ein E-Mail-basiertes Meldesystem eingerichtet, an das Vorfälle gemeldet werden können.

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

Das Compliance Board berichtet direkt an den Vorstandsvorsitzenden Herrn Karl-Heinz Streibich und besteht aus folgenden Mitgliedern:

Compliance-Board



Die wesentlichen Pflichten und Aufgaben des Compliance Boards umfassen:

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

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

Geltungsbereich

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

Partner Code of Conduct

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

Supplier Code of Conduct

Auch für Lieferanten gibt es eine entsprechende Verhaltensrichtlinie: Der Supplier Code of Conduct der Software AG liegt in acht Sprachen vor und ist verbindlich von allen Lieferanten des Software AG-Konzerns in schriftlicher Form zu bestätigen. Eine Enforcement Guideline regelt den Prozessablauf für bestehende und neue Lieferanten sowie die Archivierung der unterschriebenen Verhaltensrichtlinien. Zudem überträgt sie dem Compliance Board das Recht einer regelmäßigen Überprüfung, um sicherzustellen, dass die Lieferanten die Verhaltensstandards des Code of Conduct einhalten. Für Lieferanten, die einen eigenen Verhaltenskodex eingeführt haben, dient die „Checklist - Compliance with Supplier Code of Conduct“ als Basis für einen Abgleich und die Überprüfung der Einhaltung der Anforderungen der Software AG.

Abkommen und Empfehlungen internationaler Organisationen

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

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

Aspekte

Die Software AG verfügt über Konzepte für die Achtung der Menschenrechte, zur Bekämpfung von Korruption und Bestechung sowie für Arbeitnehmer-, Kunden-, Umwelt- und Sozialbelange. Im Folgenden werden diese Aspekte auf Sachverhaltsebene dargestellt.

Achtung der Menschenrechte (§ 289c Abs. 2 Nr. 4 HGB)

Vermeidung von Menschenrechtsverletzungen und Kinderarbeit

Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Die Achtung und der Schutz der Menschenrechte stellen für die Software AG eine Grundlage ihrer internationalen Geschäftstätigkeit dar. Um sowohl die Einhaltung der Menschenrechte als auch die Vermeidung von Kinderarbeit sicherzustellen, hat die Software AG jeweils für Mitarbeiter, Lieferanten und Partner einen verbindlichen Verhaltenscodex (Code of Conduct) eingeführt. Als umfassender Managementansatz regelt der Code of Conduct nicht nur, was die Software AG als ethisch korrektes Verhalten im Geschäftsalltag betrachtet, sondern er behandelt auch Themen wie Gleichberechtigung, (sexuelle) Belästigung, Kinderarbeit sowie die Einhaltung grundlegender Verhaltensnormen und Menschenrechte. Darüber hinaus verweist er auf zentrale Abkommen und Empfehlungen internationaler Organisationen.

Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 408 und 412)

Für global tätige Unternehmen besteht grundsätzlich ein Risiko, dass die Einhaltung des Kinder- und Jugendschutzes innerhalb der Geschäftsbeziehungen und der Lieferkette nicht umfassend gewährleistet ist. Aus diesem Grund ergreift die Software AG mit dem Code of Conduct gezielt Maßnahmen, um das Risiko für Kinderarbeit auszuschließen. Möglichen Risiken, die sich aus der Zusammenarbeit mit Partnern und Lieferanten ergeben, wirkt die Software AG entgegen, indem sich diese im Rahmen der entsprechenden Verhaltensrichtlinien (Partner Code of Conduct, Supplier Code of Conduct) zum Ausschluss von Kinderarbeit und zur Achtung der Menschenrechte verpflichten müssen. Mit Blick auf die eigene Geschäftstätigkeit kommt hinzu, dass – wie für die IT-Branche üblich – ein akademischer Hintergrund oder eine langjährige Ausbildung für die große Mehrheit der Software AG-Mitarbeiter eine absolute Grundvoraussetzung ist. Entsprechend besteht aus Sicht des Unternehmens kein Risiko für Kinderarbeit, weder im Rahmen der eigenen Geschäftstätigkeit noch in Bezug auf die Verwendung der Produkte und Dienstleistungen der Software AG. Aus diesem Grund hat die Software AG, neben den im Code of Conduct festgehaltenen Konzepten, keine weiteren internen Verfahren oder Steuerungskennzahlen zum Ausschluss von Kinderarbeit implementiert.

Zudem sieht die Software AG im Rahmen ihrer weltweiten Tätigkeit kein wesentliches Risiko, dass ihre Tätigkeit sehr wahrscheinlich schwerwiegende negative Auswirkungen auf die Einhaltung der Menschenrechte hat oder haben wird. Der Software AG ist kein Fall bekannt, bei dem Produkte oder Produktbestandteile mit der Verletzung von Menschenrechten in Verbindung standen. Die Software AG setzt voraus, dass sich ihre Geschäftspartner an geltende Gesetze sowie den Code of Conduct halten. Mit dem Code of Conduct stellt sie sicher, dass ihre Geschäftspartner sich an über geltendes Landesrecht hinausgehende ethische Verhaltensgrundsätze halten. Als Ergebnis dieser Maßnahmen schätzt die Software AG das Risiko, dass ihre Geschäftspartner Menschenrechtsverletzungen begehen oder den Kinder- und Jugendschutz missachten, als sehr gering ein.

Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2 HGB)

Gleichbehandlung aller Mitarbeiter der Software AG

Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Der Vorstand der Software AG ist davon überzeugt, dass Vielfalt zu einer innovativen Unternehmenskultur beiträgt und alle Menschen ein Recht auf Chancengleichheit haben. Der Aufsichtsrat der Software AG ist sich der Chancen durch Vielfalt im Unternehmen bewusst und hat vor diesem Hintergrund im Geschäftsjahr 2017 ein Diversitätskonzept entwickelt, welches Ziele hinsichtlich der Diversität bei der Besetzung des Vorstands und Aufsichtsrats einführt. Darüber hinaus fordert der Code of Conduct der Software AG einen diskriminierungsfreien Umgang miteinander und enthält die grundlegenden Richtlinien und Verfahrensweisen der Software AG.

Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 405)

Als global tätiges Unternehmen profitiert die Software AG von der hohen Diversität ihrer Mitarbeiter. Eine weitere Steigerung der Diversität der Belegschaft sowie eine innovative Unternehmenskultur bieten große Chancen für die nachhaltige Entwicklung des Geschäftsmodells. Für die Software AG birgt der niedrige Frauenanteil in den MINT-Studiengängen ein hohes Risiko für eine spätere Ungleichverteilung von Frauen und Männern in den technischen Fachbereichen. Aus diesem Grund unternimmt die Software AG seit einigen Jahren vor allem in Deutschland erhebliche Anstrengungen, um die Attraktivität der IT-Berufe für Frauen zu erhöhen. Bereits während der Schulausbildung werden Informationsveranstaltungen sowie Kurzpraktika für Schüler/innen angeboten. Darüber hinaus veranstaltet die Software AG spezielle Informationsveranstaltungen und beteiligt sich an diversen Projekten ausschließlich für weibliche Schülerinnen bzw. Frauen, um deren Interesse für MINT-Berufe zu erhöhen.

Das eingeführte Diversitätskonzept für die Besetzung des Vorstands und Aufsichtsrats wurde im Berichtsjahr 2017 im Rahmen des Auswahlverfahrens eines neuen Vorstandsvorsitzenden der Software AG berücksichtigt.

Darüber hinaus bestehen aus Sicht der Software AG keine wesentlichen Risiken, die mit ihren Geschäftsbeziehungen, Produkten oder Dienstleistungen verknüpft sind und die sehr wahrscheinlich schwerwiegende negative Auswirkungen auf die Gleichbehandlung haben oder haben werden. Grundlegende Kennzahlen zur Messung und Steuerung der Diversität werden in den folgenden Tabellen aufgeführt:

Vorstand und Aufsichtsrat nach Geschlecht und Altersgruppe

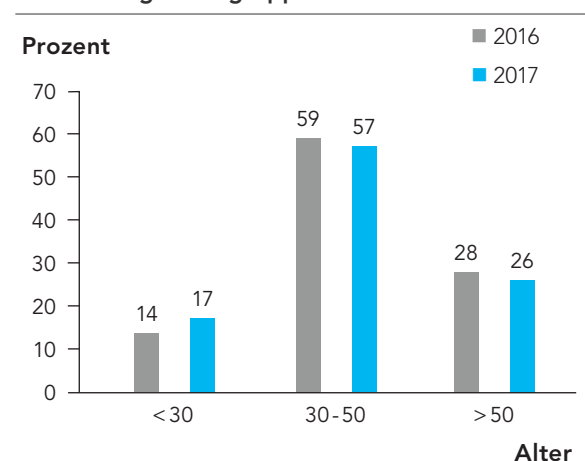
31.12.2017		
Aufsichtsrat	in %	nach Altersgruppe
davon männlich	83,3	>50 Jahre
davon weiblich	16,7	30-50 Jahre
Vorstand	in %	nach Altersgruppe
davon männlich	100	>50 Jahre
davon weiblich	0	—

Mitarbeiter* nach Geschlecht und Altersgruppe

in %	31.12.2017	31.12.2016
weiblich nach Altersgruppe	28,1	28,4
<30	4,9	4,3
30-50	15,8	16,4
>50	7,4	7,7
männlich nach Altersgruppe	71,8	71,6
<30	12,0	9,3
30-50	41,2	42,5
>50	18,6	19,8
divers nach Altersgruppe	0,1	—
30-50	0,1	—
>50	0,0	—
Gesamt	100	100

* Um ruhende Anstellungsverhältnisse bereinigt. Unterjährig liegen keine signifikanten Änderungen oder saisonbedingte Schwankungen der Mitarbeiterzahlen vor.

Entwicklung Altersgruppen



Gesamtzahl der Mitarbeiter* nach Geschlecht

Vollzeitkräfte	31.12.2017	31.12.2016	Δ in %
Männlich	3.300	3.219	3
Weiblich	1.291	1.252	3
Divers	5	—	—
Vollzeitkräfte gesamt	4.596	4.471	3

Gesamtzahl der Mitarbeiter* nach Region

Vollzeitkräfte	31.12.2017	31.12.2016	Δ in %
davon in EMEA	1.627	1.603	1
davon in APJ	1.025	948	8
davon in HQ	840	828	1
davon in North America	596	624	-4
davon in DACH	402	361	11
davon in LATAM	106	107	-1
Vollzeitkräfte gesamt	4.596	4.471	3

Gesamtzahl der Mitarbeiter* nach Beschäftigungsverhältnis und Geschlecht

	31.12.2017	31.12.2016	Δ in %
Vollzeit	4.280	4.156	3
davon männlich	3.207	3.110	3
davon weiblich	1.069	1.046	2
davon divers	4	—	—
Teilzeit	316	315	<1
davon männlich	93	93	0
davon weiblich	222	222	0
davon divers	1	—	—
Angestellte gesamt	4.596	4.471	3

* Jeweils in Vollzeitäquivalenten, um ruhende Anstellungsverhältnisse bereinigt. Unterjährig liegen keine signifikanten Änderungen oder saisonbedingte Schwankungen der Mitarbeiterzahlen vor.

Alle Angaben beruhen auf den wesentlichen Daten zum Personalbestand aus dem globalen Datenbestand der Software AG. Die Daten wurden zum Stichtag 31. Dezember 2017 abgerufen, und alle Angaben werden einheitlich in FTEs (Vollzeitäquivalent) angegeben. Arbeitnehmer, die nicht Angestellte der Software AG sind, verrichten keinen signifikanten Anteil der Aktivitäten der Organisation.

Förderung einer transparenten und vertrauensvollen Unternehmenskultur**Konzepte und Due-Diligence-Prozesse**

Die Unternehmenskultur der Software AG umfasst die Werte, Normen und Einstellungen, welche die Entscheidungen, Handlungen und das Verhalten der Mitglieder des Unternehmens prägen. Diese Werte und Normen werden tagtäglich von den Mitarbeitern der Software AG gelebt. Um die verantwortungsvolle Unternehmensführung nachhaltig sicherzustellen, wurden die gemeinsamen Verhaltensrichtlinien im Code of Conduct festgehalten. Darüber hinaus hat die Software AG 2017 ihre Leadership Principles an die Anforderungen einer modernen, offenen, transparenten und gleichberechtigten Unternehmenskultur angepasst. Im Mittelpunkt steht das Leitbild der authentischen Führung (Authentic Leadership). Ziel ist es, eine Umgebung zu schaffen, in der die Mitarbeiter und Führungskräfte bei allem, was sie tun, nach bestmöglicher Leistung streben.

Die Leadership Principles der Software AG



Die Leadership Principles sind eine Anleitung zur kontinuierlichen Verbesserung der eigenen Arbeitsweise, zur Findung neuer Ideen oder der besten Lösung für das Problem eines Kunden. Das Streben nach bestmöglicher Leistung steht dabei auf sechs Säulen:

- **Customer Centricity:** Der Kunde steht für uns im Mittelpunkt. Mit Leidenschaft für unsere Technologie arbeiten wir eng mit dem Kunden zusammen, um die für ihn bestmögliche Lösung zu erzielen.
- **One Winning Team:** Wir arbeiten bereichs- und regionenübergreifend als ein schlagkräftiges Team zusammen, in dem der Beitrag jedes einzelnen zählt.
- **Empower to Achieve Results:** Befähigung und die Ausstattung mit den notwendigen Befugnissen führen dazu, dass die Mitarbeiter eigenverantwortlich die bestmöglichen Ergebnisse erzielen.
- **Innovation & Openness to Change:** Wir sind offen für und neugierig auf Neues und schaffen so Raum, um zusammen mit unseren Kunden oder für unsere Kunden neue, kreative und innovative Lösungen zu schaffen.
- **Agility & Speed:** Notwendige Veränderungen führen wir schnell und flexibel durch.
- **People Focus:** All dies erreichen wir nur, indem wir unseren Mitarbeitern Wertschätzung und Achtung

entgegenbringen. Nur Mitarbeiter, deren Leistung geachtet wird, können Höchstleistungen erbringen.

Die Software AG hat die neuen Leadership Principles 2017 ausgerollt und in ihre Programme zur Mitarbeiterentwicklung und in den Markenauftritt integriert. Auch 2018 wird die Software AG Trainingsangebote und Workshops zum Thema gelebte Leadership Principles machen und den Prozess zum Aufbau und zur Festigung einer transparenten und vertrauensvollen Unternehmenskultur weiter vorantreiben. Im Fokus werden dabei Zusammenarbeit, Kommunikation sowie die Anerkennung und Befähigung jedes einzelnen Mitarbeiters stehen. Die Unternehmensleitung ist eng in die Weiterentwicklung dieser Konzepte und Maßnahmen eingebunden.

Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren

Die Software AG konnte keine wesentlichen Risiken identifizieren, die sich in Bezug auf eine transparente Unternehmenskultur aus der eigenen Geschäftstätigkeit, aus den Beziehungen zu Lieferanten und Partnern sowie aus den eigenen Produkten und Dienstleistungen ergeben.

Die Maßnahmen zur Förderung einer transparenten und vertrauensvollen Unternehmenskultur werden kontinuierlich umgesetzt und erweitert. Im Rahmen der Vorstellung der Leadership Principles wurden unter Einbindung der obersten Führungsebene Vorträge und Schulungen zu den sechs Principles angeboten. Insgesamt bietet die

Software AG ihren Mitarbeitern über das Learning-Management-System iLearn allein im Bereich Leadership und Führung elf unterschiedliche Trainingsangebote an. Dieses Portfolio wurde im Wesentlichen 2017 entwickelt. Zwei dieser Kurse fokussieren sich ausdrücklich auf die Leadership Principles der Software AG, indem sie eine allgemeine Erläuterung und – über eine Serie von Kursen – eine Vertiefung der Leadership Principles anbieten. Darüber hinaus werden in den Standorten nach Bedarf maßgeschneiderte Führungstrainings angeboten. Ziel ist es, mit diesem Angebot so viele Führungskräfte und Mitarbeiter wie möglich zu erreichen. Das Angebot wurde von der Belegschaft sehr gut angenommen. Allein 2017 haben sich insgesamt rund 1.300 Mitarbeiter für die beiden Angebote im Bereich Leadership Principles registriert. Das Angebot wird 2018 fortgesetzt und erweitert.

Trainingsprogramme und Weiterbildungsmaßnahmen

Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Die Corporate University der Software AG bietet zahlreiche Trainings für alle Mitarbeiter an und macht diese über das Learning-Management-System iLearn zugänglich. Das Angebot umfasst Online- und Präsenzschulungen durch eigene und externe Trainer. Kostenlose Trainings können von Mitarbeitern zu jeder Zeit selbst gebucht werden. Kostenpflichtige Weiterbildungen werden mit der Führungskraft abgestimmt, darüber hinausgehende Schulungsmaßnahmen vermittelt der Personalbereich bzw. der Corporate-University-Bereich.

In iLearn wird allen Mitarbeitern das gesamte Trainingsprogramm online zur Verfügung gestellt. Das Schulungsangebot der Software AG umfasste 2017 insgesamt 1.128 Kurse, davon rund 880 als E-Learning. Die überwiegende Mehrheit der Kurse behandelt Technologiethemata. Besonders signifikant ausgebaut wurde 2017 das Portfolio an selbstentwickelten Soft-Skill-Kursen, welches nun über 130 Kurse und damit gut 10 Prozent des gesamten Angebots umfasst. Die Software AG setzt bei ihrem Kursangebot

besonders auf Eigenentwicklung, da sich in der Vergangenheit gezeigt hat, dass diese Kurse eine höhere Akzeptanz bei den Mitarbeitern finden.

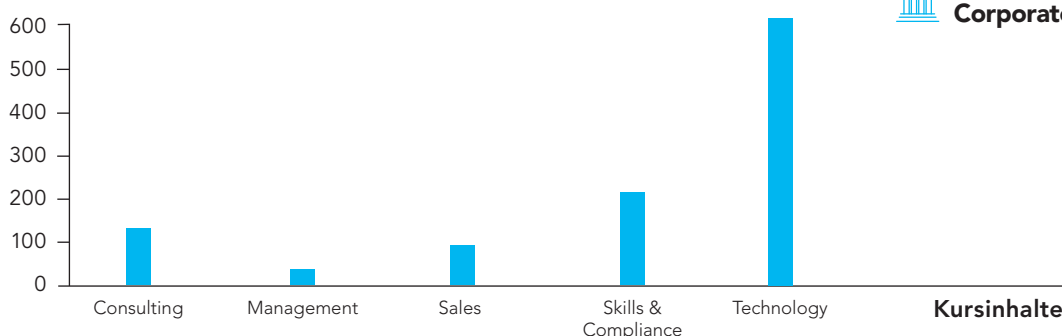
Das Kursangebot der Corporate University ist eng synchronisiert mit den Anforderungen des Markts, der Nutzer der Produkte der Software AG, der Organisation sowie der Führungskräfte und Mitarbeiter. Vor allem bei Angeboten der Personalentwicklung und Unternehmenskultur ist die Einbindung der Führungsebene wichtig. Bei Themen der Leitkultur werden der Vorstand und die oberste Führungsebene eingebunden. So hat der Vorstandsvorsitzende die Wichtigkeit der vom Vorstand entwickelten Leadership Principles in einem allen Mitarbeitern als E-Learning zugänglichen Interview erläutert. Die Leadership Principles wurden über die erste Führungsebene in die jeweiligen Bereiche kaskadiert und durch weitere Angebote an die Führungskräfte wird so eine Kultur des Vorlebens von Werten etabliert.

Einen Teil des weltweiten Schulungsangebots in iLearn bilden standardisierte Trainingsprogramme, etwa die Grundlagenschulung für neue Mitarbeiter, das Global-Consulting-Services- oder das Sales-Enablement-Programm. Ausgearbeitete Entwicklungspfade bereiten auf Produktzertifizierungen vor oder dienen der Aus- und Weiterbildung der Software AG-Produktberater (Consultants). Mitarbeiter und Führungskräfte stimmen einen individuellen Lernplan ab, der in iLearn dokumentiert wird. Zudem gibt es ein Kursangebot zur Führungskräfteentwicklung, unter anderem für zukünftige Nachwuchstalente und leitende Mitarbeiter, sowie betriebswirtschaftliche Angebote für das Top-Management.

Regelmäßige Gespräche über Leistung und Karriereentwicklung sind bei der Software AG obligatorisch. Diese Gespräche werden von einer entsprechenden Software unterstützt und finden im ersten und zweiten Quartal eines Jahres für das Vorjahr statt. 2017 betrug die Erfüllungsrate 90 Prozent. Der Prozess gilt nicht für Line-1-Manager und Mitarbeiter in der Probezeit.

Kursangebot nach Themen

Anzahl
der Kurse



 Software AG
Corporate University

Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 404)

In einem stark wettbewerbsorientierten Marktumfeld ist es ein Risiko für Unternehmen, die Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter zu vernachlässigen. Die Software AG setzt daher auf die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter und sieht darin eine Chance zur Erreichung eines entscheidenden Wettbewerbsvorteils. Denn die Mitarbeiter der Software AG tragen mit ihren fachlichen und persönlichen Kompetenzen entscheidend zum Geschäftserfolg des Unternehmens bei. Etwa 90 Prozent des Kursangebots der Corporate University besteht aus zeitgemäßen, virtuellen Onlinekursen interner und externer Anbieter. Die verbleibenden 10 Prozent des Kursangebots machen reguläre Präsenzs Schulungen aus.

Die Zufriedenheit der Kursteilnehmer wird kontinuierlich überprüft, das Schulungsangebot evaluiert und an die Nachfrage angepasst. Informationen zur Registrierung, Anzahl sowie Zufriedenheit der Teilnehmer stellt das System über Reports zur Verfügung. Das durchschnittliche Kursfeedback liegt bei einem Zufriedenheitswert von 85,9 Prozent, das entspricht einer erneuten Verbesserung von 1 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert. Auch die Nutzungsrate des Angebots ist sehr gut: 2017 haben sich die Mitarbeiter der Software AG im Schnitt über alle Bereiche und Regionen für rund acht Kurse je Mitarbeiter registriert. Insbesondere unsere eigenen Tutoren und Trainer erhalten Zustimmungswerte von 89,2 Prozent, was zeigt, dass der Ansatz „jeder ist ein Schüler und ein Lehrer“ nicht nur auf breite Akzeptanz stößt, sondern auch zu hoher Qualität führt.

Bekämpfung von Korruption und wettbewerbswidrigem Verhalten (§ 289c Abs. 2 Nr. 5 HGB)

Der Ruf eines Unternehmens ist eines seiner wichtigsten Güter. Darauf basieren alle Beziehungen zwischen den Mitarbeitern, Kunden, Partnern, Aktionären und auch den Mitbewerbern des Unternehmens. Es ist ein zentrales Anliegen der Software AG, ihr Bestreben, in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld zu bestehen, durch verantwortliches, integrires Handeln zu ergänzen.

Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Die Software AG hat deshalb einen Code of Conduct eingeführt, der ein faires (Wettbewerbs-)Verhalten verlangt und alle Mitarbeiter anhält, sämtliche anwendbaren Kartell- und Wettbewerbsgesetze einzuhalten. Entsprechende Trainings sowie die klaren Vorschriften des Code of Conduct fördern bei der Software AG Integrität und faire Geschäftspraktiken in den vielen Ländern, in denen sie tätig ist. Mitarbeiter können alle Fragen zum Wettbewerbs- und Kartellrecht an die für ihre Region zuständige Rechtsabteilung der Software AG oder das Compliance Board richten. Die Software AG unternimmt alle Anstrengungen, um Integrität und Fairness wahren zu lassen und die entsprechenden Kontrollmaßnahmen zu etablieren.

Folgende Verbote sind unter anderem im Code of Conduct festgelegt (ohne Einschränkungen):

- Absprachen mit Mitbewerbern, die Kunden schaden, wie Preisabsprachen, Angebotsabsprachen und Absprachen, die den Wettbewerb für Kunden oder Verträge ausschließen
- Absprachen, nach denen ein Kunde oder Lieferant in seiner Freiheit, ein Produkt zu verkaufen in unangemessener Weise eingeschränkt wird, dazu zählen auch die Festlegung eines Wiederverkaufspreises für ein Produkt oder eine Dienstleistung oder die Festlegung unangemessener Bedingungen für den Verkauf von Produkten, Technologien oder Dienstleistungen sowie eine Absprache, nach der andere Software AG-Produkte und Dienstleistungen erworben werden
- Monopolisierungsversuche, zum Beispiel Ausnutzung einer dominierenden Marktstellung, um andere vom Wettbewerb auszuschließen
- Erwerb von Informationen über den Wettbewerb durch illegale oder unethische Methoden

Das Compliance Board prüft und bewertet Compliance-Fragen und -Bedenken und stellt sicher, dass sich die Mitarbeiter gesetzeskonform verhalten, interne Regeln und Verfahren befolgt werden und das Verhalten des Unternehmens dem Code of Conduct der Software AG ent-

spricht. Das Compliance Board berichtet an den Vorstandsvorsitzenden. Bei möglichen Compliance-Verstößen ordnet das Compliance Board weiterhin interne Überprüfungen an. Diese werden vom Vorstandsvorsitzenden genehmigt und von Internal Audit durchgeführt. Die Ergebnisse der Prüfung und entsprechende Korrekturmaßnahmen werden dem Compliance Board und dem Vorstandsvorsitzenden berichtet und von diesen geprüft.

Der Senior Vice President Audit, Processes & Quality der Software AG berichtet dem Audit-Komitee des Aufsichtsrats regelmäßig die Ergebnisse der internen Prüfungen. Dies gilt auch für die Ergebnisse der Prüfungen, die vom Compliance Board angeordnet werden. Die Berichte erstrecken sich auch über andere Themen, etwa die kontinuierliche Verbesserung der Compliance-Instrumente der Software AG und die Wirksamkeit interner Kontrollen.

Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 205 und 206)

Im Rahmen der internationalen Geschäftstätigkeit eines Unternehmens entstehen Risiken von Korruption und wettbewerbswidrigem Verhalten aufgrund eines auf Länderebene variierenden Verständnisses einer ethischen und moralischen Geschäftspraxis. Ziel der Software AG ist es, dass sich alle Mitarbeiter an den eingeführten Verhaltenskodex des Unternehmens halten. Dazu werden die Mitarbeiter der Software AG regelmäßig über die Bestimmungen und Maßnahmen zur Bekämpfung von Korruption und wettbewerbswidrigem Verhalten informiert. Bei der Einführung wurde der Code of Conduct vom Vorstandsvorsitzenden in Form einer E-Mail an alle Mitarbeiter gesendet. Seitdem ist der Code of Conduct Bestandteil des sogenannten Willkommenspakets, das jeder Mitarbeiter weltweit beim Eintritt in das Unternehmen erhält. 96,2 Prozent aller Software AG-Mitarbeiter haben ein Training zum Code of Conduct absolviert und die geforderte Zertifizierung erhalten. Alle Geschäftspartner der Software AG sind verpflichtet, entweder den Partner Code of Conduct oder den Supplier Code of Conduct der Software AG zu unterzeichnen. Ausnahmen hiervon werden durch das Compliance Board bewertet und entschieden.

Der jährliche interne Auditplan für Länder mit einem bestimmten Betrugswahrnehmungs-Index wurde von der Software AG um Fragen der Betrugsprävention und -erkennung ergänzt. Ein Risikomanagement, das sich explizit mit der Erkennung von Betrug in den Betriebsstätten beschäftigt, ist nicht vorhanden.

Im Geschäftsjahr 2017 hat die spanische Kartellbehörde Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) gegen die Software AG ESPAÑA, S.A. Unipersonal (Software AG Spanien) und 13 andere IT-Firmen eine Untersuchung eingeleitet. Die CNMC beschuldigt die Software AG Spanien, an sogenannten „verdeckten Ausschreibungen“, Preisabsprachen, der Weitergabe von Informationen und anderen wettbewerbswidrigen Aktivitäten beteiligt zu sein. Vorfälle dieser Art werden von der Software AG auf Vorstandsebene geprüft und, bei Bedarf, werden im Rahmen der grundlegenden Konzepte und Due-Diligence-Prozesse entsprechende Anpassungen der Maßnahmen ergriffen, um eine Wiederholung zu vermeiden. Insgesamt stuft die Software AG aufgrund der ergriffenen Maßnahmen das Risiko von Korruption und wettbewerbswidrigem Verhalten als gering ein.

Kundenbelange

Steigerung der Kundenzufriedenheit

Gut funktionierende Partnerschaften basieren auf Vertrauen, Engagement und Austausch. Der Erfolg ihrer Kunden ist und bleibt für die Software AG ein Ziel, für das sie sich entschieden einsetzt. Deshalb befragt sie regelmäßig ihre Kunden, fordert und fördert Vorschläge für kundenzentrierte Lösungen aus dem Kreis ihrer Mitarbeiter und wendet Design-Thinking-Methoden an, damit sie ihren Kunden schnell Lösungen zur Verfügung stellen kann, die einen hohen Nutzen bieten.

Konzepte und Due Diligence

Ein zentrales Ziel der Software AG ist es, bei ihren Kunden Innovation und Wettbewerbsdifferenzierung voranzutreiben und ihre erfolgreiche digitale Transformation zu unterstützen. Eng damit verbunden sind die drei Schwerpunkte des Kundenzufriedenheitsprogramms der Software AG.

Kommunikation: Der Software AG liegt sehr an einer offenen Kommunikation mit ihren Kunden. Um ihre Prozesse, Produkte und Services zu verbessern, erfasst und prüft sie regelmäßig Kundenrückmeldungen.

Zusammenarbeit: Die Software AG arbeitet unternehmensintern, innerhalb ihres Partnernetzwerkes und mit ihren Kunden eng zusammen, um sicherzustellen, dass ihre Kunden mit Software AG-Technologie einen maximalen Nutzen erzielen.

Co-Innovation: Die Software AG wendet in Forschung und Entwicklung moderne Design-Thinking-Methoden an, damit sie konstruktive und relevante Kundenlösungen so schnell wie möglich bereitstellen kann.

Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren

Die Software AG konnte keine wesentlichen Risiken identifizieren, die sich in Bezug auf die Kundenzufriedenheit aus der eigenen Geschäftstätigkeit, aus den Beziehungen zu Lieferanten und Partnern sowie aus den eigenen Produkten und Dienstleistungen ergeben.

Die Software AG führt jedes Jahr eine Umfrage durch, um die Erfahrungen ihrer Kunden mit der Software AG zu erfassen. Je nach Art der Zusammenarbeit mit der Software AG werden die Kunden auch von den Bereichen Global Support, Global Consulting Services oder Global Education Services regelmäßig zu ihren Erfahrungen mit der Software AG befragt. Das Ziel dieser Befragungen ist, dass alle Kunden in allen Phasen der Interaktion vollkommen mit der Zusammenarbeit zufrieden sind.

Ergebnisse der Kundenzufriedenheitsumfrage 2017

Die Rücklaufquote der weltweiten Kundenbefragung ist 2017 signifikant gestiegen. Das lag daran, dass die Verteilerlisten aktualisiert wurden, um gezielt die aktiven Kunden zur Befragung einzuladen. Die Kundenzufriedenheit, gemessen durch den Net Promoter Score, konnte 2017 in allen Regionen, mit Ausnahme von Nordamerika, noch weiter gesteigert werden. Insbesondere die globale Markenwahrnehmung der Digital Business Platform hat sich im Vergleich zum Vorjahr verbessert. In den Regionen APJ, EMEA Süd und Nordamerika hat sich die Bewertung des Bereichs Global Consulting Services positiv entwickelt. Die Werte für den Bereich Global Support sind gegenüber 2016 im Großen und Ganzen stabil geblieben; eine positive Tendenz war in den Regionen APJ und EMEA Süd zu verzeichnen. Insgesamt gaben mehr Kunden an, dass sie sich einen häufigeren Kontakt mit dem für sie zuständigen Vertriebsmitarbeiter wünschen.

Im Rahmen der Kundenbefragung werden auch Fragen zu Markttrends gestellt, die Rückschlüsse auf Digitalisierungs- und IoT-Projekte bei den Software AG-Kunden zulassen. So haben 62 Prozent der befragten Unternehmen mit der digitalen Transformation begonnen. Sie sehen den Einsatz neuer Technologien als die größte Herausforderung der digitalen Transformation. Im Bereich Internet of Things (IoT) stellen Sicherheits- und IT-Infrastrukturfragen die wichtigsten Herausforderungen dar. Ebenfalls abgefragt wurden die Verbesserungswünsche der Kunden. Diese stellen für die Software AG einen wichtigen Ansatzpunkt dar, um entsprechende Maßnahmen aufzusetzen mit dem Ziel, die Kundenzufriedenheit zukünftig noch weiter zu steigern.

Rücklaufquote der Kundenzufriedenheitsumfrage 2017

in %	2017	2016	2015
Gesamt	8,9	5,5	1,7

Sicherung einer hohen Qualität der Software AG-Produkte

Konzepte und Due Diligence

Das Bestreben, einen Mehrwert für ihre Kunden zu schaffen und damit zu ihrem Erfolg beizutragen, bestimmt das Handeln der Software AG. Die Software AG will es ihren Kunden ermöglichen, sich in der digitalen Welt von ihren Mitbewerbern abzugrenzen. Um dieses Ziel gemeinsam zu erreichen, bekennt sich jeder Software AG-Mitarbeiter zu folgenden Werten:

- Der Kunde steht im Mittelpunkt allen Handels, von der Kollaboration und Co-Innovation bei der Entwicklung neuer Produkte bis zur Art und Weise, wie die Software AG ihre Dienstleistungen und Lösungen vertreibt
- Compliance mit Gesetzen und Vorschriften zu Qualitäts-, Sicherheits- und Leistungsanforderungen in allen Ländern, in denen die Produkte und Dienstleistungen der Software AG vertrieben werden
- Unterstützung und kontinuierliche Verbesserung des Geschäftskontinuitäts-Managementsystems der Software AG

Diese Verpflichtungen wird die Software AG nachvollziehbar und konsequent verfolgen, mithilfe eindeutig dokumentierter Prozesse, Kennzahlen (wie Qualitätsziele, routinemäßige Überprüfungen des Qualitätsmanagements) und einer Unternehmenskultur, die auf Qualität ausgerichtet ist. Die Maßnahmen der Software AG zielen auf eine kontinuierliche Zertifizierung in den Bereichen Qualitätsmanagement, Geschäftskontinuität und Informationssicherheit ab. Mit den im Folgenden beschriebenen Maßnahmen reduziert die Software AG mögliche Risiken, die aus einer unzureichenden Produktqualität entstehen, auf ein geringes Maß.

Nach ISO 9001 zertifiziertes Qualitätsmanagement-System

Das nach ISO 9001 zertifizierte Qualitätsmanagement-System (QMS) der Software AG schafft die Grundlage für eine hohe Kundenzufriedenheit, hochwertige Support-Dienstleistungen und Software sowie kontinuierliche Verbesserungen. Die Systeme der Produktentwicklung, des Global Support sowie alle unterstützenden Funktionen sind Bestandteile des Software AG-QMS. Sie beschreiben die Prozesse, Rollen und Regeln, die für jeden Mitarbeiter in seinem Arbeitsalltag gelten. Sie beschreiben auch, wie wichtige Systeme abgesichert werden.

Das Qualitätsmanagement-System

- Prüft, ob Gesetze und Vorschriften bezüglich Qualität, Sicherheit und Leistung eingehalten werden
- Stellt die Fähigkeit der Software AG, ihren Kunden Support-Leistungen bereitzustellen, sicher
- Definiert eindeutig transparente Prozesse
- Ist die Basis für kontinuierliche Innovation im Rahmen einer agilen Entwicklungsumgebung
- Integriert Rückmeldungen, um sicherzustellen, dass die Software AG hochwertige Software bereitstellen kann, mit der ihre Kunden einen Wettbewerbsvorsprung erzielen können

Nach ISO 22301 zertifiziertes Geschäftskontinuitäts-Managementsystem

Das nach ISO 22301 zertifizierte Geschäftskontinuitäts-Managementsystem der Software AG ist hoch digitalisiert. Es beinhaltet bewährte Governance-Prozesse und sieht Incident-Response-Teams sowie Redundanzen wichtiger Infrastruktur und Anwendungen vor. Damit ist sichergestellt, dass die zentralen Systeme verfügbar sind, die die Kunden der Software AG brauchen, um ihre Compliance-Anforderungen erfüllen zu können. Das System gewährleistet, dass die Software AG ihren Kunden die benötigten Dienstleistungen auch in Krisensituationen schnell zur Verfügung stellen kann. Es wird ständig an veränderte Anforderungen angepasst und regelmäßig überprüft, seine Effizienz wird kontinuierlich verbessert.

Nach ISO 27001 zertifiziertes Cloud-Informationssicherheits-Managementsystem

Das nach ISO 27001 zertifizierte Cloud-Informationssicherheits-Managementsystem schafft die Grundlage für:

- Den Schutz von Informationen in der Cloud vor unberechtigtem Zugriff, unberechtigter Nutzung, Weitergabe, Änderung, Kenntnisnahme, Einsichtnahme, Speicherung oder Zerstörung
- Die proaktive Identifikation von Sicherheitsrisiken, die Prävention und Erkennung von sowie die Reaktion auf Sicherheitsverletzungen und Verstößen
- Die Einhaltung gesetzlicher, regulatorischer und vertraglicher Verpflichtungen
- Die Erkennung von Verbesserungspotenzial, die Einführung angemessener Verbesserungen und die Überprüfung ihrer Wirksamkeit

Diese Zertifizierung hilft entscheidend, das Vertrauen potenzieller und bestehender Cloud-Kunden zu gewinnen und zu halten sowie die Compliance-Anforderungen zu erfüllen, die diese an ihre Lieferanten stellen.

Qualitätsvorgaben bei der Produktentwicklung

Die Investitionen der Software AG in das Qualitätsmanagement sind eng verbunden mit ihrem Bekenntnis zu einer kundenzentrischen Entwicklung. Das heißt, der Kunde wird eng in den Zyklus einbezogen – von der Idee bis zum Produkt. Klar definierte Entwicklungs- und Testprozesse, die mit Feedback-Schleifen kombiniert sind, stellen die Agilität und Flexibilität sicher, die nötig ist, um erstklassige Software zu entwickeln, durch die Software AG-Kunden den von ihnen angestrebten Wettbewerbsvorsprung erreichen. Regelmäßige Software-Releases, Updates und ständige Verbesserungen sind ein gutes Fundament für die operative Effizienz und Exzellenz.

Verfügbarkeit von Produktsupport für den Kunden

Konzepte und Due Diligence

In der digitalen Welt erwarten die Kunden, dass der weltweite Support der Software AG rund um die Uhr verfügbar und damit die Kontinuität ihrer zentralen Geschäftssysteme stets gewährleistet ist. Um diesen Erwartungen gerecht zu werden, verpflichtet sich der Global Support der Software AG, auf allen Organisationsebenen höchste Qualitätsvorgaben zu erfüllen. Das wird erreicht durch:

- Befähigung der Mitarbeiter
- Kontinuierliche Verbesserung der Kompetenzen der Mitarbeiter
- Kontinuierliche Messung und Überprüfung der Kundenzufriedenheit
- Nutzung von Innovationen zur Verbesserung des Kundenerlebnisses und der eigenen Effizienz

Die Strategie der Software AG für die Aufrechterhaltung der Geschäftskontinuität gewährleistet, dass ihre Kunden jederzeit die erforderlichen Dienstleistungen erhalten.

Qualitätsvorgaben des Global Support

Der Global Support der Software AG ist nach ISO 9001 zertifiziert. Diese Zertifizierung spricht für die hohe Qualität der Prozesse und Werkzeuge der Software AG. Der Erfolg ihrer Kunden steht für die Software AG an oberster Stelle, und zwar ab dem ersten Tag, an dem der Kunde ein Produkt einsetzt. Mit dem Enterprise Active Support bietet die Software AG einen schnellen, agilen und proaktiven Kunden-Support für ihre Digital Business Platform und ihre geschäftskritischen Adabas & Natural-Anwendungen an.

Kunden, die sich für den Enterprise Active Support entscheiden, profitieren von branchenführenden Leistungen und schnellen Reaktionszeiten in jeder Zeitzone. Zu den Leistungen des Enterprise Active Supports zählen:

- 24/7-Support, einschließlich Telefon-Support
- Technischer Support für kritische Fälle
- Zugriff auf Empower, das rund um die Uhr verfügbare Kunden-Support-Portal und Self-Service-Extranet
- Neue Produktversionen, Patches und Fixes

Der Global Support der Software AG unterstützt Kunden im Problemfall durch ein breites Spektrum an Problemlösungsmaßnahmen. Dazu zählen Fehlerdiagnose und -analyse, Auswertung von Diagnosedaten sowie Unterstützung bei der Problemlösung. Daneben haben Kunden auch die Möglichkeit, im Knowledge Center der Software AG nachzusehen, ob ihr Problem bereits bekannt ist und es schon eine Lösung dafür gibt. Kunden erreichen sowohl den Global Support als auch das Knowledge Center über Empower. Die Zugangsdaten zu Empower ermöglichen den Kunden auch den Zugang zu den Communities und Diskussionsforen der Software AG. Hier haben sie die Möglichkeit, mit Experten Kontakt aufzunehmen, Fragen zu stellen, Ratschläge zu erhalten und sich mit anderen Anwendern über Lösungen und Workarounds auszutauschen.

Der Bereich Global Support hat Prozesse zur Problem-meldung, zur Problemlösung, zur Störungsmeldung bei kritischen Problemen und zur Eskalation eingeführt. So koordiniert beispielsweise ein Strategic Support Manager auf Kundenanfrage alle Maßnahmen der Software AG und gewährleistet die optimale Lösung eines komplexen Problems. Weiter wurden Prozesse aufgesetzt, die kontinuierliches Feedback und somit stetige Verbesserungen sicherstellen. So versendet der Global Support beispielsweise in dem Moment, in dem eine Störungsmeldung geschlossen wird, einen Fragebogen an die Kunden.

Schutz der Kundendaten

Der Schutz personenbezogener Daten ist ein Grundrecht aller natürlichen Personen. In Artikel 8 der Grundrechtscharta der Europäischen Union (EU) ist der Schutz personenbezogener Daten als Grundrecht festgelegt, nach der EU-Datenschutzrichtlinie 95/46/EC ist er auch Bestandteil der EU-Datenschutzgesetze. Im Mai 2018 tritt die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in Kraft. Die Software AG achtet den Schutz der personenbezogenen Daten ihrer Kunden sowie deren Kunden und muss deshalb angemessene Maßnahmen umsetzen.

Konzepte und Due Diligence

Die Software AG hat einen Datenschutzbeauftragten ernannt und ein Datenschutz-Team zusammengestellt, das die Geschäftsbereiche zum Datenschutz berät. Derzeit wird nach den Anforderungen der DSGVO ein integriertes Datenschutz-Managementsystem (DMS) umgesetzt. Integrale Bestandteile des DMS sind die Prozesse zur Behandlung von Datenschutz-Vorfällen und -Verstößen, auch von Vorfällen und Verstößen, die Kundendaten betreffen. Die Software AG setzt dieses neue DMS mit ihren eigenen Produkten ARIS, ARCM und Alfabet um.

Die Datenschutzprozesse werden im Rahmen des ISO-9001-Audits auf ihre Wirksamkeit überprüft. Die Ergebnisse und Erkenntnisse werden dokumentiert, der Fortschritt wird in einem zentralen Audit-System gemessen. Das Management wird in entsprechenden Meetings regelmäßig informiert.

Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 418)

Im Jahr 2017 gab es bei der Software AG keinerlei Vorfälle, bei denen Kundendaten verletzt wurden oder verloren gingen. Es wurden keine Vorfälle nach den Vorschriften der anwendbaren Datenschutzgesetze gemeldet. Insgesamt stuft das Unternehmen diesen Sachverhalt als risiko- und chancenneutral ein.

Sozialbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 3 HGB)

Dialog auf regionaler Ebene und Entwicklung lokaler Gemeinschaften

Konzepte und Due Diligence

Die Software AG verfolgt das Ziel, konzernweit regional vernetzt und als guter „Corporate Citizen“ zum Wohl ihres jeweiligen Umfelds beizutragen. Die Themen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung sind auf höchster Ebene beim Vorstandsvorsitzenden verankert. Das Konzept der Software AG sieht vor, Sozialbelange auf regionaler Ebene zu adressieren. Dementsprechend ist die Führung lokal vor Ort bei der Entwicklung von Maßnahmen eingebunden. Dabei ist das gesellschaftliche Engagement seit Unternehmensgründung ein zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur der Software AG. Das Unternehmen ist stolz darauf, dass sich so viele Kolleginnen und Kollegen weltweit in zahlreichen ehrenamtlichen Projekten engagieren. Diesen Einsatz fördert und honoriert das Unternehmen gerne. Das soziale Engagement der Software AG-Mitarbeiter zeigt sich in vielen, lokalen Projekten an den weltweiten Standorten. Informationen zu einer Auswahl der aktuellsten Projekte werden regelmäßig unter [Software.AG/CSR/de](https://www.software-ag.com/CSR/de) veröffentlicht.

Den Grundstein für Nachhaltigkeit und verantwortliches Handeln hat der Unternehmensgründer Dr. h. c. Peter Schnell gelegt, und seine Prinzipien sind noch heute fest in der Unternehmenskultur der Software AG verankert. Vor 26 Jahren rief er die Software AG-Stiftung ins Leben, die mit einem Aktienanteil von knapp 33 Prozent Ankerinvestor ist.

Weltweit schlägt die Software AG mit eigenen Aktionen wie der internationalen Kampagne „Move Your Feet to Give a Hand“ die Brücke zwischen Betriebssport, Teamgeist sowie karitativem und sportlichem Engagement: Für jeden von Mitarbeitern bei offiziellen Laufwettbewerben zurückgelegten Kilometer spenden die Software AG, die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat sowie die Software AG-Stiftung einen festgelegten Geldbetrag. Im Jahr 2017 legten die Mitarbeiter eine Strecke von 6.376 (2016: 5.380) Kilometern zurück und erlebten eine Spendensumme von 28.000 (2016: 24.000) Euro. Seit Beginn der Aktion vor zehn Jahren haben die Mitarbeiter der Software AG zusammen 87.951 km zurückgelegt und somit mehr als zweimal die Welt umrundet. An welche gemeinnützigen Organisationen gespendet werden soll, schlagen ebenfalls die Mitarbeiter vor.

Insbesondere an ihrem Hauptsitz in Darmstadt ist die Software AG fest mit der Region verwurzelt und engagiert sich in zahlreichen Projekten mit und für verschiedenste Stakeholder-Gruppen.

So ist die Software AG bereits seit vielen Jahren ein Sponsor des Darmstädter Fußballclubs SV Darmstadt 98 (Die Lilien). Im Rahmen der sozialen Kampagne des Clubs „Im Zeichen der Lilie“ unterstützt die Software AG gemeinnützige Aktionen zugunsten von Menschen mit geistiger oder körperlicher Behinderung – beispielsweise die Organisation von Fußballtrainings für behinderte Sportler in Kooperation mit Special Olympics Hessen.

Es ist der Software AG ein großes Anliegen, die IT-Branche in Deutschland zu stärken. Als aktives Mitglied in mehreren Branchennetzwerken gestaltet die Software AG die politische und wirtschaftliche Landschaft aktiv mit: Beginnend mit der Modernisierung des Bildungssystems über die Förderung junger IT-Unternehmen bis hin zur Sicherung zukunftsfähiger Arbeitsplätze setzt die Software AG sich dafür ein, die wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Stärken ihrer Branche für den Erhalt der Innovationsfähigkeit des IT-Standortes Deutschland zu nutzen.

Die fortschreitende Digitalisierung ist auch in der Bildung zu einem festen Bestandteil und zu einem zentralen Handlungsfeld der digitalen Agenda der Bundesregierung geworden – in den Klassenzimmern, den Hörsälen, Berufs-



schulen und Betrieben. Digitalisierung als wirtschaftliches und gesellschaftliches Querschnittsthema erfordert dabei eine breit angelegte digitale Grundbildung bereits ab dem Grundschulalter. Die Software AG verfolgt mit dem eigenen University-Relations-Programm seit 2007 diese gesellschaftliche Verantwortung, um digitale Kompetenzen an Berufs- und Hochschulen sowie Universitäten weltweit auszubauen. Neu ist die Ausbildung an Grund- und weiterführenden Schulen. So wurde der am 10. Digital-Gipfel in Saarbrücken erstmals vorgestellte Micro-Computer namens „Calliope mini“ von der Software AG in einem bundesweit einzigartigen Pilotunterricht an der Robinson-Grundschule in Hattersheim getestet. Die Erkenntnisse aus diesem Pilotunterricht hat die Software AG einer breiten Öffentlichkeit in Form von YouTube-Lehrvideos kostenlos zur Verfügung gestellt. Im Sinne der frühkindlichen IT-Ausbildung ist die Software AG auch dem gemeinnützigen Verein „Wissensfabrik“ beigetreten und unterstützt damit ein Netzwerk von rund 130 Unternehmen und Stiftungen im Austausch von Wissen und Erfahrungen zur Förderung der digitalen Bildung.

Die Software AG beteiligt sich als Unternehmenspartner an diversen Forschungs- und Innovationsprojekten. So auch am Projekt „Systeminnovation für Nachhaltige Entwicklung – Transfer als Lernprozess in der Region“ der Hochschule Darmstadt. Zu dessen Ziel gehört der Aufbau eines lernenden Systems im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologien für ein transparentes und nachhaltiges Lieferketten-Management. Die Software AG stellt ihre Expertise und Technologien für den inhaltlichen Themenschwerpunkt „Nachhaltige Konsum- und Produktionsweisen“ bereit. Am Beispiel der Lederchemie werden dabei Potenziale ausgelotet, wie mithilfe von IoT-Lösungen eine vollständige Rückverfolgbarkeit der Produkte erreicht werden kann, unerwünschte Kontaminationen frühzeitig nachgewiesen oder sogar verhindert werden können und innovative sowie ökologisch verantwortliche Impulse für den Ledersektor gegeben werden können.

Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren

Die Software AG hat im Bezug auf den Sachverhalt Sozialbelange keine wesentlichen Risiken identifiziert und sieht hier vielmehr die Chance, der Gesellschaft und insbesondere den lokalen Gemeinschaften an den weltweiten Standorten im Rahmen der unternehmerischen Verantwortung etwas zurückzugeben. So gibt es lokale Programme zur Unterstützung gemeinnütziger Projekte. Jeder Vollzeitmitarbeiter der Software AG in Nordamerika hat ein Anrecht, acht Stunden pro Jahr einer freiwilligen gemeinnützigen Tätigkeit zu widmen. Ein ähnliches Programm gibt es auch in Deutschland: Hier können Mitarbeiter im ge-

setzlich vorgegebenen Rahmen bezahlten Urlaub nehmen, um freiwillige Jugendarbeit zu leisten.

Umweltbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 1 HGB)

Die technologischen Lösungen der Software AG helfen schon heute vielen Kunden dabei, ihre Ressourcen optimal und somit nachhaltig zu nutzen. Auch die Software AG selbst nimmt sich dabei nicht aus der ökologischen Verantwortung: Die 1.201 Mitarbeiter in Deutschland werden durch Ökostrom versorgt. Darüber hinaus wird in der Firmenzentrale in Darmstadt die Abwärme der Server zum Heizen des Gebäudes genutzt. Die Kantine bietet den Mitarbeitern in Darmstadt ein reichhaltiges Angebot an Gerichten in Bio-Qualität mit Produkten lokaler Anbieter.

Energieverbrauch

Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Die Software AG ist davon überzeugt, dass innovative Technologieentwicklungen auch immer eine Chance zur Effizienzsteigerung und damit zur Ressourcenschonung in sich tragen. Dies wiederum wirkt sich positiv auf die Umweltbilanz aus. Als IT-Unternehmen möchte die Software AG einen positiven Beitrag zur Reduzierung ihrer CO₂-Bilanz leisten, indem sie sich auf die Reduktion des eigenen Energieverbrauchs fokussiert und an allen Betriebsstätten in Deutschland erneuerbare Energien nutzt.

Die Software AG betrachtet alle Aspekte des Energiemanagements, des Energiebedarfs und der Energiebeschaffung an allen Betriebsstätten ganzheitlich und arbeitet daran, ihre Energiebilanz durch Energieeinsparungen und eine verstärkte Nutzung erneuerbarer Energien zu senken. Bei den genutzten Energiequellen steht Strom an erster Stelle. Dabei bevorzugt das Unternehmen Strom aus erneuerbaren Quellen. In Deutschland bezieht die Software AG ihren Strom bereits zu 100 Prozent aus erneuerbaren Quellen oder erzeugt ihn selbst.

Zur Steuerung des Stromverbrauchs an allen Betriebsstätten setzt die Software AG kontinuierlich Energiesparmaßnahmen um, zum Beispiel Nachrüstung der Beleuchtungssysteme, Austausch von Motoren und Nachrüstung der Gebäudetechnik. Beim Neubau von Gebäuden achtet sie schon bei der Planung auf Tageslichtnutzung, Beschattung und verbesserte Gebäudetechnik. Auch sucht die Software AG nach Wegen, die Energieintensität und Leistung ihrer Rechenzentren zu verbessern und durch Innovationen den Energiebedarf zu senken. Insgesamt konnte die Software AG ihren Energieverbrauch an den betrachteten Standorten im Jahresvergleich senken.

Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 302)

Energieeffizienz ist für die Software AG von wesentlicher Bedeutung: Sie trägt zu Kostensenkungen bei, hilft Nachhaltigkeitsziele zu erreichen und (Umwelt-)Risiken zu senken. Denn es geht nicht nur um Einsparungen. Das Produktportfolio der Software AG bildet die Grundlage für den Geschäftsbetrieb zahlreicher Unternehmen weltweit. Ihnen ermöglicht die Software AG einen intelligenten und effizienten Ressourceneinsatz. Somit können die Kunden die Lösungen der Software AG nutzen, um ihre eigene Energiebilanz zu verbessern und den CO₂-Ausstoß zu reduzieren.

Das Geschäftsmodell der Software AG enthält grundsätzlich nur ein sehr geringes Risiko für negative ökologische Auswirkungen. Auch im Bezug auf die weitere Betrachtung der Lieferkette, der Produkte und Dienstleistungen stuft das Unternehmen den Sachverhalt Umweltbelange als chancen- und risikoneutral ein.

Energieverbrauch 2017**Kennzahlen zum Energieverbrauch***

Jahr	Mitarbeiter (MA)	m ²	kWh/Jahr	kWh/m ²	kWh/MA
2016	2.956	68.849	9.298.914	135	3.146
2017	3.042	69.225	8.639.678	125	2.840

* Die erfassten Daten wurden aus den wesentlichen Standorten ermittelt und repräsentieren ca. 80% der gesamten Nutzfläche der Software AG, weltweit. Zum Erhebungsstichtag lagen die Daten aus den Standorten der USA noch nicht vor.

Eine Reduzierung von 135 auf 125 kWh/m² (–7 Prozent) und die gleichzeitige Verbesserung des Energieverbrauchs pro Mitarbeiter von 3.146 kWh/MA auf 2.840 kWh/MA (–10 Prozent) im Jahr 2017 resultiert aus einer kontinuierlichen Verbesserung der Gebäudetechnik, zusätzlichen Isolierungen und energieeffizienteren Anlagen, wie Beleuchtungssystemen (Umrüstung auf LED), modernen Jalousie- oder Klimaanlage.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Chancen- und Risikomanagement

Ziele

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

Organisation

Mit einem konzernweiten Chancen- und Risikomanagementsystem identifizieren wir frühzeitig mögliche Risiken, um diese richtig zu bewerten und so weit wie möglich zu begrenzen. Risiken sind dabei als Abweichungen von den geplanten Werten zu verstehen. Risiken im engeren Sinne sind, wie im allgemeinen Sprachgebrauch üblich, als negative Abweichungen zu den Planwerten und Chancen als positive Abweichungen zu den Planwerten definiert. Indem wir die Risiken kontinuierlich betrachten, können wir den Gesamtstatus stets systematisch und zeitnah einschätzen sowie die Wirksamkeit entsprechender Gegenmaßnahmen besser beurteilen. Dabei beziehen wir sowohl operative als auch finanzwirtschaftliche, konjunkturelle, rechtliche und marktbedingte Risiken ein. Chancen ergeben sich generell aus der komplementären Sicht der operativen und funktionalen Risikostruktur in allen Risikofeldern. Um die identifizierten Risiken laufend zu überwachen, setzt die Software AG verschiedene Controlling-Instrumente ein, die sich sowohl auf die Entwicklung des Gesamtunternehmens, als auch auf bereichsspezifische Themenstellungen beziehen. Durch

definierte Berichtswege wird der Vorstand kontinuierlich über derzeitige und künftige Chancen und Risiken sowie die aggregierte Risikostruktur informiert. Die Software AG aktualisiert und kontrolliert stetig die konzernweit gültigen Vorgaben zur Prävention und Reduzierung von Gefährdungen.

Verantwortung

Die in der Konzernzentrale für Risikomanagement verantwortlichen Bereiche steuern und kontrollieren die weltweite Chancen- und Risikovorsorge der Software AG sowie der Konzerngesellschaften. Sie erstellen die Chancen- und Risikoberichte, initiieren die Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems und erarbeiten risikomindernde Vorgaben für den gesamten Konzern. Funktion und Zuverlässigkeit des Systems sowie der Berichterstattung werden fortlaufend überprüft. Das Interne Kontrollsystem (IKS) der Software AG operationalisiert die Geschäftsrisiken. Es beinhaltet interne Richtlinien (Policies) zu Geschäftspolitik und -praktiken sowie eine konzernweite Vorgabe wirksamer interner Kontrollen, deren Einhaltung kontinuierlich überprüft wird. Die Policies regeln interne Prozesse und Verantwortungsbereiche auf lokaler und globaler Ebene. Sie dienen sowohl der Information des Managements, als auch der Überwachung der operativen Geschäftsrisiken des Software AG-Konzerns. Um die Transparenz zu erhöhen, werden diese Policies zentral verwaltet, veröffentlicht und deren Einhaltung kontinuierlich überprüft. Zentrale Geschäftsprozesse werden durch Softwareapplikationen, welche überwiegend auf eigener Technologie basieren, zentral gesteuert und überwacht. Ein weiterer Bestandteil des Chancen- und Risikomanagements ist der Risikotransfer von operativen Risiken auf Versicherer. Die weltweite Koordination hiervon erfolgt in der Konzernzentrale durch die Abteilung General Services.

Struktur des Chancen- und Risikomanagementsystems

Controlling

Das weltweit unter einheitlicher Leitung stehende Controlling überwacht zeitnah die sich aus dem operativen Geschäft ergebenden Risiken, unter anderem auch aus dem Professional-Services-Geschäft und berichtet monatlich die steuerungsrelevanten Kennzahlen an den Vorstand. Darüber hinaus werden sowohl operative, als auch strategisch relevante Risiken mithilfe eines strukturierten Reporting-Systems analysiert. Dabei werden mittels Kenn-

zahlen die Entwicklungen aller relevanten Unternehmensbereiche beleuchtet und monatlich oder quartalsweise (je nach Kennzahl) an den Vorstand berichtet. Überdies werden bei auftretenden Sondersituationen hinsichtlich möglicher Geschäftschancen bzw. -risiken Ad-hoc-Analysen durchgeführt und an den Vorstand berichtet.

Finanzen

Der Bereich Finanzen ist für die Erstellung aller rechnungslegungsrelevanten Richtlinien in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) verantwortlich. Alle abschlussrelevanten Bilanzierungsentscheidungen sowie der Umsatzlegungsprozess werden durch den weltweit verantwortlichen Corporate-Finance-Bereich überwacht bzw. getroffen. Dadurch wird die konzernweite Einhaltung der IFRS-Rechnungslegungsvorschriften sichergestellt.

Treasury

Das Corporate-Treasury-Team erstellt tägliche Cash-Reports für den Vorstand. Des Weiteren werden alle Sicherungsgeschäfte wöchentlich und darüber hinaus die European Monetary Infrastructure Regulations Reports (EMIR) monatlich an den Vorstand berichtet. Alle risikobehafteten Fremdwährungs- sowie Sicherungsgeschäfte dürfen ausschließlich durch das direkt dem Finanzvorstand unterstehende Corporate-Treasury-Team durchgeführt werden. Den Landesgesellschaften sind mittels einer globalen Treasury-Richtlinie alle risikobehafteten Geschäfte mit Derivaten verboten. Die Einhaltung dieser Richtlinie wird regelmäßig durch die Interne Revision geprüft. Der weltweite Prozess des Forderungseinzugs wird zentral in der Treasury-Abteilung überwacht.

Interne Revision

Die Interne Revision der Software AG ist ein aktiver Bestandteil des Risikomanagements des Unternehmens. Sie stellt durch einen systematischen und zielgerichteten Ansatz die Effektivität des Risikomanagements sowie die Bewertung und kontinuierliche Verbesserung des 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 direkt an den Vorstandsvorsitzenden und operiert weltweit.

Risikomanagement im Rechnungslegungsprozess

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

- Es bestehen detaillierte, weltweit einheitliche IFRS-konforme Bilanzierungsrichtlinien, die verpflichtend anzuwenden sind. Die Einhaltung dieser Richtlinien wird durch Corporate Finance sichergestellt und durch die Interne Revision geprüft.
- Die Buchhaltungen der Länder werden durch die lokal verantwortlichen Finance-Controlling-&-Administration-(FC&A)-Manager kontrolliert, die wiederum von den regional verantwortlichen FC&A-Managern überwacht werden. Die Landesgesellschaften melden ihre Zahlen an das zentrale Konzernrechnungswesen, das einen Teil des Corporate-Finance-Teams bildet. Dort werden die Zahlen der Landesgesellschaften mit dem Softwaretool SAP/BCS konsolidiert. Gleichzeitig konsolidiert Corporate Controlling die Gewinn- und Verlustrechnungen der Länder mit dem Office-Plus-System (Management-Information-System). Abschließend werden die beiden konsolidierten Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnungen gegeneinander gespiegelt, eventuelle Abweichungen untersucht und gegebenenfalls aufgetretene Unstimmigkeiten berichtigt.
- Die weltweite Funktionstrennung bei der Erstellung und Überprüfung buchhalterischer Zahlen ist durch die Separierung der Bereiche in Corporate Finance und Corporate Controlling gewährleistet. Beide berichten mit unterschiedlichen Bereichsleitern jeweils getrennt an den Finanzvorstand.
- Im Rahmen der Monatsberichtserstellung werden durch die Abteilungen Corporate Finance und Corporate Controlling die Berichtszahlen aller Reporting-Einheiten analysiert und geprüft. Eventuell auftretende Differenzen werden monatlich korrigiert.
- Alle konzerninternen Liefer- und Leistungsbeziehungen werden zentral verwaltet und durch Kooperationsverträge rechtlich geregelt. Die wesentlichen Leistungsverrechnungen erfolgen über zentrale Abteilungen in den Bereichen Corporate Finance und Corporate Controlling. Darüber hinaus sind die konzerninternen Abstimmungsprozesse in der Policy „Intercompany

Transactions“ weltweit einheitlich geregelt. Der Prozess der Umsatzlegung wird durch zentral gesteuerte weltweite Genehmigungsprozesse mit Beginn der Vertragsanbahnung streng überwacht. Das System zur präventiven internen Kontrolle (Global Deal Desk) ist weltweit implementiert. Alle Angebote zum Abschluss von Kundenverträgen durchlaufen diesen Genehmigungsprozess, in den neben der Rechtsabteilung auch Corporate Finance, Corporate Controlling sowie der Vorstand involviert sind.

- Nach Fertigstellung der Quartalsberichterstattung prüft die Interne Revision kontinuierlich alle wesentlichen Kundenverträge weltweit im Hinblick auf die Einhaltung des Genehmigungsprozesses und die korrekte Abbildung im Rechnungswesen.
- Die Zugriffsvorschriften auf die lokalen und zentralen Buchhaltungsprogramme sind mittels einer Policy weltweit einheitlich geregelt und werden durch die Abteilung Global Information Services (GIS) überwacht.
- Auf die Daten des SAP/BCS-Konsolidierungsprogrammes haben nur die Mitarbeiter der Konzernrechnungslegung Zugriff.
- Alle Konzernberichte werden im Rahmen des Vier-Augen-Prinzips im Bereich Corporate Finance durch eine zweite Person überprüft.
- Die Software AG beauftragt zur Bewertung komplexer Sachverhalte wie Aktienoptionsprogramme, Pensionsrückstellungen, Rechtsrisiken oder Kaufpreisuordnungen im Rahmen von Akquisitionen regelmäßig externe Sachverständige.

Strategisches Risiko- und Chancenmanagement (RCM)

Das strategische Risikomanagementsystem besteht aus einem zentralen interdisziplinären Kernteam, das sich aus den Leitern der Konzernbereiche Finanzen, Interne Revision und Recht zusammensetzt und in dieser Funktion an den Finanzvorstand berichtet. Für die Bewertung, das Überwachen sowie das Managen der identifizierten strategischen Risiken ist jeweils eine für das entsprechende Fachgebiet verantwortliche Führungskraft als Risikopate zuständig. Die Risikopaten werden vom Kernteam vorgeschlagen und durch den verantwortlichen Vorstand benannt. Die Risikobewertung erfolgt nach einem einheitlichen Bewertungssystem. Es berücksichtigt dabei als Risikoklassen die möglichen Auswirkungen der Risiken auf das Konzern-EBIT der nächsten drei Jahre. Diese

Auswirkungen sind unter Einbeziehung der vom Management durchgeführten, risikominimierenden Maßnahmen ermittelt.

Erwartete EBIT-Auswirkungen für die nächsten 3 Jahre (kumuliert) in Mio. EUR	Risikoklasse
20-50	gering
50-200	mittel
> 200	hoch

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

Diesen EBIT-Auswirkungen in den nächsten drei Jahren werden in einem gesonderten Schritt Eintrittswahrscheinlichkeiten in drei Risikostufen zugeordnet.

Eintrittswahrscheinlichkeiten in %	Risikostufen
0-33	unwahrscheinlich
34-66	wahrscheinlich
> 67	höher wahrscheinlich

Eintrittswahrscheinlichkeiten von 0 bis 33 Prozent werden mit der Risikostufe unwahrscheinlich, von 34 bis 66 Prozent mit der Risikostufe wahrscheinlich und über 66 Prozent mit der Risikostufe höher wahrscheinlich bewertet. Die Risikoklassen und -stufen werden dann anhand der Erwartungswerte in Äquivalenzkennzeichen aggregiert. Diese werden anschließend in Dreierstufen den kumulierten Risikosignalen zugeordnet.

Risikosignale	Risikorelevanz
Grün	untergeordnet
Gelb	mittel
Rot	signifikant

Alle strategischen Risiken und Chancen werden mit dieser Risikomatrix einheitlich bewertet. Risiken und Chancen, die nicht als strategisch erachtet werden, wurden nicht in

die Risikomatrix aufgenommen. Alle Verantwortungsträger des Konzerns sind dafür verantwortlich, neu erkannte strategische Risiken und Chancen an das Kernteam in der Konzernzentrale zu melden, das seinerseits den Vorstand informiert, um mögliche Bewältigungsstrategien zu beraten. Das Kernteam berichtet regelmäßig die fortlaufende Entwicklung der erkannten Risiken und Chancen an den Vorstand. Der Vorstand stellt das Risikomanagementsystem regelmäßig dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats vor und diskutiert mit diesem die Beurteilung der identifizierten Risiken und Chancen sowie geeignete Maßnahmen zur Administration der Risiken und Chancen.

Sicherstellung der Wirksamkeit des Risikomanagementsystems und des Internen Kontrollsystems

Das Risikomanagementsystem (RMS) und das IKS werden durch die Interne Revision regelmäßig auf ihre Wirksamkeit überprüft. Bei Bedarf werden Verbesserungsvorschläge erarbeitet, deren Umsetzung zentral überwacht wird. Rechnungslegungsrelevante Kontrollprozesse werden regelmäßig durch die Bereiche Corporate Finance und Corporate Controlling intern überprüft und den neuen Entwicklungen angepasst.

Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken und Chancen

Die Software AG stellt aus der Gesamtheit der im Rahmen des Chancen- und Risikomanagements identifizierten Chancen und Risiken wesentliche Risiko-Chancenfelder sowie Einzelrisiken und Chancen im Chancen- und Risikobericht dar.

Umfeld- und Branchenrisiken/-chancen

Marktrisiken

Marktrisiken bestehen unter anderem in den unterschiedlichen konjunkturellen Entwicklungen einzelner Länder bzw. Regionen. Die technologische Evolution der einzelnen Sektoren der IT-Industrie kann die jeweiligen Geschäftspotenziale der einzelnen Geschäftsbereiche sowohl positiv als auch negativ beeinflussen. Der ausgewogene Umsatzmix der Software AG reduziert die Abhängigkeit von einem einzelnen geografischen oder fachlichen IT-Teilmarkt. Das Unternehmen vermarktet Technologien, die einen weitgehend branchenunabhängigen Einsatz finden. Damit besteht keine Abhängigkeit von einzelnen Branchen oder Kunden. Mit technischen Innovationen, ständigen Forschungs-und-Entwicklungs-(F&E)-Investitionen sowie dem Zukauf neuer Technologien im Rahmen unserer technologiegetriebenen Akquisitionen

haben wir unser Produktportfolio deutlich erweitert und werden es auch in Zukunft weiter ausbauen. Dadurch fördern wir bei unseren Kunden die Flexibilität vorhandener IT-Infrastrukturen, welche erhebliche Kostenreduktionen erzielen und sichern uns damit langfristig eine breite Kundenbasis. Die Return-on-Investment-Zeiten sind für unsere Kunden verhältnismäßig kurz. Daher bieten sich unsere neuen Produkte auch in konjunkturellen Schwächephasen zur Bewältigung des marktbedingten Kostendrucks an. Unsere Software wird beim überwiegenden Teil unserer Kunden für geschäftskritische Anwendungen verwendet, die bei Zufriedenheit Jahre oder sogar Jahrzehnte genutzt werden. Daher ist der Umsatzstrom, insbesondere aus den Wartungsleistungen, stabil.

Marktchancen

Die Software AG sieht sich als Technologieführer bei der Ermöglichung der Unternehmensdigitalisierung. Der starke Trend im Bereich IoT bedeutet eine große Chance für die zukünftige Entwicklung der Software AG. Insbesondere im IoT-Bereich der DBP erwartet die Software AG in den nächsten Jahren ein Wachstum von bis zu 100 Prozent jährlich.

Europäische Staatsschuldenkrise

Die seit 2010 schwelende Staatsschuldenkrise in einzelnen Euroländern hatte und hat auf die originäre Geschäftstätigkeit der Software AG nur einen begrenzten Einfluss. Die Software AG-Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2017 in den von der Staatsschuldenkrise besonders stark betroffenen Ländern (Portugal, Italien, Griechenland und Spanien) lediglich 4,0 (Vj. 3,6) Prozent ihres profitablen Produkturnsatzes. Der wesentliche Teil davon wurde in Spanien erzielt. In Griechenland unterhält die Gesellschaft keine geschäftlichen Aktivitäten.

Brexit

Durch den Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union entstehen Unsicherheiten hinsichtlich der weiteren Entwicklung der britischen Wirtschaft, aber auch der gesamten europäischen Wirtschaft. Da die Verhandlungen über den Austritt noch nicht abgeschlossen wurden, sind die konkreten Auswirkungen derzeit nicht absehbar. Daher sind außer der bestehenden Unsicherheit noch keine genauen Prognosen möglich. Der britische Markt ist jedoch für die Software AG einer der bedeutsamsten Märkte. Risikomitigierend sollte wirken, dass die Software AG in allen wesentlichen Finanzzentren der Europäischen Union tätig ist. Daher können die aus dem Vereinigten Königreich abwandernden Finanzunternehmen von den Tochtergesellschaften der Software AG in den relevanten EU-Zielländern wie Deutschland, Frankreich und Irland bedient werden.

USA

Die USA sind für die Software AG der weltweit wichtigste Markt. In den USA verfügt die Software AG über einen eigenen Vertrieb. Auch sind dort bedeutende Teile der Konzernabteilungen angesiedelt, zum Beispiel Marketing und F&E mit wesentlichen lokal vorhandenen IP-Rechten, die zu erheblichen Lizenzzahlungen innerhalb des Konzerns in die USA führen. Große Teile des Konzerngewinns werden in den USA erwirtschaftet und versteuert. Die zum Jahresende 2017 durchgeführte Steuerreform reduziert die Steuerlast der Gesellschaft bei sonst gleichen Bedingungen deutlich und führt in den kommenden Jahren zu einer erwarteten Erhöhung des Nachsteuerergebnisses je Aktie um 5 bis 10 Prozent. Da wesentliche Teile des Software AG-Konzerns in den USA angesiedelt sind, erwartet die Gesellschaft als deutsches Unternehmen keine großen Nachteile durch die „Amerika-First-Strategie“ der gegenwärtigen US-Regierung. Auch auf unser globales Geschäft sehen wir keine substanziellen Risiken aus der amerikanischen Welthandelspolitik entstehen. Da sich die US-Wirtschaft aktuell sehr positiv entwickelt, dürften die Marktchancen gegenüber den Risiken überwiegen.

Unternehmensstrategische Risiken und Chancen

Produktinnovation

Die Softwarebranche unterliegt sehr schnellen Innovationszyklen sowohl hinsichtlich neuer Produkte als auch der Go-to-Market-Modelle sowie verbrauchsabhängiger Modelle (pay per use) im IoT-Umfeld und der Cloud. Diese basieren auf sich ständig ändernden Kunden-, Markt- und Integrationserfordernissen. Dabei ergeben sich hohe Anforderungen an das richtige Ausrastieren zwischen Produktqualität auf der einen Seite und schneller Produktinnovation auf der anderen Seite. Im Cloud-Geschäft sind die technischen und rechtlichen Risiken hinsichtlich Datenschutz und Datensicherheit höher als im bisher dominierenden On-Premises-Geschäft. Durch ein konsequentes, extern zertifiziertes Qualitätsmanagement, der Anwendung einheitlicher Produktstandards zur Qualitätsüberwachung sowie den Aufbau bereichsübergreifender Reaktionsteams für auftretende Störfälle im Bereich Datenschutz und Sicherheit wird dem gestiegenen Risiko aus dem Cloud-Geschäft Rechnung getragen. Des Weiteren wurde die Zusammenarbeit mit externen „Digitalen Forensikern“ aufgebaut.

Da die zukünftige Entwicklung des Softwaremarkts schwer vorhersehbar ist, besteht das Risiko neue Innovationstrends nicht oder nicht rechtzeitig erkennen zu können. Das kann zu unzureichender Fokussierung auf zukünftig wachstumsrelevante Produkte führen. Große Mitbewerber

verfügen über größere finanzielle Ressourcen zur Neu- und Weiterentwicklung der Produktportfolios. Daher kann das Geschäft der Software AG durch neue Produkte der Wettbewerber in seiner Entwicklung negativ beeinflusst werden. Darüber hinaus darf auch die Fokussierung auf die bestehenden Märkte der Software AG nicht beeinträchtigt werden.

Um dieses Innovationsrisiko zu minimieren, wurden und werden erhebliche Investitionen in die Weiterentwicklung des Produktportfolios getätigt. Weiterhin wird die zukünftige Marktentwicklung auch durch kontinuierliche Zusammenarbeit mit den führenden Technologieanalysten Gartner und Forrester analysiert. Die enge Zusammenarbeit der Bereiche Vertrieb, Produktmarketing und -management sowie F&E mit unseren Kunden im Rahmen des Customer-Centric-Innovation-Prozesses ermöglicht marktgetriebene und damit auch marktrelevante Neuentwicklungen von Produkten. Im Zusammenhang mit dem Innovationsrisiko besteht eine der wesentlichen branchenüblichen Herausforderungen darin, die Allokation der F&E-Ressourcen zu steuern. Dabei besteht das Risiko einer unzureichenden Fokussierung auf die zukünftigen wachstumsrelevanten Themen. Dieses Risiko wird durch unser implementiertes Funktionsviereck Vertrieb-Marketing-F&E-M&A sowie durch enge Kontakte zu Kunden aller Branchen und Länder verringert. Bei neueren Entwicklungstrends wird das Produktangebot der Software AG auch durch Akquisitionen arrondiert, wie zuletzt bei der Akquisition von Cumulocity im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Insbesondere durch den Eintritt in den neuen IoT-Markt ergeben sich erhebliche Marktchancen für die Software AG durch die im Produktbereich DBP erreichte Technologieführerschaft, welche von führenden Analysehäusern wie Gartner und Forrester mehrfach bestätigt wurde. Bei dem sich immer mehr beschleunigenden Trend zur Industrie 4.0 und IoT, mit einer immer weiter fortschreitenden Digitalisierung der Unternehmen und der staatlichen Verwaltungen, kann die Software AG aus der Position des Innovationsführers die Märkte mit entwickeln.

Die hier dargestellten Produktrisiken wurden zum Jahresende 2017 mit dem Risikosignal gelb (Vj. gelb) bewertet.

Marktrisiken und Chancen für die DBP inklusive IoT

Die Software AG hält an ihrer Ausrichtung fest, der globale Marktführer im Bereich digitaler Geschäftsplattformen zu werden. Diese Strategie wurde durch den Markteintritt im Bereich IoT erweitert und konkretisiert. Hierzu wird das Unternehmen durch eigene F&E-Anstrengungen sowie gezielte Technologieakquisitionen weiterhin in Produkt-

innovationen investieren, die wesentlich dazu beitragen, dass Kunden die Chancen der Digitalisierung vollumfänglich ausschöpfen können. Dabei steht die Software AG als Innovationsführer im Wettbewerb mit anderen Unternehmen, die diesen Markt ebenso entwickeln und dominieren möchten. Diese Strategie erfordert hohe Investitionen in Vertrieb und Marketing.

Die DBP bündelt die Produktfamilien Alfabet, Apama, ARIS, webMethods und Terracotta. Aus diesem Grund umfasst der Gesamtmarkt für die DBP die Teilmärkte Business Process Management Software, Integrationssoftware, Business Process Analytics, Governance, Risk & Compliance Analysis, Enterprise Architecture Management und Complex Event Processing sowie weitere kleinere Teilmärkte. Ein Teil dieser Märkte entwickelt sich in Richtung IoT. Dort strebt die Software AG eine Marktführerschaft an, was eine hohe Innovationsgeschwindigkeit sowohl technologisch, als auch beim Go-to-Market erfordert. Daher wurden mit Zementis (im Jahr 2016) und Cumulocity (im Jahr 2017) Technologieakquisitionen vorgenommen. Das IoT-Geschäft entfaltet mit großer Wahrscheinlichkeit in den nächsten zwei bis drei Jahren eine hohe Dynamik. Daher besteht ein wesentliches Risiko darin, dieses Geschäftsfeld mit der nötigen Geschwindigkeit erfolgreich zu entwickeln. Die zunehmende Fokussierung auf die IoT-Marktentwicklung beinhaltet jedoch das Risiko der Defokussierung bezüglich des traditionellen DBP-Geschäfts. Die Herausforderung für die Software AG besteht darin, sowohl die Einzelprodukte, als auch die Plattform stetig zu verbessern. Eine besondere Chance liegt dabei in dem modularen, herstellereutralen Aufbau der DBP und ihrer Fähigkeit, auf vorhandenen Systemen beliebiger Hersteller aufzusetzen. Somit bietet sie den Anwendern einen hohen Investitionsschutz, da auf Basis der vorhandenen IT-Landschaften in kürzester Zeit eigene, innovative Anwendungen schnell und flexibel entwickelt und integriert werden können.

Eine weitere Herausforderung besteht darin, replizierbare Lösungen auf Basis der DBP zu entwickeln, um von Skaleneffekten zu profitieren. Somit beeinflusst die Replizierbarkeit der entwickelten Lösungsszenarien die Profitabilität des Geschäftsbereichs. Eine große Chance bietet die weltweit fortschreitende Digitalisierung: Laut führenden Marktanalysten sind die Kernkomponenten der DBP – mit Integrationssoftware, Lösungen zur Prozessoptimierung sowie Analysetools für Big Data und insbesondere IoT – ausgesprochene Wachstumsthemen.

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

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

- Implementierung des neuen Geschäftsfelds IoT
- Aufbau der strategischen Allianz ADAMOS sowie strategischer Partnerschaften mit den weiteren führenden Unternehmen im Bereich IoT
- Aufbau einer separaten IoT-Vertriebsorganisation und kontinuierliche vertriebsseitige Betreuung der IoT-Partner
- Ausbau des durch Referenzen unterstützten Vertriebs
- Fokussierung auf größere Landesorganisationen mit ausreichender Anzahl an Technologieberatern
- Kleinere Landesorganisationen fokussieren sich auf einzelne Produkte oder einzelne Branchenlösungen und werden durch globale Kompetenzteams unterstützt
- Pflege und Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen
- Laufende Überwachung der Go-to-Market-Ergebnisse und frühzeitiges Gegensteuern bei Fehlentwicklungen
- Identifikation und Realisierung weiterer Use Cases/ Einsatzbereiche für die DBP (Digital City/Digital Administration usw.)

Der Bereich DBP bietet erhebliche Chancen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der Software AG, insbesondere durch die Technologieführerschaft sowie die schnelle Entwicklung des IoT-Markts und den stark zunehmenden Trend zur Unternehmensdigitalisierung. (siehe hierzu auch die oben dargestellten Marktchancen). Diese Risiken wurden zum Jahresende 2017 mit dem Risikosignal rot (Vj. rot) bewertet.

Marktrisiken und Chancen für den Produktbereich A&N

Der traditionelle A&N-Produktbereich befindet sich in einer reifen Phase des Produktlebenszyklus. Auch die Altersstruktur der A&N-Mitarbeiter stellt sowohl die Software AG als auch die Kunden vor Herausforderungen. Daher reduzieren sich die Umsatzerlöse in diesem Produktbereich. Ein Teil unserer Strategie basiert darauf, bestehende Lizenzrechte der Kunden zu erweitern bzw. arrondierende Produkte zu verkaufen. Dadurch entstehen der Software AG neue Umsatzerlöse. Da das Produktportfolio auf Bestandskunden basiert, verringern sich die A&N-Lizenz Erlöse. Die Loyalität der A&N-Kunden der Software AG ist weiterhin sehr hoch. Dies beruht auf einer großen Wertschätzung für die A&N-Produkte. Gründe für diese Wertschätzung sind:

- Hohe Verfügbarkeit der Systeme
- Hohe Performance der Systeme
- Niedrige Betriebskosten
- Hohe strategische Relevanz, der mit A&N betriebenen Applikationen für den Geschäftsbetrieb der Kunden
- Zukunftssicherheit der Systeme

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

Die Software AG wirkt den Risiken durch folgende Maßnahmen entgegen:

- A&N-Modernisierung zur kontinuierlichen Verlängerung des Produktlebenszyklus
- Weiterentwicklung der Hosting- und Private-Cloud-Verfügbarkeiten von A&N-Produkten
- Weiterentwicklung der Vertriebs- und Vergütungsmodelle

- Fortführung der Customer-Engagement-Initiative mit dem Ziel, der Erarbeitung gemeinsamer langfristiger IT-Strategien und der Erschließung neuer Nutzen- und somit Umsatzpotenziale
- Erweiterter Applikations-Support zwecks Unterstützung der Kunden bei A&N-Personalbestand
- Unterstützung der Kunden bei der Migration von Mainframe zu Open-Systems-Plattformen auf A&N-Technologie, zur Kostenreduktion der Hardware auf Kundenseite und zur Verlängerung des Wartungsumsatzes
- Ausbildungs- und Fortbildungsprogramme für junges A&N-Personal, sowohl bei der Software AG als auch bei den Kunden
- Sicherstellung und Aufbau von F&E- und Supportkapazitäten in den bestehenden dynamischen F&E-Hubs der Software AG, auch um zu signalisieren, dass die Software AG diesen Geschäftsbereich in vollem Umfang weiterführt

Die getroffenen Maßnahmen können den rückläufigen Trend der A&N-Umsätze deutlich verlangsamen und bieten Chancen, zusätzliche Umsatzquellen zu generieren. Für das kommende Geschäftsjahr 2018 erwartet die Software AG eine währungskursbereinigte Reduktion der A&N-Produkt Erlöse von 2 bis 6 Prozent. 2017 lag dieser Wert bei -4 Prozent und damit im mittleren Bereich der ursprünglichen Erwartungen von -2 bis -6 Prozent. Auch in den Folgejahren wird mit moderat sinkenden Umsätzen gerechnet. Durchgeführte Kundenanalysen haben gezeigt, dass die überwiegende Mehrzahl aller A&N-Installationen für die Kunden unternehmenskritisch ist. Das bedeutet, dass die wirtschaftliche Existenz vieler Kunden von der Funktionsfähigkeit und Verfügbarkeit dieser A&N-Produkte abhängt. Diese Kunden haben in den letzten Jahrzehnten sehr hohe Investitionen in diese Technologie getätigt, auf die sie nicht verzichten möchten und können. Demnach besteht die Chance, dass dieser Geschäftsbereich auch in Zukunft hohe Erträge erwirtschaftet.

Die Chancen von Produktinnovationen und Modernisierungs-/Digitalisierungspaketen im Produktbereich A&N sind erheblich; ein Angebot dieser Leistungen kann die Notwendigkeit großer und sehr kostenintensiver Projekte zur Substitution der A&N-Technologie unnötig werden lassen. A&N bleibt auf diese Weise eine zukunftsfähige Technologie, was Investitionsentscheidungen der A&N-Kunden positiv beeinflussen kann.

Diese Risiken wurden zum Jahresende 2017 wie im Vorjahr mit dem Risikosignal rot mit zeitlicher Tendenz zu gelb bewertet.

Akquisitionen

Durch gezielte Übernahmen vergrößern wir unser Technologieangebot und bauen unsere weltweite Präsenz weiter aus. Akquisitionen sind eine Chance zur Teilhabe an Innovationswellen, der Erweiterung des Produktportfolios und der Relevanz am Markt sowie für die Gewinnung von potenziellen Neukunden. Vor dem Hintergrund unbestimmter zukünftiger Markt- und Technologieentwicklungen ergibt sich das Risiko, die richtigen Zielunternehmen zu bestimmen. Im Falle der Auswahl ungeeigneter Zielunternehmen werden hohe Managementkapazitäten und Investitionsmittel gebunden, ohne ausreichenden Return on Investment. Aufgrund des aktuellen Reifegrades des DBP-Markts ist die Anzahl möglicher Zielunternehmen für größere strategische Akquisitionen deutlich reduziert. Durch die strategische Neuausrichtung auf das IoT-Geschäftsfeld hat sich jedoch die Anzahl möglicher Zielunternehmen deutlich erhöht. Dieser Markt ist aufgrund seines frühen Stadiums noch stark fragmentiert, jedoch hoch innovativ. Aus diesen Gründen liegt aktuell der Fokus auf der Akquisition kleinerer IoT-Technologieunternehmen. Falls im IoT-Bereich die zurzeit bestehende Technologieführerschaft nicht gehalten werden kann, besteht für die Software AG ein Reputationsrisiko. Um die Risiken bei Due-Diligence-Prozessen zu reduzieren, erfolgt vor einer Akquisition eine kritische Analyse des Geschäftsmodells möglicher Zielunternehmen. In einzelnen Fällen wurde vor einer Akquisition mit den möglichen Zielunternehmen eine Partnerschaft eingegangen. Es wird jeweils eine intensive Due Diligence hinsichtlich der technologischen, strategischen und operationalen Integrierbarkeit durchgeführt. Dabei werden erfahrene Due-Diligence-Teams eingesetzt. Die Prozesse im Rahmen von Unternehmensübernahmen wurden basierend auf den umfangreichen Erfahrungen der Vergangenheit optimiert.

Zur Reduktion des Auswahlrisikos wird der Markt der Technologieentwicklung sowohl im Silicon Valley als auch in Europa durch unsere Mergers&Akquisitions-Abteilung ständig beobachtet und analysiert.

Darüber hinaus besteht das Risiko, die übernommenen Unternehmen nicht erfolgreich zu integrieren. Unzureichende Integration könnte zu Wachstums- und Rentabilitätsproblemen sowie ungenügender Zielerfüllung bei den kombinierten Geschäftsplänen führen. Dies würde auch ein schnelles Heben von Umsatz- und Kostensynergien erschweren. Ein weiteres potenzielles Risiko besteht in dem

Verlust von Key-Personal, sofern nicht zeitnah ausreichend attraktive Stellen geschaffen werden können. Die wesentlichen Herausforderungen beziehen sich auf die Integration des Produktportfolios, der Prozesse, der Organisation, des Personals sowie der unterschiedlichen Unternehmenskulturen. Für die Zeit vor und nach der Akquisition wurden die folgenden risikominimierenden Prozesse definiert:

Prä-Akquisitionsphase

Im Vorfeld einer Übernahme prüfen wir intensiv, ob die Technologie des in Frage kommenden Unternehmens das Produktportfolio der Software AG effizient erweitert, wie sich der Marktzugang sowie die Marktdurchdringung ändern und welche Synergiepotenziale realisiert werden können. Jeder Akquisition geht eine genaue Analyse des wirtschaftlichen Zustands des Zielunternehmens durch erfahrene Due-Diligence-Teams voraus. Des Weiteren klären wir, ob die Unternehmenskultur des Zielunternehmens mit der unseren in Einklang zu bringen ist. Dabei werden die späteren Integrationsverantwortlichen schon frühzeitig in den Due-Diligence-Prozess eingebunden, um abgestimmte Integrationspläne zu erstellen.

Die Bewertung der Risiken in der Prä-Akquisitionsphase hat sich gegenüber dem Vorjahr durch die Neuausrichtung der Akquisitionsstrategie auf IoT zum Jahresende 2017 vom Risikosignal gelb auf grün reduziert.

Post-Akquisitionsphase

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

- F&E sowie des Wissenstransfer
- Marketing und Branding
- Vertrieb und Partnergeschäft
- Key-Personal und Eröffnung von Karrierechancen
- Administration

sicher und ermöglichen das zeitnahe Heben von Umsatz- und Kostensynergien. Dabei werden für jede Integration spezifische Integrations-Key-Performance-Indicators (KPIs) identifiziert und nachgehalten.

Die Chancen und Risiken der Post-Akquisitionsphase im Rahmen der Integration wurden zum Jahresende 2017 aufgrund zweier kleinerer Akquisitionen im Geschäftsjahr 2016, einer kleineren Akquisition im Geschäftsjahr 2017 sowie der für die nähere Zukunft geplanten Intensivierung der Akquisitionsaktivitäten mit dem Risikosignal gelb (Vj. gelb) bewertet.

Leistungswirtschaftliche Risiken und Chancen

Vertriebseffizienz sowie Vertriebsrisiken und Chancen

Die Komplexität unserer Produkte einerseits sowie die Komplexität der Anforderungen der Kunden andererseits erfordern einen versierten, in hohem Maße spezialisierten Vertrieb und führen zu langen Verkaufszyklen. Sollte zudem das durchschnittliche Vertragsvolumen klein sein, so könnte sich auch der durchschnittliche Umsatz je Vertriebsmitarbeiter sowie die Vertriebseffizienz und Rentabilität reduzieren. Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen lagen im Geschäftsjahr 2017 über 94 (Vj. 93) Prozent des Lizenzumsatzes. Zur Erhöhung des durchschnittlichen Vertragsvolumens und Verbesserung der Skalierbarkeit ist die Fokussierung des Vertriebs auf große strategische Kunden entscheidend. Dies erhöht jedoch die Abhängigkeit des Lizenzumsatzes von einer geringeren Anzahl von großen Kundenverträgen. Das komplexe Produktportfolio mit langen Vertriebszyklen führt zu einer stärkeren Verlagerung des Jahreslizenzgeschäfts in das vierte Quartal. In kleineren Landesorganisationen könnte es zu wenige Technologieberater (Pre-Sales-Mitarbeiter) und Kompetenzen geben, um eine technologische Beratung der Kunden hinsichtlich der gesamten Plattform zu ermöglichen.

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

- Einführung des neuen IoT-Geschäftsfelds mit verbesserter Skalierbarkeit und höherer Planbarkeit dank neuer nutzungsbasierter und wiederverwendbarer Go-to-Market-Modelle
- Neu implementierter Rolling Forecast für vier bis sechs Quartale erhöht Transparenz und Planbarkeit
- Weiterer Ausbau der Vertriebs- und Marketingkapazitäten
- Ausbau und Harmonisierung der Kundenbindungsprogramme auch für Neukunden
- Fokussierung auf Mehrprodukt-Plattformvertrieb bei Großkunden
- Weitere Stärkung der Inside-Sales-Organisation zur Generierung von neuen Kundenleads und standardisierten Bearbeitung von Kleinkundenverträgen
- Weitere Verbesserung des ausbalancierten Mixes aus direktem und indirektem Vertrieb

Aufgrund der weiterhin hohen Bedeutung der Themen um die Vertriebseffizienz ist das Risikosignal der Risikobewertung gegenüber dem Vorjahr mit rot unverändert.

Risiken und Chancen aus dem Partnereschäft

Die Wachstumsstrategie der Software AG beruht auch auf der Erweiterung ihres Partnernetzwerks, um die vertikale und geografische Marktabdeckung zu steigern, die Implementierung der Software voranzutreiben und Lösungen/Anwendungen auf der DBP aufzubauen und dadurch das Wachstum zu beschleunigen. Das mögliche Risiko einer ineffektiven Partnerauswahl könnte zu einer unzureichenden Entwicklung des Partnernetzwerks beim Vertrieb führen und damit die Erschließung neuer Marktsegmente sowie die Marktrelevanz und Technologieakzeptanz der Software AG negativ beeinflussen. Der Mangel an geschulten Consultants bei Systemintegratoren hinsichtlich der Software AG-Produkte könnte zu Engpässen bei Beratungsdienstleistungen führen. Bei partnerverursachten Projektproblemen und -verzögerungen könnte die Kundenzufriedenheit negativ beeinflusst werden. Eine unzureichende Partner-Governance könnte zu möglichen Rechts- und Reputationsrisiken für die Software AG führen sowie den Erfolg des Partnergeschäfts gefährden.

Um das Partnergeschäft auszubauen, wurden folgende Maßnahmen eingeleitet:

- Weiterentwicklung eindeutiger Abgrenzungskriterien für Produkte und Zielmärkte des Partnervertriebs
- Ausbau eines globalen, attraktiven Partnerprogramms mit Partner-Lifecycle-Management
- Konsequente Entwicklung und Erweiterung eines effektiven und skalierbaren Partnerschulungs- und Qualifizierungsprogramms zur Erhöhung der Dienstleistungskapazität und Qualität
- Bereitstellung von Schulungsmaterialien und Zugang zu Software AG-Produkten sowie Technologieberatern
- Ausbau der internen Ressourcen zur Unterstützung des Partnervertriebs
- Kontinuierliche Verbesserung und Weiterentwicklung der speziellen Compliance-Instrumente für den Partner-Channel, strikte Anwendung der Standard-Partner-Power-up-Verträge sowie Schulung der Partner zum Software AG-Geschäftsmodell

Die Risiken aus dem Partnergeschäft wurden zum Jahresende 2017 wie im Vorjahr mit dem Risikosignal grün bewertet.

Personalrisiken und Chancen

Arbeitgeberattraktivität

Das wichtigste Kapital der Software AG sind ihre Mitarbeiter. Daher ist eine der zentralen Herausforderungen, jederzeit über eine ausreichende Anzahl von hochqualifizierten Mitarbeitern an allen relevanten Standorten zu verfügen. Die Attraktivität als Arbeitgeber, um qualifiziertes und motiviertes Personal zu gewinnen und vor allem zu halten, ist einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren. Insbesondere die Stabilität und Kontinuität der Belegschaft im Vertrieb ist für die Wachstumsstrategie von großer Bedeutung. Darüber hinaus könnte die demografische Entwicklung in einzelnen Volkswirtschaften oder einzelnen Märkten zu einer Reduktion des Wachstumspotenzials mangels geeigneter Nachwuchskräfte führen. Im Bereich A&N kann die fortgeschrittene Altersstruktur zu einem Verlust an Kompetenzen führen. Der „War for Talents“ ist in den bevorzugten Offshore-Gebieten wie Bangalore in Indien und in Malaysia insbesondere bei IoT-Technologie sehr intensiv. Große Mitbewerber bieten im Wettbewerb um Mitarbeiter sehr attraktive Arbeitsbedingungen, gegen welche die Software AG konkurriert.

Diesem Risiko wird durch folgende Maßnahmen begegnet:

- Verbesserter Rekrutierungsprozess sowohl extern als auch intern
- Weitere Verbesserung des Arbeitgeberimages und der Attraktivität der Software AG als Arbeitgeber
- Kontinuierliche Sicherstellung marktgerechter Vergütungssysteme und Zielgehälter durch weltweites Benchmarking
- Bedarfsgerechte Weiterbildung für alle Mitarbeiter und Führungskräfte weltweit
- Personalentwicklungsprogramme für alle Mitarbeiter weltweit
- Gezielte Maßnahmen zur Nachwuchsentwicklung im Rahmen des „Generationentransfers“ der Agenda Adabas & Natural 2050+
- Optimierung der Allokation der Mitarbeiter auf High- und Low-Cost-Standorte
- Gestaltung attraktiver Arbeitsbedingungen und Vergütungen

Insgesamt geht die Software AG davon aus, dass die getroffenen Maßnahmen eine gute Basis für die Sicherstellung des langfristigen Erfolgs der Software AG darstellen.

stellen. Aufgrund des intensiveren Wettbewerbs der Unternehmen um die besten Mitarbeiter wurden die Personalthemen zum Jahresende 2017 mit dem Risiksignal grün (Vj. grün) bewertet.

Rechtliche Risiken

Schutz der Intellectual Property Rights (IP Protection)

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

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

Um solchen Patentrechtsstreitigkeiten entgegenzutreten, unterhält die Gesellschaft ein Intellectual-Property-Rights-Team. Dieses Team betreut neben anderen Aufgaben des Patentrechtsschutzes die eigenen Patentanmeldungen und koordiniert die Abwehr von Patentrechtsklagen. Ein eigenes Patentportfolio schützt am besten vor der Inanspruchnahme durch andere Marktteilnehmer, da es Möglichkeiten von Cross-Lizenzierungsabkommen bietet. Nicht zuletzt deshalb arbeitet die Software AG ständig an der Erweiterung ihres Bestands an Patenten, insbesondere in den USA. Die Software AG ist Inhaber einer Vielzahl von Patenten, welche zum Schutz des Geschäfts der Gesellschaft und zur Abwehr von Patentrechtsklagen eingesetzt werden können. Darüber hinaus können diese Patente in Zukunft auch zur Generierung zusätzlicher Lizenzerlöse beitragen. Aufgrund der implementierten Maßnahmen und Prozesse reduzierte sich das Risiko für die Software AG deutlich. Seit dem Jahr 2012 wurden keine neuen Patentklagen mehr gegen die Software AG erhoben. Inwieweit die weltweit zunehmend nationalistischen Tendenzen zukünftige Patentrechtsklagen befördern, ist zurzeit noch nicht absehbar. Da die Software AG auch Drittprodukte an ihre Kunden lizenziert, besteht die Verpflichtung, auch die an die Kunden gewährten Rechte, wie zum Beispiel 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 wurde der Einkaufsprozess weiterentwickelt und verbessert.

Das Risiko aus dem Schutz der Intellectual Property Rights wurde zum 31. Dezember 2017, wie auch im Vorjahr, mit dem Risiksignal grün bewertet.

Sonstige Rechtsrisiken

Regulatorische Risiken, Compliance-Risiken und Risiken aus Rechtsstreitigkeiten

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

Der Software AG-Konzern ist als global agierendes Unternehmen weltweit Risiken aus Rechtsstreitigkeiten oder staatlichen und behördlichen Verfahren ausgesetzt. 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 \[26\]](#) im Konzernanhang und Kapitel „Sonstige Rückstellungen“ im Anhang des Jahresabschlusses der Software AG (Einzelabschluss).

[S. 188](#)

Finanzwirtschaftliche operative Risiken

Wechselkursrisiken

Aufgrund der weltweiten Geschäftstätigkeit ist der Software AG-Konzern Wechselkursrisiken ausgesetzt. Unsere Vertriebsorganisationen operieren in den Landeswährungen der Länder, in denen auch die Umsätze getätigt werden. Aus diesem Grund ergeben sich Währungsrisiken und -chancen für die Konzernumsatzerlöse. Siehe hierzu auch die Grafik „[Währungssplit 2017](#)“ im Abschnitt „Einfluss der Wechselkurse auf den Umsatz“ des Zusammengefassten Lageberichts.

[S. 56](#)

Auswirkungen der Wechselkursänderungen auf den Konzernumsatz im Jahr 2017:

Währungsveränderung 2017	Änderung des Fremdwährungskurses 2017 vs. 2016 in %	Auswirkungen auf den Umsatz 2017 in Mio. EUR
US-Dollar 31,5% vom Umsatz	-2,1	-8,9
Britisches Pfund 6,1% vom Umsatz	-7,0	-3,9
Israelischer Schekel 4,1% vom Umsatz	4,4	1,6
Brasilianischer Real 4,0% vom Umsatz	6,7	2,2
Australischer Dollar 3,3% vom Umsatz	1,1	-0,1
Südafrikanischer Rand 2,9% vom Umsatz	7,6	2,2
Kanadischer Dollar 2,7% vom Umsatz	0,1	-0,2
Sonstige Währungen 11,0% vom Umsatz	-3,1	-2,9
Währungseffekt aus dem Gesamtumsatz	-1,1	-10,0

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 setzen wir zur Absicherung derivative Finanzinstrumente ein und reduzieren so die Auswirkungen von Wechselkurschwankungen auf das Konzernergebnis. Unsere Sicherungsinstrumente berücksichtigen bestehende Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie erwartete Zahlungsströme. Auch in Fremdwährung erwirtschaftete Ergebnisse einzelner Konzerngesellschaften werden gegen Wertänderungen durch Wechselkurschwankungen abgesichert. Die Überwachung sämtlicher Währungskursrisiken erfolgt zentral.

Risiken aus Finanzinstrumenten

Liquiditäts- und Zahlungsstromrisiken hinsichtlich derivativer Finanzinstrumente werden dadurch ausgeschlossen, dass wir nur bestehende Bilanzpositionen oder mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretende Cashflows absichern. Auf Basis der am Bilanzstichtag offenen Finanzinstrumente hätte eine Erhöhung des Marktzinsniveaus um 100 Basispunkte den Konzernüberschuss 2017 um 1,2 (Vj. 2,1) Millionen Euro erhöht. Bei unveränderten Rahmenbedingungen, wie etwa gleicher Umsatzstruktur, gleichen Bilanzrelationen und ohne weitere Absicherungsgeschäfte, würde

dieses Verhältnis in etwa auch für künftige Geschäftsjahre gelten. Unter den gleichen Voraussetzungen hätte eine Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar um zehn Prozent zum 31. Dezember 2017 zur Folge gehabt, dass der Konzernüberschuss 2017 um 0,9 (Vj. 1,4) Millionen Euro höher gewesen wäre. Die übrigen Rücklagen im Eigenkapital würden sich um 2,4 (Vj. 2,9) Millionen Euro erhöhen. Das Risiko des Ausfalls von Geschäftspartnern, mit denen wir derivative Finanzinstrumente abschließen, reduzieren wir durch laufende Bonitätsüberwachung der betreffenden Banken.

Sonstige finanzielle Risiken

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

Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns

Die konsolidierte Gesamtsicht der Risikosituation des Software AG-Konzerns hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht verbessert. Es waren 44,4 (Vj. 33,3) Prozent der strategischen Risiken mit dem Risikosignal grün, 22,3 (Vj. 33,4) Prozent mit dem Risikosignal gelb und, wie im Vorjahr, 33,3 Prozent der strategischen Risiken mit dem Risikosignal rot eingestuft.

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

Risikoübersicht

	EBIT-Auswirkung für die nächsten 3 Jahre	Eintrittswahr- scheinlichkeiten	Risikosignale	Entwicklung
Unternehmensstrategische Risiken und Chancen				
Produktinnovation	mittel	wahrscheinlich	gelb	gleichbleibend
Marktrisiken und Chancen für den Bereich DBP inkl. IoT	mittel	sehr wahrscheinlich	rot	gleichbleibend
Marktrisiken und Chancen für den Produktbereich A&N	gering	sehr wahrscheinlich	rot	gleichbleibend
Akquisitionen Prä-Akquisitionsphase (Auswahl)	mittel	nicht wahrscheinlich	grün	abnehmend
Akquisitionen Post-Akquisitionsphase (Integration)	mittel	wahrscheinlich	gelb	gleichbleibend
Leistungswirtschaftliche Risiken und Chancen				
Vertriebseffizienz sowie Vertriebsrisiken und Chancen	mittel	sehr wahrscheinlich	rot	gleichbleibend
Risiken und Chancen aus dem Partnergeschäft	gering	wahrscheinlich	grün	gleichbleibend
Personalrisiken und Chancen				
Arbeitgeberattraktivität	gering	wahrscheinlich	grün	zunehmend
Rechtliche Risiken				
Schutz der Intellectual Property Rights (IP Protection)	gering	unwahrscheinlich	grün	gleichbleibend

Rating der Software AG

Aufgrund ihrer soliden Finanzstruktur und der eingesetzten Finanzierungsinstrumente ergab sich nicht die Notwendigkeit, ein externes Rating durchführen zu lassen. Demgemäß gibt es kein offizielles externes Rating der Software AG. Gleichwohl gibt es einige Anhaltspunkte für die externe Ratingeinstufung der Software AG.

Basierend auf dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2016 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 2017 im höheren Bereich des Investment Grade.

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht ist nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 7. Februar 2017 (im folgenden DCGK) sowie nach den Regelungen des deutschen Rechnungslegungsstandards in der 2017 geänderten Fassung Nr. 17 (DRS 17) aufgestellt. Er beinhaltet demgemäß die Angaben, die nach dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB), nach dem DCGK sowie nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erforderlich bzw. empfohlen sind. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des Konzernlageberichts und enthält sowohl die Grundzüge der Vergütungssysteme für Vorstand und Aufsichtsrat als auch einen Ausweis von Höhe und Struktur der Vergütung. Die Vergütung der Organmitglieder wird, wie im DCGK empfohlen, als Gesamtvergütung der einzelnen Organmitglieder aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen Kompo-

ponenten, einjährigen und mehrjährigen erfolgsbezogenen Komponenten mit langfristiger, aktienbasierter Anreizwirkung dargestellt. Darüber hinaus wird, wie im DCGK empfohlen, der Zufluss aus den einzelnen Vergütungskomponenten dargestellt.

Zufluss

Die folgende Tabelle beinhaltet den Zufluss im, bzw. für das Geschäftsjahr 2017 aus der Festvergütung, den Nebenleistungen und der einjährigen variablen Vergütung für das Berichtsjahr 2017 sowie die – zum Teil prolongierten – Beträge aus den mehrjährigen variablen Vergütungen mit langfristiger, aktienbasierter Anreizwirkung, die während des Geschäftsjahres 2017 ausgezahlt wurden.

Zufluss

			Karl-Heinz Streibich Vorsitzender des Vorstands Eintritt 01.10.2003	
in EUR			2016	2017
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)		697.642,92	697.642,92
	Nebenleistungen ¹		25.623,99	24.044,07
	Summe		723.266,91	721.686,99
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung		2.876.837,52	2.991.089,34
	Mehrjährige variable Vergütung			
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares – PPS ²	271.352,40	4.736.866,44
		Management Incentive Plan III – (MIP III) (2007 – 2011) ³	9.252.720,00	0,00
Summe Zufluss			13.124.176,83	8.449.642,77
Versorgungsaufwand			1.702.416,10	0,00
Gesamtvergütung Zufluss (DCGK)			14.826.592,93	8.449.642,77

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

2 Bei den Zuflüssen aus dem Performance-Phantom-Share-Programm (PPS) handelt es sich um Zahlungen auf die PPS Bestände der Vorstandsmitglieder zum Zeitpunkt der Hauptversammlung in Höhe der beschlossenen Dividende je Aktie analog für jede PPS und teilweisen Ausübungen bestehender PPS-Bestände. Zum 31. Dezember 2017 hat Herr Streibich noch 401.131 PPS mit einem Wert von 18.797 Tausend Euro in die Software AG investiert. Darüber hinaus hat er sich im Geschäftsjahr 2017 133.656 PPS mit einem Wert von 4.496 Tausend Euro auszahlen lassen. Die ausgezahlten PPS hatte Herr Streibich in den letzten Jahren in voller Höhe über die vertragliche Mindestlaufzeit hinweg investiert. Die übrige Auszahlung betrifft mit 241 Tausend Euro die oben genannten Dividenden. Für Herrn Duffaut sind in der Position Zufluss die erhaltenen Dividenden ausgewiesen. Herr Duffaut hat noch 58.506 PPS mit einem Wert von 2.742 Tausend Euro in die Software AG investiert. Herr Jost hat zum

	Eric Duffaut Vertriebsvorstand Eintritt 01.10.2014		Dr. Wolfram Jost Technologievorstand Eintritt 09.07.2010		Dr. Stefan Sigg Entwicklungsvorstand Eintritt 01.04.2017		Arnd Zinnhardt Finanzvorstand Eintritt 01.05.2002	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
	600.000,00	600.000,00	535.000,02	560.000,04	0,00	375.000,03	441.715,32	441.715,32
	30.246,79	29.191,82	38.667,51	37.361,56	0,00	25.132,97	37.617,39	44.164,86
	630.246,79	629.191,82	573.667,53	597.361,60	0,00	400.133,00	479.332,71	485.880,18
	810.783,28	842.983,03	533.765,66	561.988,69	0,00	247.807,20	1.819.887,40	1.892.163,10
	19.401,80	35.101,80	1.356.294,52	743.515,50	0,00	0,00	1.233.156,85	7.359.377,46
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.626.360,00	0,00
	1.460.431,87	1.507.276,65	2.463.727,71	1.902.865,79	0,00	647.940,20	8.158.736,96	9.737.420,74
	0,00	0,00	214.924,12	220.119,85	0,00	362.427,00	148.003,55	163.614,05
	1.460.431,87	1.507.276,65	2.678.651,83	2.122.985,64	0,00	1.010.367,20	8.306.740,51	9.901.034,79

31. Dezember 2017 42.091 PPS mit einem Wert von 1.972 Tausend Euro in die Software AG investiert. Des Weiteren hat er sich 20.965 PPS mit einem Wert von 719 Tausend Euro auszahlen lassen, die übrige Auszahlung betrifft mit 25 Tausend Euro die oben genannten Dividenden. Herr Zinnhardt hat zum 31. Dezember 2017 noch 84.696 PPS mit einem Wert von 3.969 Tausend Euro in die Software AG investiert und sich 216.041 PPS mit einem Wert von 7.308 Tausend Euro auszahlen lassen. Hiervon hatte Herr Zinnhardt 5.597 Tausend Euro in den letzten Jahren über die vertragliche Mindestlaufzeit hinweg investiert. Die übrige Auszahlung betrifft mit 51 Tausend Euro die oben genannten Dividenden.

- 3 Die dargestellten Zuflüsse aus dem MIP III im Vorjahr 2016 resultieren aus der Ausübung dieser Aktienoptionen durch die betreffenden Vorstandsmitglieder.

Gewährte Zuwendungen (1)

			Karl-Heinz Streibich, Vorsitzender des Vorstands Eintritt 01.10.2003	
in EUR			2016	2017
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)		697.642,92	697.642,92
	Nebenleistungen ¹		25.623,99	24.044,07
	Summe		723.266,91	721.686,99
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung ²		2.876.837,52	2.991.089,34
	Mehrjährige variable Vergütung			
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares – PPS ³	3.003.490,41	1.775.879,57
		Management Incentive Plan 2017 – (MIP 2017) ⁴	1.209.704,92	0,00
		Management Incentive Plan 2018 – (MIP 2018) ⁵	0,00	791.455,85
	Gesamtvergütung DRS 17		7.813.299,76	6.280.111,75
Versorgungsaufwand		1.702.416,10	0,00	
Gesamtvergütung (DCGK)		9.515.715,86	6.280.111,75	
Kursgewinne und -verluste sowie die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen ⁶		3.900.261,26	7.436.309,24	
Wirtschaftliche Gesamtvergütung		13.415.977,12	13.716.420,99	

- 1 Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien.
- 2 Die einjährige variable Vergütung hängt von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr sowie von individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen individuellen strategischen qualitativen oder quantitativen Zielen ab. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Ein Drittel der Übererfüllung (größer 100 Prozent) wird nicht in bar ausbezahlt, sondern muss in Performance Phantom Shares (PPS) angelegt werden. Der maximal erreichbare Betrag einjähriger variabler Vergütung reduziert sich entsprechend.
- 3 Die Mitglieder des Vorstands legen Teile ihrer variablen Vergütung in PPS an, die eine Wartezeit für je ein Drittel der PPS von einem, zwei und drei Jahren haben. Der anzulegende Betrag hängt von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr sowie von individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen strategischen qualitativen oder quantitativen Zielen ab. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Der Umrechnungsbetrag erhöht sich bei einer Übererfüllung größer 100 Prozent um ein Drittel des Übererfüllungsbetrags aus der einjährigen variablen Vergütung, der bei Übererfüllung nicht ausbezahlt, sondern in PPS angelegt wird. Die Umrechnung in PPS erfolgt auf der Grundlage des Kurses der Aktie der Software AG. Anstelle der Auszahlung der fälligen Beträge nach Ablauf der Wartezeit können die Mitglieder des Vorstands wählen, die fälligen Beträge ganz oder teilweise weiterhin als PPS anzulegen. Die Laufzeit dieser Wiederanlage ist begrenzt auf maximal sechs Jahre und vier Monate nach Beendigung der Laufzeit des Vorstandsvertrags. Die Mitglieder des Vorstands können in definierten Zeitfenstern jederzeit die Rückzahlung verlangen. Um die Mitglieder des Vorstands mit den Interessen der Aktionäre und des Kapitalmarkts zu synchronisieren, erfolgt die Auszahlung auf der Grundlage des dann aktuellen Kurses der Aktie der Software AG. Der Aufsichtsrat hat im März 2014 beschlossen, die sogenannte TecDAX-Anpassung, mit der der Auszahlungsbetrag aus PPS um die prozentuale Über-/Unterperformance der Aktie gegenüber dem TecDAX angepasst wird, für die Vorstandsmitglieder über einen Zeitraum von drei Jahren dergestalt abzuschaffen, dass Bestands-PPS, die bis Ende 2016 zurückgezahlt werden, weiter der TecDAX-Anpassung unterliegen. Werden Bestands-PPS über den 31. Dezember 2016 hinaus verlängert und ist das jeweilige Vorstandsmitglied am 30. Juni 2016 noch für die Gesellschaft tätig, so entfällt für diese Bestands-PPS diese TecDAX-Anpassung. Die dadurch gestiegenen Werte der PPS-Bestände wurden anteilig über drei Jahre als Vorstandsvergütung ausgewiesen.
- 4
- 5
- 6

Eric Duffaut, Vertriebsvorstand
Eintritt 01.10.2014

	2017 (min.)	2017 (max.)	2016	2017	2017 (min.)	2017 (max.)
	697.642,92	697.642,92	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00
	24.044,07	24.044,07	30.246,79	29.191,82	29.191,82	29.191,82
	721.686,99	721.686,99	630.246,79	629.191,82	629.191,82	629.191,82
	0,00	3.548.220,10	810.783,28	842.983,03	0,00	1.000.000,00
	0,00	4.438.881,31	815.151,71	884.517,97	0,00	2.253.577,10
	0,00	0,00	604.852,46	0,00	0,00	0,00
	0,00	2.444.033,00	0,00	678.386,89	0,00	2.094.886,00
	721.686,99	11.152.821,40	2.861.034,24	3.035.079,71	629.191,82	5.977.654,92
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	721.686,99	11.152.821,40	2.861.034,24	3.035.079,71	629.191,82	5.977.654,92
	0,00	-18.796.998,66	240.094,16	2.018.262,12	0,00	-2.741.591,16
	721.686,99	-7.644.177,26	3.101.128,40	5.053.341,83	629.191,82	3.236.063,76

2016 wurden diesbezüglich für Herrn Streibich 1.313 Tausend Euro, für Herrn Jost 46 Tausend Euro und für Herrn Zinnhardt 662 Tausend Euro vergütungserhöhend berücksichtigt.

- 4 Der aktienorientierte Management Incentive Plan 2017 (MIP 2017) wurde im Dezember 2016 aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von durchschnittlich 3,3 Jahren bis zum 28. August 2020 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktie an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2016 und beträgt 33,18 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2019, im Februar 2020, im Mai 2020 und im August 2020 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2018 bis zum 30. November 2019 den Basispreis von 33,18 Euro um 20 Prozent übertreffen. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm beträgt bei Herrn Dr. Sigg 1.413 Tausend Euro.
- 5 Der aktienorientierte Management Incentive Plan 2018 (MIP 2018) wurde im Dezember 2017 neu aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von im Durchschnitt 3,3 Jahren bis zum 27. August 2021 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktie an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2017 und beträgt 45,27 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2020, im Februar 2021, im Mai 2021 und im August 2021 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2019 bis zum 30. November 2020 den Basispreis von 45,27 Euro um 20 Prozent übertreffen. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm wurde, wie oben in der Maximalvergütungsspalte dargestellt, auf die dort genannten Maximalbeträge beschränkt. Dieser Maximalbetrag beträgt für den Vorstandsvorsitzenden Herrn Streibich 2.444 Tausend Euro und für die übrigen Vorstände 2.095 Tausend Euro.
- 6 In der Spalte 2017 sind die aufgrund der positiven Aktien-Performance gestiegenen inneren Werte der PPS- und der MIP V-Bestände im Geschäftsjahr 2017 vergütungserhöhend berücksichtigt. In der Spalte 2017 max. wurden die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen des PPS-Programms gezeigt.

Gewährte Zuwendungen (2)

			Dr. Wolfram Jost, Technologievorstand Eintritt 09.07.2010			
in EUR			2016	2017	2017 (min.)	2017 (max.)
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)		535.000,02	560.000,04	560.000,04	560.000,04
	Nebenleistungen ¹		38.667,51	37.361,56	37.361,56	37.361,56
	Summe		573.667,53	597.361,60	597.361,60	597.361,60
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung ²		533.765,66	561.988,69	0,00	666.666,67
	Mehrfährige variable Vergütung					
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares – PPS ³	757.864,81	793.952,63	0,00	2.009.538,29
		Management Incentive Plan 2017 – (MIP 2017) ⁴	604.852,46	0,00	0,00	0,00
		Management Incentive Plan 2018 – (MIP 2018) ⁵	0,00	678.386,89	0,00	2.094.886,00
	Gesamtvergütung DRS 17		2.470.150,46	2.631.689,81	597.361,60	5.368.452,56
Versorgungsaufwand		214.924,12	220.119,85	220.119,85	220.119,85	
Gesamtvergütung (DCGK)		2.685.074,58	2.851.809,66	817.481,45	5.588.572,41	
Kursgewinne und -verluste sowie die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen ⁶			586.168,23	1.809.662,35	0,00	–1.972.384,26
Wirtschaftliche Gesamtvergütung			3.271.242,81	4.661.472,01	817.481,45	3.616.188,15

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

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

3 Die Mitglieder des Vorstands legen Teile ihrer variablen Vergütung in PPS an, die eine Wartezeit für je ein Drittel der PPS von einem, zwei und drei Jahren haben. Der anzulegende Betrag hängt von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr sowie von individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen strategischen qualitativen oder quantitativen Zielen ab. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Der Umrechnungsbetrag erhöht sich bei einer Übererfüllung größer 100 Prozent um ein Drittel des Übererfüllungsbetrags aus der einjährigen variablen Vergütung, der bei Übererfüllung nicht ausbezahlt, sondern in PPS angelegt wird. Die Umrechnung in PPS erfolgt auf der Grundlage des Kurses der Aktie der Software AG. Anstelle der Auszahlung der fälligen Beträge nach Ablauf der Wartezeit können die Mitglieder des Vorstands wählen, die fälligen Beträge ganz oder teilweise weiterhin als PPS anzulegen. Die Laufzeit dieser Wiederanlage ist begrenzt auf maximal sechs Jahre und vier Monate nach Beendigung der Laufzeit des Vorstandsvertrags. Die Mitglieder des Vorstands können in definierten Zeitfenstern jederzeit die Rückzahlung verlangen. Um die Mitglieder des Vorstands mit den Interessen der Aktionäre und des Kapitalmarkts zu synchronisieren, erfolgt die Auszahlung auf der Grundlage des dann aktuellen Kurses der Aktie der Software AG. Der Aufsichtsrat hat im März 2014 beschlossen, die sogenannte TecDAX-Anpassung, mit der der Zahlungsbetrag aus PPS um die prozentuale Über-/Unterperformance der Aktie gegenüber dem TecDAX angepasst wird, für die Vorstandsmitglieder über einen Zeitraum von drei Jahren dergestalt abzuschaufen, dass Bestands-PPS, die bis Ende 2016 zurückgezahlt werden, weiter der TecDAX-Anpassung unterliegen. Werden Bestands-PPS über den 31. Dezember 2016 hinaus verlängert und ist das jeweilige Vorstandsmitglied am 30. Juni 2016 noch für die Gesellschaft tätig, so entfällt für diese Bestands-PPS diese TecDAX-Anpassung. Die dadurch gestiegenen Werte der PPS-Bestände wurden anteilig über drei Jahre als Vorstandsvergütung ausgewiesen.

Dr. Stefan Sigg, Entwicklungsvorstand Eintritt 01.04.2017					Arnd Zinnhardt, Finanzvorstand Eintritt 01.05.2002			
	2016	2017	2017 (min.)	2017 (max.)	2016	2017	2017 (min.)	2017 (max.)
	0,00	375.000,03	375.000,03	375.000,03	441.715,32	441.715,32	441.715,32	441.715,32
	0,00	25.132,97	25.132,97	25.132,97	37.617,39	44.164,86	44.164,86	44.164,86
	0,00	400.133,00	400.133,00	400.133,00	479.332,71	485.880,18	485.880,18	485.880,18
	0,00	247.807,20	0,00	312.500,00	1.819.887,40	1.892.163,10	0,00	2.244.604,02
	0,00	342.349,33	0,00	983.394,75	2.055.458,98	1.390.629,99	0,00	3.622.387,98
	0,00	510.266,47	0,00	1.412.667,00	604.852,46	0,00	0,00	0,00
	0,00	678.386,89	0,00	2.094.886,00	0,00	678.386,89	0,00	2.094.886,00
	0,00	2.178.942,89	400.133,00	5.203.580,75	4.959.531,55	4.447.060,16	485.880,18	8.447.758,18
	0,00	362.427,00	362.427,00	362.427,00	148.003,55	163.614,05	163.614,05	163.614,05
	0,00	2.541.369,89	762.560,00	5.566.007,75	5.107.535,10	4.610.674,21	649.494,23	8.611.372,23
	0,00	0,00	0,00	0,00	2.226.135,27	2.202.572,81	0,00	-3.968.854,56
	0,00	2.541.369,89	762.560,00	5.566.007,75	7.333.670,37	6.813.247,02	649.494,23	4.642.517,67

2016 wurden diesbezüglich für Herrn Streibich 1.313 Tausend Euro, für Herrn Jost 46 Tausend Euro und für Herrn Zinnhardt 662 Tausend Euro vergütungserhöhend berücksichtigt.

- 4 Der aktienorientierte Management Incentive Plan 2017 (MIP 2017) wurde im Dezember 2016 aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von durchschnittlich 3,3 Jahren bis zum 28. August 2020 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktie an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2016 und beträgt 33,18 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2019, im Februar 2020, im Mai 2020 und im August 2020 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2018 bis zum 30. November 2019 den Basispreis von 33,18 Euro um 20 Prozent übertreffen. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm beträgt bei Herrn Dr. Sigg 1.413 Tausend Euro.
- 5 Der aktienorientierte Management Incentive Plan 2018 (MIP 2018) wurde im Dezember 2017 neu aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von im Durchschnitt 3,3 Jahren bis zum 27. August 2021 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktie an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2017 und beträgt 45,27 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2020, im Februar 2021, im Mai 2021 und im August 2021 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2019 bis zum 30. November 2020 den Basispreis von 45,27 Euro um 20 Prozent übertreffen. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm wurde, wie oben in der Maximalvergütungspalte dargestellt, auf die dort genannten Maximalbeträge beschränkt. Dieser Maximalbetrag beträgt für den Vorstandsvorsitzenden Herrn Streibich 2.444 Tausend Euro und für die übrigen Vorstände 2.095 Tausend Euro.
- 6 In der Spalte 2017 sind die aufgrund der positiven Aktien-Performance gestiegenen inneren Werte der PPS- und der MIP V-Bestände im Geschäftsjahr 2017 vergütungserhöhend berücksichtigt. In der Spalte 2017 max. wurden die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen des PPS-Programms gezeigt.

Gewährte Zuwendungen

Festvergütung

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

Nebenleistungen

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

Einjährige variable Vergütung

Die einjährige variable Vergütung hängt zu 75 Prozent von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns ab. Darüber hinaus sind mit jedem Vorstandsmitglied unterschiedliche quantitative oder qualitative Ziele aus dem jeweiligen Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds vereinbart, die der mittel- bis langfristigen strategischen Unternehmensentwicklung dienen. Die Bemessung der Tantieme erfolgt in Abhängigkeit vom Zielerreichungsgrad. Bei einem Zielerreichungsgrad von Null wird keine einjährige variable Vergütung bezahlt, nach oben ist die maximal erreichbare Zielerreichung auf 200 Prozent begrenzt. Ein Drittel der Übererfüllung über 100 Prozent wird nicht in bar ausbezahlt, sondern in Performance Phantom Shares (PPS) angelegt und erst zu einem späteren Zeitpunkt unter Berücksichtigung der zukünftigen Aktienkursentwicklung ausbezahlt. Der maximal erreichbare Betrag einjährig variabler Vergütung reduziert sich entsprechend.

Mehrjährige variable Vergütung

Erfolgsbezogene Komponenten mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung

Performance-Phantom-Share-Programm

Ein Teil der variablen Managementvergütung wird als mittelfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem Performance-Phantom-Share(PPS)-Programm ausgezahlt. Wie im letzten Jahr wird der das Geschäftsjahr 2017 betreffende Anteil mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie des Februars 2018 abzüglich 10 Prozent (Referenzkurs) in virtuelle Aktien (PPS) umgerechnet. Die daraus resultierende Aktienstückzahl wird in drei gleichen Tranchen mit Laufzeiten von einem, zwei und drei Jahren fällig gestellt. Zum Fälligkeitszeitpunkt im März der Jahre 2019 bis 2021 wird die Anzahl der PPS mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Aktie des Monats Februar multipliziert. Im Jahr 2014 wurde die vom damaligen Deutschen Corporate Governance Kodex erstmals empfohlene Vergütungsbegrenzung eingeführt. Gemäß dieser Begrenzungsregelung partizipieren sowohl die PPS-Altbestände als auch die neu zu vergebenden PPS nicht mehr vollständig an zukünftigen Aktienkurssteigerungen, sondern nur noch bis zum zweifachen des Referenzkurses bei Vergabe der jeweiligen Tranchen der PPS. Diese Obergrenze für die Auszahlung wird jährlich für den Bestand der den Vorstandsmitgliedern zugeteilten PPS auf Basis des Durchschnitts der Zuteilungskurse ermittelt.

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

Die nach der beschriebenen Wartezeit erstmals fälligen PPS kann ein Berechtigter bis zu maximal sechs Jahre und vier Monate nach Beendigung der Laufzeit des jeweiligen Vorstandsvertrages der Gesellschaft weiter zur Verfügung stellen und somit weiter am Unternehmenserfolg partizipieren.

Zum Auszahlungszeitpunkt wird der jeweilige Auszahlungsbetrag ermittelt, aus dem Auszahlungskurs je Aktie, multipliziert mit der Anzahl der zur Auszahlung anstehenden PPS. Der Auszahlungskurs entspricht bei Tranchen, die nicht verlängert werden, dem Durchschnitt der Xetra-Schlusskurse für die Software AG-Aktie, die im Monat Februar vor der Auszahlung der PPS an der Börse in Frankfurt am Main börsentäglich erreicht wurden. Bei Tranchen, die innerhalb der Verlängerung ausgezahlt werden, entspricht der Auszahlungskurs dem Durchschnitt der Xetra-Schlusskurse der Software AG-Aktie des sechsten bis zehnten Handelstages nach der Entscheidung zur Ausübung der entsprechenden PPS. Die Entscheidung zur Ausübung ist im Zeitraum zwischen dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Finanzergebnisse und dem folgenden fünften Handelstag möglich. Aus diesem Programm entstanden im Geschäftsjahr 2017 bezüglich der Vorstände Aufwendungen für die Software AG in Höhe von 5.486 (Vj. 7.049) Tausend Euro. Die für das Geschäftsjahr 2017 auf Basis des Aktiendurchschnittskurses Februar 2018 auszugebenden PPS und die Effekte auf die Gewinn- und Verlustrechnung der Software AG aus diesem Vergütungsprogramm sind in nachfolgender Tabelle dargestellt:

	Für das Jahr 2017 gewährte PPS Anzahl	Aufwand für die im Jahr 2017 gewährten PPS* in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	36.189	1.809.993,60
Eric Duffaut	20.023	1.136.975,31
Dr. Wolfram Jost	18.120	797.677,11
Dr. Stefan Sigg (seit 01.04.2017)	8.070	342.349,33
Arnd Zinnhardt	31.583	1.399.375,18

* Dieser Aufwand resultiert aus der Zuteilung für das Geschäftsjahr 2017 bei einem Kurs zum Zusagezeitpunkt in Höhe von 42,42 (Vj. 34,26) Euro je PPS sowie Zinsaufwand für die Kursabsicherung der PPS-Bestände in Höhe von 51 Tausend Euro.

Aktienoptionsprogramme

1. Management Incentive Plan V (2015)

Im Dezember 2014 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes Management Incentive Programm (MIP V) für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen beschlossen. Die Rechte hatten eine Laufzeit von drei Jahren. Der beizulegende Zeitwert zum Zusagezeitpunkt entsprach 10,21 Euro je Aktienäquivalent. Die Auszahlung des Ausübungsgewinns war an eine Steigerung des Aktienkurses von 30 Prozent geknüpft. Das Ausübungsziel wurde erreicht, da der tägliche gewichtete Durchschnittskurs (VWAP) der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an zehn aufeinander folgenden Börsenhandelstagen in der Zeit vom 15. November 2016 bis 15. Dezember 2017 den Referenzkurs bei Ausgabe von 21,22 Euro um 30 Prozent oder mehr überstiegen hat. Dies entsprach einer Ausübungshürde von 27,59 Euro. Der Referenzkurs ergab sich aus dem Durchschnitt der volumengewichteten Aktienkurse (VWAP) der Software AG vom 15. November bis zum 15. Dezember 2014.

Diese Ausübungshürde wurde in den zehn Handelstagen vom 15. November 2016 bis 28. November 2017 erreicht. Nach Erreichen des Ausübungsziels entsprach der Brutto-Ausübungsgewinn dem Durchschnitt der volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkurse (VWAP) der Software AG vom 15. November bis zum 15. Dezember 2017 in Höhe von 45,59 Euro je Aktienoption. Der maximal mögliche Ausübungsgewinn war jedoch pro Option auf 200 Prozent des Referenzkurses, somit auf 42,44 Euro begrenzt. Damit kam bei der Ausübung zum Jahresende der Begrenzungskurs von 42,44 Euro zur Anwendung. Die Auszahlung der Vergütung aus diesem Programm wird im Januar 2018 erfolgen.

Aus dem Programm resultierten im Geschäftsjahr 2017 die folgenden Aufwände:

Darstellung Management Incentive Plan V

	Im Jahr 2017 zugesagte MIP-V-Aktienäquivalente Anzahl	Aufwand aus MIP-V-Aktienäquivalenten in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	1.622.255,59
Eric Duffaut	0	1.012.328,45
Dr. Wolfram Jost	0	811.127,79
Dr. Stefan Sigg (seit 01.04.2017)	0	0,00
Arnd Zinnhardt	0	811.127,79

2. Management Incentive Plan 2016

Im Dezember 2015 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes der Software AG orientierter Management Incentive Plan 2016 (MIP 2016) beschlossen. Die Rechte haben eine Laufzeit von drei Jahren. Die Auszahlung des Ausübungsgewinns ist an eine Ausübungshürde geknüpft. Die Ausübungshürde ist erreicht, wenn der tägliche gewichtete Durchschnittskurs (VWAP) der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an zehn aufeinander folgenden Börsenhandelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2017 bis zum 30. November 2018 den definierten Kurs von 30,00 Euro übersteigt. Diese Ausübungshürde wurde in den ersten zehn Handelstagen des Dezember 2017 erfüllt. Das aktienkursabhängige Vergütungsprogramm wird zum Ende der Laufzeit im Dezember 2018 ausgeübt. Nachdem das Ausübungsziel erreicht wurde, entspricht der Brutto-Ausübungsgewinn dem Durchschnitt der volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkurse (VWAP) der Software AG vom 15. November bis zum 15. Dezember 2018. Der maximale Ausübungsgewinn je Recht ist auf 200 Prozent des Referenzkurses von 25,94 Euro begrenzt. Dies entspricht einem Wert von 51,88 Euro. Der Referenzkurs ergab sich aus dem Durchschnitt der volumengewichteten Aktienkurse (VWAP) der Software AG vom 15. November bis zum 15. Dezember 2015.

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

Aus dem Programm resultierten im Geschäftsjahr 2017 die folgenden Aufwände:

Darstellung Management Incentive Plan 2016

	Im Jahr 2017 zugesagte MIP-2016-Aktienäquivalente Anzahl	Aufwand aus MIP-2016-Aktienäquivalenten in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	1.449.867,53
Eric Duffaut	0	790.159,38
Dr. Wolfram Jost	0	624.649,07
Dr. Stefan Sigg (seit 01.04.2017)	0	0,00
Arnd Zinnhardt	0	624.649,07

3. Management Incentive Plan 2017

Der aktienorientierte Management Incentive Plan 2017 (MIP 2017) wurde im Dezember 2016 aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von im Durchschnitt 3,3 Jahren bis zum 28. August 2020 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktien an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2016 und beträgt 33,18 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2019, im Februar 2020, im Mai 2020 und im August 2020 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2018 bis zum 30. November 2019 den Basispreis von 33,18 Euro um 20 Prozent übertreffen. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm wurde für den Vorstandsvorsitzenden Herrn Streibich auf 3.767 Tausend Euro, für Herrn Dr. Sigg auf 1.413 Tausend Euro und für die übrigen Vorstände auf 1.884 Tausend Euro festgelegt. Der durchschnittliche beizulegende Zeitwert zum Zusagezeitpunkt entsprach bei Herrn Dr. Sigg 5,39 Euro je Aktienoption. Für die übrigen Vorstandsmitglieder betrug der durchschnittliche Zeitwert zum Zusagezeitpunkt im Vorjahr 4,79 Euro je Aktienoption.

Aus diesem Programm wurden im Geschäftsjahr 2017 die folgenden MIP-2017-Aktienäquivalente zugeteilt. Insgesamt ergaben sich 2017 aus diesem Programm die in folgender Tabelle dargestellten Aufwände:

Darstellung Management Incentive Plan 2017

	Im Jahr 2017 zugesagte MIP-2017-Aktienäquivalente Anzahl	Aufwand aus MIP-2017-Aktienäquivalenten in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	1.423.088,48
Eric Duffaut	0	498.335,78
Dr. Wolfram Jost	0	389.333,52
Dr. Stefan Sigg (seit 01.04.2017)*	94.706	239.374,14
Arnd Zinnhardt	0	389.333,52

* Da Herr Dr. Stefan Sigg am 1. April 2017 in die Gesellschaft eintrat, erhielt er 75 Prozent der jeweils an die anderen Vorstandsmitglieder (ohne Vorstandsvorsitzenden) bereits im Dezember 2016 ausgegebenen Aktienoptionen des MIP 2017.

4. Management Incentive Plan 2018

Der aktienorientierte Management Incentive Plan 2018 (MIP 2018) wurde im Dezember 2017 neu aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von im Durchschnitt 3,3 Jahren bis zum 27. August 2021 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktien an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2017 und beträgt 45,27 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2020, im Februar 2021, im Mai 2021 und im August 2021 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2019 bis zum 30. November 2020 den Basispreis von 45,27 Euro um 20 Prozent übertreffen. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm wurde für den Vorstandsvorsitzenden Herrn Streibich auf 2.444 Tausend Euro und für die übrigen Vorstände auf 2.095 Tausend Euro festgelegt.

Der durchschnittliche beizulegende Zeitwert zum Zusagezeitpunkt entsprach 6,72 Euro je Aktienoption.

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

Darstellung Management Incentive Plan 2018

	Im Jahr 2018 zugesagte MIP-2018-Aktienäquivalente Anzahl	Aufwand aus MIP-2018-Aktienäquivalenten in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)*	117.820	18.320,74
Eric Duffaut	100.988	4.062,71
Dr. Wolfram Jost	100.988	3.173,00
Dr. Stefan Sigg (seit 01.04.2017)	100.988	3.173,00
Arnd Zinnhardt	100.988	3.173,00

* Der Aufwand aus diesem Programm wird für Herrn Streibich auf die Zeit bis zum Ablauf seines Vorstandsvertrags am 31. Juli 2018 verteilt.

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

Sonstige Vergütungskomponenten

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

Die Abfindungszahlung im Falle einer nicht durch das Vorstandsmitglied zu vertretenden vorzeitigen Beendigung des Vorstandsienstvertrages ist auf die Zielvergütung für ein bzw. zwei Jahre, maximal jedoch die Restlaufzeit des Vertrages begrenzt. In einem Vorstandsienstvertrag aus dem Jahr 2014 ist die Abfindungszahlung auf eine Jahreszielvergütung, nicht aber auf die Restlaufzeit des Vertrages begrenzt.

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

Im Falle dauernder Arbeitsunfähigkeit endet der Anstellungsvertrag des Vorstandsmitglieds mit Ablauf des Monats, in dem die dauernde Arbeitsunfähigkeit festgestellt wurde oder das Vorstandsmitglied zwölf Monate ununterbrochen arbeitsunfähig war. Für diesen Fall ist einem Vorstandsmitglied eine Abfindung in Höhe von 158,0 Tausend Euro zugesagt, einem weiteren eine Abfindung in Höhe der summierten Festgehälter für die Restlaufzeit des Vertrages, maximal jedoch für sechs Monate. Zwei Vorstandsmitglieder erhalten in diesem Fall keine Abfindung. Ab dem Zeitpunkt des Ausscheidens bis zur Vollendung des 62. Lebensjahres erhalten die deutschen Mitglieder des Vorstands eine Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von monatlich 14,2 (Vj. 14,0) Tausend Euro, der Vorstandsvorsitzende erhält monatlich 28,5 (Vj. 28,1) Tausend Euro. Die Berufsunfähigkeitsrente wird jährlich in dem Umfang erhöht, in dem sich im vorangegangenen Kalenderjahr der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Verbraucherpreisindex für Deutschland im Vergleich zum Vorjahr erhöht hat.

Die Gesellschaft unterhält für die Vorstandsmitglieder eine Unfallversicherung mit einer Versicherungssumme von 1.500 Tausend Euro für den Todesfall und 3.000 Tausend Euro für den Invaliditätsfall. Darüber hinaus unterhält die Gesellschaft eine Director- & Officer-Versicherung, in

deren Schutz auch die Vorstandsmitglieder einbezogen sind; der Selbstbehalt liegt bei 10 Prozent des Schadens bis zum Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung des Vorstandsmitglieds.

Für die deutschen Mitglieder des Vorstands besteht eine Pensionsregelung, die ihnen unabhängig vom Alter bei Dienst Eintritt ab Vollendung des 62. Lebensjahres eine lebenslängliche Altersrente zusagt. Die Altersrente beträgt bei zwei Vorstandsmitgliedern monatlich 14,3 (Vj. 14,0) Tausend Euro und bei einem Vorstandsmitglied monatlich 13,0 (Vj. 0,0) Tausend Euro. Die Altersrente des Vorstandsvorsitzenden beträgt monatlich 28,5 (Vj. 28,1) Tausend Euro. Die Altersrente des Vorstandsvorsitzenden wurde im Rahmen der Verlängerung seines Vorstandsvertrages über die bisherige Altersgrenze von 62 Lebensjahren hinaus linear angepasst. Die Altersrente wird jährlich in dem Umfang erhöht, in dem sich im vorangegangenen Kalenderjahr der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Verbraucherpreisindex für Deutschland im Vergleich zum Vorjahr erhöht hat. Die Pensionszusage umfasst auch eine Witwenrente in Höhe von 60 Prozent der Altersrente des Vorstandsmitglieds. Scheidet das Vorstandsmitglied vor Erreichen des 62. Lebensjahres und vor Erreichen des 15. Dienstjahres als Mitglied des Vorstands der Gesellschaft aus den Diensten der Gesellschaft aus, bleibt der Anspruch bestehen, wird jedoch zeitanteilig gekürzt. Scheidet das Vorstandsmitglied vor Erreichen des 62. Lebensjahres und nach Erreichen des 15. Dienstjahres als Mitglied des Vorstands der Gesellschaft aus den Diensten der Gesellschaft aus, bleibt der Anspruch in voller Höhe bestehen. Beim Vorsitzenden des Vorstands findet bei vorzeitigem Ausscheiden keine zeitanteilige Kürzung statt. Im Rahmen der Flexibilisierung der Altersversorgung wurde den Vorständen im Geschäftsjahr 2015 die Möglichkeit eingeräumt, statt der Rentenzahlungen die Altersversorgung in Form einer einmaligen Kapitalleistung auszu zahlen. Der Wert dieser einmaligen Kapitalleistung richtet sich nach dem Rückkaufswert der zur Rückdeckung der Pensionsansprüche durch die Gesellschaft abgeschlosse-

nen, an die Vorstände verpfändeten, Lebensversicherungen. Diese Optionsausübung zur einmaligen Kapitalleistung muss vom Berechtigten bis zu drei Monate und einer Woche vor dem regulären Rentenbeginn gegenüber der Gesellschaft erklärt werden.

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

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

in EUR	Veränderung Barwert (DBO) aus Pensions- zusagen 2017	Barwert der Pen- sionszusagen 31.12.2017
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	-150.521,00	9.737.357,00
Eric Duffaut	0,00	0,00
Dr. Wolfram Jost	189.288,00	1.963.381,00
Dr. Stefan Sigg (seit 01.04.2017)	409.651,00	409.651,00
Arnd Zinnhardt	302.936,00	2.734.908,00

Darüber hinaus kann den deutschen Vorstandsmitgliedern mit einer Dienstzugehörigkeit als Mitglied des Vorstands von mehr als drei Jahren im Ermessen der Gesellschaft die Möglichkeit eingeräumt werden, auf Teile ihrer zukünftigen variablen Zielvergütung zu verzichten, um eine weitere Zusatzversorgung zu finanzieren. In diesem Fall bezahlt die Gesellschaft jährlich einen dem Verzichtsbetrag entsprechenden Betrag, erhöht um den Prozentsatz der durchschnittlichen Zielerfüllung des Vorstandsmitglieds der letzten drei Geschäftsjahre vor dem jeweiligen Verzicht, in eine von der Gesellschaft zugunsten des

Vorstandsmitglieds abgeschlossene Direktversicherung ein. Diese Option wurde bisher noch keinem Vorstandsmitglied eingeräumt.

Darüber hinaus haben alle Mitglieder des Vorstands Anspruch auf Stellung eines angemessenen Dienstwagens.

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

Vergütung des Vorstands im Vorjahr 2016

Die einzelnen Komponenten der Vorstandsvergütung des Vorjahres 2016 sind in den Gesamtübersichten gemäß Deutschem Corporate Governance Kodex enthalten. Daher wird hier auf eine erneute Darstellung dieser Komponenten verzichtet. Demzufolge werden an dieser Stelle des Vergütungsberichts nur die Entwicklungen bei den Vergütungen aus Aktienoptionen und Pensionszusagen im Vorjahr 2016 gesondert dargestellt:

Management Incentive Plan III (2007 - 2011)

Im dritten Quartal 2007 wurde ein, an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes, Incentive-Programm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte aufgelegt. Insgesamt wurden in früheren Jahren 3.150.000 (1.050.000 vor Aktiensplit im Jahr 2011) Beteiligungsrechte an Vorstände ausgegeben. Die Inhaber dieser Beteiligungsrechte hatten nach Erreichen der Performance-Ziele bis zum 30. Juni 2016 einen Anspruch auf Auszahlung des Wertes, um den die Aktie der Software AG über dem Basispreis von 24,12 (vor Aktiensplit 72,36) Euro liegt. Als Perfor-

mance-Ziel wurde das Erreichen eines Konzernumsatzes von 1.000.000 Tausend Euro, bei gleichzeitiger Verdoppelung des Ergebnisses nach Steuern gegenüber dem Geschäftsjahr 2006, bis spätestens im Geschäftsjahr 2011 definiert. Diese Ausübungsbedingungen wurden im Geschäftsjahr 2010 erfüllt.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Aus dem MIP V resultierten im Geschäftsjahr 2016 die folgenden Aufwände:

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

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

	Im Jahr 2016 zu- gesagte MIP-2016- Aktienäquivalente Anzahl	Aufwand aus MIP-2016-Aktien- äquivalenten in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	744.971,18
Eric Duffaut	0	419.452,51
Dr. Wolfram Jost	0	320.192,76
Arnd Zinnhardt	0	320.192,76

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

Darstellung Management Incentive Plan 2017

	Im Jahr 2016 zu- gesagte MIP-2017- Aktienäquivalente Anzahl	Aufwand aus MIP-2017-Aktien- äquivalenten in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	252.548	20.643,43
Eric Duffaut	126.274	7.384,50
Dr. Wolfram Jost	126.274	5.637,02
Arnd Zinnhardt	126.274	5.637,02

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

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

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats umfasst eine feste kurzfristige Vergütung. Die Arbeit in den Ausschüssen (Personalausschuss, Prüfungsausschuss, Strategieausschuss, Vermittlungsausschuss sowie im Nominierungsausschuss) wird gesondert vergütet.

Die feste kurzfristige jährliche Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats beträgt 66.000 (Vj. 60.000) Euro. Die Gesamtvergütung für das Geschäftsjahr 2017 betrug 612 (Vj. 478) Tausend Euro.

Vergütung Vorsitzender/Stellvertreter

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das 2,2-Fache und jeder Stellvertreter das 1,5-Fache der Vergütung.

Sonstige Regelungen

Darüber hinaus erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für jede persönliche Teilnahme an einer Präsenzsitzung seiner Ausschüsse ein Sitzungsgeld von 2.000 Euro. Für mehrere Sitzungen eines Ausschusses, die an einem Tag stattfinden, oder für eine Sitzung, die an aufeinander folgenden Tagen stattfindet, wird Sitzungsgeld nur einmal gezahlt. Für Ausschussvorsitzende beträgt das Sitzungsgeld 4.000 Euro. Diese Regelung trat am 1. Januar 2017 in Kraft.

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

Die Vergütung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2017 setzt sich wie folgt zusammen:

in EUR	Fixe Vergütung	Vergütung für Ausschusstätigkeit	Summe
Dr. Andreas Berezky (Vorsitzender)	145.200,00	40.000,00	185.200,00
Guido Falkenberg (stellv. Vorsitzender)	99.000,00	20.000,00	119.000,00
Eun-Kyung Park	66.000,00	10.000,00	76.000,00
Alf Henryk Wulf	66.000,00	20.000,00	86.000,00
Markus Ziener	66.000,00	8.000,00	74.000,00
Christian Zimmermann	66.000,00	6.000,00	72.000,00

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

Die Vorjahresvergütung 2016 des Aufsichtsrats stellt sich wie folgt dar:

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

Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind in den Schutz der von der Gesellschaft unterhaltenen Director- & Officer-Versicherung einbezogen. Der Selbstbehalt beträgt 10 Prozent des Schadens bis zum Eineinhalbfachen der jährlichen Vergütung.

PROGNOSEBERICHT

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den folgenden Geschäftsjahren

Künftige gesamtwirtschaftliche Situation

Für das Gesamtjahr 2018 rechnet das Institut für Weltwirtschaft (IfW) insgesamt mit einer Zunahme der Weltproduktion.

Mit Blick auf den Euroraum geht das IfW davon aus, dass sich der Konjunkturaufschwung 2018 weiter fortsetzt. Hierzu tragen insbesondere günstige Finanzierungsbedingungen dank der stark expansiven Geldpolitik der EZB bei. Entsprechend erwartet das IfW, dass das Bruttoinlandsprodukt im Euroraum mit 2,3 Prozent ähnlich hoch ausfällt wie im Jahr 2017 (2,4 Prozent). Für 2019 wird mit einem Zuwachs von 2 Prozent gerechnet.

Höhere Steigerungsraten werden für die Vereinigten Staaten von Amerika erwartet: Im Jahr 2018 rechnet das IfW mit einem Produktionsanstieg um 2,5 Prozent; für 2019 jedoch nur um 1,9 Prozent. Maßgeblich für die Konjunkturbeschleunigung verantwortlich sind eine gute Stimmung der Verbraucher, steigende verfügbare Einkommen

und steigende Gewinne sowie gute Investitionsbedingungen. Dieser Aufschwung verliert bedingt durch die bereits hohen Kapazitätsauslastungen im späteren Prognosezeitraum wieder an Fahrt.

Für die kommenden beiden Jahre erwartet das IfW einen Produktionsanstieg in den Schwellenländern von insgesamt rund 5 Prozent. Das Bruttoinlandsprodukt in Lateinamerika nimmt in den kommenden beiden Jahren laut IfW weiter zu und erreicht ein Wachstum von 1,9 Prozent im Jahr 2018 und 2,3 Prozent im Jahr 2019.

Mit Blick auf die Weltwirtschaft insgesamt geht das IfW zwar von einer Verlangsamung der Expansion in den kommenden beiden Jahren aus, dabei bleibt das Tempo dennoch höher als in den Jahren zuvor. So wird für 2018 mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 3,9 Prozent und für 2019 um 3,6 Prozent gerechnet. Die politischen Unsicherheiten scheinen insgesamt gesunken, hingegen rücken die Risiken der Normalisierung der Geldpolitik in den Vordergrund.

Eckdaten zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland

Für die Jahre 2016-2019*	2016	Prognose 2017	Prognose 2018	Prognose 2019
Bruttoinlandsprodukt, preisbereinigt	1,9	2,3	2,5	2,2
Bruttoinlandsprodukt, Deflator	1,3	1,5	1,7	2,1
Verbraucherpreise	0,5	1,7	1,7	2,0
Arbeitsproduktivität (Stundenkonzept)	1,3	1,0	1,2	1,2
Erwerbstätige im Inland (1.000 Personen)	43.638	44.291	44.842	45.337
Arbeitslosenquote in %	6,1	5,7	5,3	5,1
In Relation zum nominalen Bruttoinlandsprodukt				
Finanzierungssaldo des Staates	0,8	1,4	1,5	1,6
Schuldenstand	68,1	65,3	61,6	58,3
Leistungsbilanz	8,5	8,0	7,8	7,8

* Bruttoinlandsprodukt, Verbraucherpreise, Arbeitsproduktivität: Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent; Arbeitslosenquote: Abgrenzung der Bundesagentur für Arbeit.

Quelle: Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte, Deutsche Konjunktur im Winter 2017 Nr. 38 (2017|Q4), 13. Dezember 2017

Die Zeichen für die deutsche Konjunktur stehen weiterhin auf Expansion. Die deutsche Wirtschaft durchläuft seit vier Jahren eine ausgedehnte Aufschwungsphase, die sich laut IfW im nächsten und übernächsten Jahr fortsetzen dürfte. Für das Jahr 2018 hat das IfW einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 2,5 Prozent vorhergesagt.

Bruttoinlandsprodukt in ausgewählten Ländern und Regionen

Bruttoinlandsprodukt*	Prognose 2017	Prognose 2018	Prognose 2019
Vereinigte Staaten von Amerika	2,3	2,5	1,9
Japan	1,8	1,5	1,3
Euroraum	2,4	2,3	2,0
Vereinigtes Königreich	1,5	1,4	0,9
Fortgeschrittene Länder insgesamt	2,4	2,3	1,9
China	6,8	6,4	6,1
Lateinamerika	1,4	1,9	2,3
Indien	6,4	7,3	7,0
Ostasien	5,2	5,1	4,8
Russland	1,7	1,8	1,5
Weltwirtschaft insgesamt	3,8	3,9	3,6
Weltwirtschaft (gewichtet gemäß Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2015 in US-Dollar)	3,3	3,3	3,0

* Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent.

Quelle: Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte, Weltkonjunktur im Winter 2017 Nr. 37 (2017|Q4), 13. Dezember 2017

Branchenentwicklung

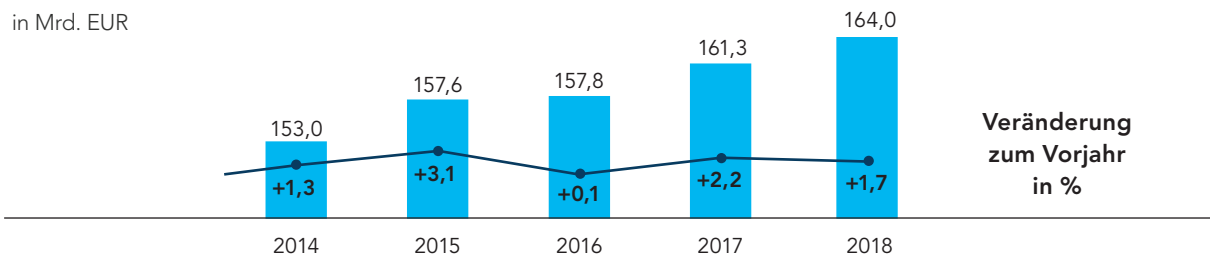
Das Marktforschungsinstitut Gartner geht davon aus, dass die weltweiten Ausgaben für IT 2018 um 4,5 Prozent auf 3,7 Billionen US-Dollar steigen werden, für 2019 rechnet Gartner mit einem Wachstum von 2,7 Prozent auf 3,8 Billionen US-Dollar. Auch die Marktsegmente, in denen die Software AG tätig ist, sollen demnach gut abschneiden. Für das Marktsegment Unternehmenssoftware prognostizieren

die Experten ein Wachstum von 9,5 Prozent auf 389 Milliarden US-Dollar im Jahr 2018. Für das Jahr 2019 sagt Gartner einen Anstieg von 8,4 Prozent auf 421 Milliarden US-Dollar vorher. Für das Marktsegment IT-Dienstleistungen wird eine Zunahme von 5,5 Prozent auf 985 Milliarden US-Dollar für 2018 und von 4,6 Prozent auf 1 Billion US-Dollar für 2019 erwartet.

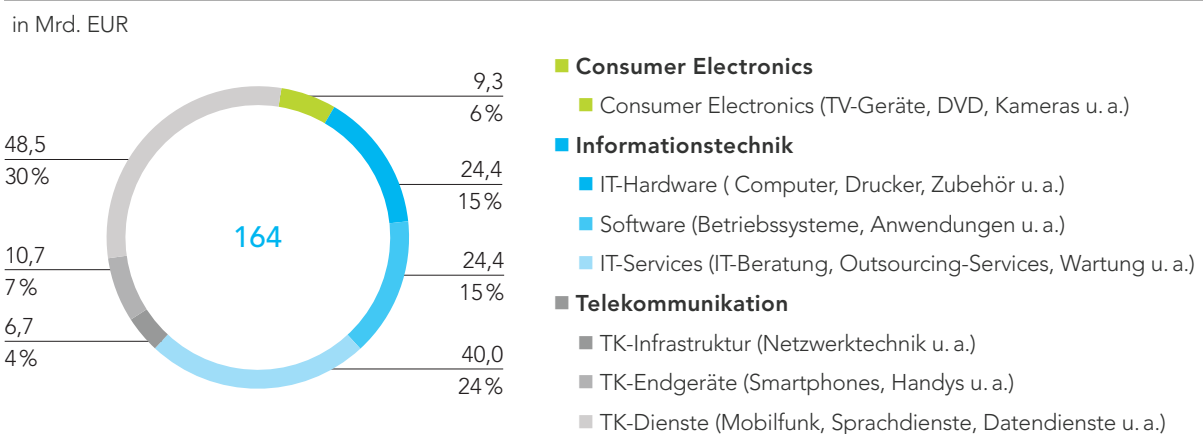
Prognose der weltweiten IT-Ausgaben

in Milliarden US-Dollar	2018 Ausgaben	2018 Wachstum in %	2019 Ausgaben	2019 Wachstum in %
Unternehmenssoftware	389	9,5	421	8,4
IT-Dienstleistungen	985	5,5	1.030	4,6
Gesamte IT	3.683	4,5	3.784	2,7

Quelle: Gartner Says Global IT Spending to Reach \$3.7 Trillion in 2018
www.gartner.com/newsroom/id/3845563 (16. Januar 2018)

Umsatz mit ITK-Produkten und -Dienstleistungen in Deutschland 2018

Quelle: Bitkom, EITO, IDC, GfK

Deutscher ITK-Markt nach Segmenten 2018

Quelle: Bitkom, EITO, IDC, GfK

Ausrichtung des Konzerns

Wir halten an unserer Ausrichtung fest, der globale Marktführer im Bereich unabhängiger digitaler Geschäftsplattformen zu werden. Hierzu werden wir durch eigene Forschungs- und Entwicklungs(F&E)-Anstrengungen sowie gezielte Technologieakquisitionen weiterhin in Produktinnovationen investieren, die wesentlich dazu beitragen, dass sich unsere Kunden in der digitalen Welt profilieren können.

Wir haben frühzeitig die Änderungskraft und das Potenzial der technologischen Megatrends wie Digitalisierung, Big Data und nun Internet of Things (IoT) und Industrie 4.0 erkannt und die Entwicklung unseres Produktportfolios entsprechend ausgerichtet. Denn mit Software als echtem Innovationstreiber schreitet die Digitalisierung der Welt in atemberaubendem Tempo voran. Sie bietet riesige Chancen und Möglichkeiten, birgt aber auch das Risiko, dass Unternehmen zu langsam reagieren und sich von jungen digitalen Start-ups verdrängen lassen. Der Wandel zum digitalen Unternehmen baut auf der Transformation der internen IT-Architektur auf. Heute konzentriert sich alles auf eine ereignisgesteuerte Echtzeit-Plattform. Eine solche Plattform wird für die Produktentwicklung bis zur Kundeninteraktion praktisch in allen Branchen benötigt.

Entscheidend für die erfolgreiche Transformation eines Unternehmens sind IT-Expertise und Softwarekompetenz. Unternehmen müssen die Verantwortung für ihre IT-Architektur ins Unternehmen zurückholen, um ihre Unternehmens-IT flexibler und agiler aufzustellen und deren Fortentwicklung, zum Beispiel beim IoT, selbst zu gestalten. Dazu muss die vorhandene IT-Landschaft in eine digitaltaugliche, plattformbasierte und skalierbare Architektur umgewandelt werden – die jede benötigte Fähigkeit unterstützt und alle digitalen Anwendungsfälle zuverlässig abdeckt. Digitale Anwendungsfälle reichen von der intelligenten Produktion über optimierte Logistikprozesse und die Vernetzung mit den Kunden bis zur vorausschauenden Instandhaltung. Auf der Kundenseite sind End-to-End-Customer-Experience, einschließlich Echtzeit-Kundeninteraktion, Identifikation des Kundenstandorts und automatisches, personalisiertes Feedback wesentliche Themen.

Die Positionierung in ausgewiesenen **Wachstumsmärkten** und die bedarfsgerechte Adressierung der Anforderungen der Kunden bei der digitalen Transformation sind

gute Voraussetzungen für eine positive Unternehmensentwicklung. Dank unserer Technologieführerschaft sind wir zuversichtlich, unsere strategischen Ziele für 2018 zu erreichen – unter der Annahme, dass sich die Weltwirtschaft und die IT-Branche nicht entgegen den aktuellen Erwartungen entwickeln. Wie die regionale Umsatzverteilung erneut zeigte, gelingt es uns zunehmend neue Wachstumsmärkte zu erschließen und durch die Internationalisierung die Abhängigkeit von einzelnen Währungsräumen zu reduzieren. Dabei legen wir unseren Fokus weiterhin auf profitables Wachstum in ausgewählten Marktsegmenten und Ländern.

Unsere Bedeutung als Global Player der digitalen Transformation zeigt sich in unserer wachsenden internationalen Kundenbasis sowie in dem wachsenden Partnernetzwerk. Um Industrie 4.0 voranzutreiben, suchen Industrieunternehmen zunehmend die Partnerschaft mit Softwareanbietern. Wie ADAMOS zeigt, ist die Software AG hier gut positioniert. Nachdem mit neuen strategischen **IoT-Partnerschaften 2017** das Fundament für skalierbares und dynamisches Wachstum gelegt wurde, werden wir 2018 unsere IoT-/Cloud-Umsätze weiter ausbauen. Die positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung 2017 sowie die Rekordwerte im vierten Quartal 2017 verdeutlichten unsere steigende Relevanz im globalen IT-Markt. Sie unterstreichen die zunehmende Relevanz des Unternehmens bei strategischen IoT- und Industrie 4.0-Projekten. Die Wachstumspotenziale im globalen IoT-Markt sind enorm. Daher haben wir unser Geschäft im IoT-/Cloud-Umfeld in einem separaten Geschäftsfeld gebündelt und werden diese Umsätze künftig separat ausweisen. Wir haben das Fundament für dynamisches, exponentielles Wachstum geschaffen und sind davon überzeugt, 2018 stärker als der Gesamtmarkt zu wachsen.

Die kontinuierliche Weiterentwicklung der internen Organisation hin zu einem lernenden Unternehmen sichert den langfristigen Erfolg in einem hochdynamischen Umfeld wie der Digitalwirtschaft.

Einen weiteren Baustein unserer Wachstumsstrategie werden auch in Zukunft ausgewählte **Akquisitionen** bilden. Unsere solide Finanzkraft schafft hierfür den notwendigen Spielraum. Wir werden potenzielle Ziele für Mergers & Acquisitions (M&A) genau beobachten und bereit sein, selektiv in innovationsorientierte Unternehmen zu investieren, um unsere Technologieführerschaft und unser wertorientiertes Wachstum zu stärken.

Erwartete Ertragslage

Voraussichtliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Am 25. Januar 2018 hat die Software AG ihre Prognose für das Geschäftsjahr 2018 veröffentlicht. Diese basiert auf einer Planungsrechnung, die unter Verwendung des Gegenstromverfahrens erstellt wird und auf Fremdwährungs-Plankursen basiert. Die Prognose basiert auf den Kennziffern, die für die Steuerung des Unternehmens primär im Fokus stehen. Hieraus ergibt sich die folgende Vorausschau:

Auf Basis der Finanzergebnisse 2017 und der aktuellen Geschäftsentwicklung rechnet die Software AG im Jahr 2018 im Geschäftsbereich DBP ohne IoT/Cloud, mit einem währungsbereinigten Anstieg des Produktumsatzes von 3 bis 7 Prozent. Aufgrund der starken Nachfrage nach Technologien der Software AG in den Bereichen IoT und Industrie 4.0 erwartet der Konzern für seine IoT-/Cloud-Umsätze ein währungsbereinigtes Wachstum von 70 bis 100 Prozent. Für das Geschäftssegment A&N rechnet die Software AG mit einem währungsbereinigten Rückgang des Produktumsatzes zwischen 2 und 6 Prozent im Vorjahresvergleich. Beim Geschäftsbereich Consulting geht die Software AG davon aus, dass sich das Beratungsgeschäft stabil weiterentwickelt. Im Geschäftsjahr 2018 wird nach heutigem Stand eine operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) zwischen 30,0 und 32,0 Prozent erwartet. Das operative EBITA (Non-IFRS) wird voraussichtlich im mittleren einstelligen Prozentbereich wachsen. Für das operative Nettoergebnis pro Aktie (EPS, Non-IFRS) wird eine Steigerung zwischen 5 und 15 Prozent erwartet.

Wie oben dargestellt, erfolgt die Prognose der Umsätze, wie branchenüblich, wechsellkursbereinigt. Dies ist der Tatsache geschuldet, dass die Software AG 66 Prozent der Umsätze in Fremdwährungen erwirtschaftet und deren zukünftige Entwicklung zum Euro nicht prognostiziert werden kann.

Die operative Ergebnismarge hingegen wird basierend auf den ausgewiesenen, nicht währungsbereinigten Zahlen vorhergesagt. Dies ist möglich, da die Software AG in ihr Geschäftsmodell sogenannte natürliche Hedges implementiert hat und einige der wesentlichen offenen ver-

bleibenden Währungspositionen über Finanzinstrumente absichert.

Neben den oben dargestellten Kenngrößen, die für die Unternehmenssteuerung maßgeblich sind, existieren weitere Kennzahlen, die nur von mittelbarer Bedeutung sind und zum Teil aus den wesentlichen Kenngrößen näherungsweise abgeleitet werden können.

Unter der Annahme einer Umsatzverteilung wie in der Kapitalmarktprognose unterstellt sowie dem Nichtauftreten einmaliger, derzeit nicht vorhersehbarer Sondereffekte, geht die Gesellschaft davon aus, dass sich die Segmentmargen für DBP, A&N sowie Consulting auf Jahresebene im Vergleich zu 2017 annähernd unverändert einstellen werden.

Darüber hinaus wird erwartet, dass bei stabilen Rahmenbedingungen (ohne derzeit nicht vorhersehbare Sondereffekte) der IFRS-Konzernjahresüberschuss eine Verbesserung im unteren zweistelligen Prozentbereich zeigen wird.

Nachdem die Software AG im abgelaufenen Geschäftsjahr im Wachstumsmarkt Industrie 4.0 und IoT bereits erfolgreiche Projekte aufgesetzt und mehrere richtungsweisende Partnerschaften mit großen Technologie- und Industrieunternehmen geschlossen hat, erwartet das Unternehmen eine signifikante Steigerung der Umsätze in diesem Bereich. Vor diesem Hintergrund wird die künftige Berichterstattung die Umsätze im Bereich IoT und Cloud als Teil des DBP-Geschäfts separat ausweisen.

Für 2018 werden insbesondere die Themen Cloud Computing, Maschinenlernen und künstliche Intelligenz (KI) sowie IoT im Fokus stehen. Vier zentrale Technologiefelder, die Unternehmen den Weg in die Welt neuer datengetriebener Geschäftsmodelle weisen.

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

Ausblick Gesamtjahr 2018

	Derzeitige Berichterstattung GJ 2017 in Mio. EUR	Künftige Berichterstattung GJ 2017 in Mio. EUR	Ausblick GJ 2018 Stand 25.01.2018 in %
Umsatz DBP*	455,4	455,4	—
DBP ohne IoT/Cloud*	—	440,5	+3 bis +7*
IoT/Cloud**	—	14,9	+70 bis +100*
Umsatz A&N*	223,7	223,7	–6 bis –2*
Operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS)***	31,8%	31,8%	30,0 bis 32,0

* währungsbereinigt, exklusive Hosting-Services

** währungsbereinigt, inklusive Hosting-Services

*** vor Berücksichtigung nichtoperativer Einflussfaktoren (vgl. Non-IFRS Ergebnis Reporting)

Mittelfristige Entwicklung bis 2020

Die Software AG geht von einer weiteren Margenexpansion in den nächsten Jahren aus. Auf Basis des aktuellen Geschäftsmodells wird ein Anstieg der operativen Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) von dem bereits erreichten hohen Niveau von 31,8 Prozent im Geschäftsjahr 2017 auf einen Zielkorridor von 32,0 bis 35,0 Prozent bis 2020 angestrebt. Dieses Ziel soll im Wesentlichen durch organisches Wachstum des DBP-Geschäfts, durch die Fortsetzung der Produktivitätsverbesserungen im Vertrieb und durch einen steigenden Anteil eines erweiterten Partnernetzwerks erreicht werden. Für das organische Wachstum der DBP-Lizenzen erwartet das Unternehmen jährliche Zuwachsraten im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich, die durch eine positive Entwicklung der gesamten Wartungserlöse des Konzerns ergänzt werden sollen. Zusätzliche Antriebskräfte werden von den voraussichtlich stark steigenden Lizenzerlösen im Cloud- und IoT-Umfeld erwartet.

Ausblick der Software AG-Holding (Einzelabschluss)

Die zukünftige Ertragslage der Software AG resultiert aus der Ertragssituation des Software AG-Konzerns und wird durch Ergebnisabführungen und Entscheidungen hinsichtlich der Ausschüttungen konzerninterner Dividenden bestimmt. Insoweit wird auf die dargestellte erwartete Ertragslage des Software AG-Konzerns verwiesen.

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

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

Die Anwendung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 ist verpflichtend für jährliche Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Diese neue Regelung betrifft die Bilanzierung von Umsätzen. Konkret bringt IFRS 15 neue Regelungen zu Zeitpunkt und Höhe der Erfassung von Umsatzerlösen mit sich. Besonders betroffen sind Telekommunikations- und Software-Unternehmen, die sogenannte Mehrkomponentenverträge haben, bei denen Umsätze zu verschiedenen Zeitpunkten erfasst

S. 171

werden. Die Effekte aus der Einführung des IFRS 15 sind im Konzernanhang unter Ziffer [3] im Abschnitt „**Veröffentliche, aber noch nicht anzuwendende Rechnungslegungsvorschriften**“ dargestellt.

Darüber hinaus wird die kürzlich bekanntgegebene Steuerreform der Federal Tax in den USA einen positiven Einfluss auf die zukünftigen Geschäftsergebnisse des Konzerns haben. Nach ersten Berechnungen des Unternehmens wird sich das Nachsteuerergebnis im laufenden Geschäftsjahr 2018 dadurch voraussichtlich verbessern und zu einem Anstieg des Konzern-EPS (Ergebnis pro Aktie) von 5 bis 10 Prozent führen (Annahmen: Euro/US-Dollar-Wechselkurs von 1,18; Anzahl der Aktien: unverändert bei 76.400.000 Stück; unveränderte Umsatzstruktur). Diese Steuerentlastung wird sich nicht nur auf das laufende Geschäftsjahr 2018, sondern auch auf alle nachfolgenden Perioden in voraussichtlich ähnlicher Größenordnung positiv auswirken. Diesen wiederkehrenden Steuerersparnissen steht für das Geschäftsjahr 2017 ein einmaliger US-Steuermehraufwand im mittleren einstelligen Millionen-Euro-Bereich gegenüber. Mit einem Umsatzanteil von mehr als 30 Prozent sind die USA mit Abstand der größte Einzelmarkt der Software AG. Zudem hat das Unternehmen in der Vergangenheit zahlreiche Akquisitionen im amerikanischen Markt getätigt, sodass dort gewerbliche Schutzrechte (Intellectual Property Rights) wesentlicher Produkte liegen. Damit entstehen entsprechende Lizenzzahlungen (Royalties), die der US-amerikanischen Besteuerung unterliegen. Daher profitiert die Software AG auch auf Konzernebene maßgeblich von der geplanten Reduzierung des US-Ertragsteuersatzes auf Bundesebene von 35 auf 21 Prozent.

Voraussichtliche Entwicklung der Dividenden

Kontinuierliche Dividendenpolitik

Die Software AG verfolgt eine nachhaltige, an der langjährigen wertorientierten Entwicklung der Gesellschaft ausgerichtete Ausschüttungspolitik. Diese Kontinuität soll im Sinne verlässlicher Aktionärsbeziehungen und der Wertschätzung der Aktionäre fortgesetzt werden. Die Ausschüttung erfolgt aus dem erwirtschafteten Gewinn und Cashflow. Neben der Investition in profitables Wachstum wird bei der Verwendung des Cashflows das Ziel verfolgt,

die Aktionäre an der Ertragskraft der Software AG durch eine attraktive Dividende teilhaben zu lassen. Der Vorstand hat 2015 beschlossen, die Ausschüttungsquote auf den Korridor von 25 bis 33 Prozent vom Durchschnitt aus Konzernüberschuss (auf Aktionäre der Software AG entfallend) und Free Cashflow zu erhöhen, um der Wertorientierung im Sinne der Aktionäre Rechnung zu tragen.

Für das abgelaufene Geschäftsjahr 2017 hat das Unternehmen seine werthaltige Dividendenpolitik fortgesetzt. Nachdem die Dividende für das Geschäftsjahr 2016 auf das Rekordniveau von 0,60 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie angehoben wurde, werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung 2018 eine Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2017 in Höhe von 0,65 Euro vorschlagen. Das würde vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung einem Ausschüttungsvolumen von 48,1 (Vj. 44,3) Millionen Euro und einer Ausschüttungsquote von 31,8 (Vj. 28,0) Prozent bezogen auf den Durchschnitt des Konzernüberschusses (auf Aktionäre der Software AG entfallend) und des Free Cashflows 2017 entsprechen. Gemessen am Jahresschlusskurs der Aktie (30. Dezember 2017: 46,86 (Vj. 34,49) Euro) würde die Dividendenrendite 1,4 (Vj. 1,7) Prozent betragen. Dies ist eine Rendite, die im Vergleich zum aktuellen Kapitalmarktumfeld attraktiv ist. Die Dividendenpolitik ist als klares Zeichen der Wertorientierung des Unternehmens zu verstehen und soll in Zukunft weiter verfolgt werden.

Die Aktionäre der Software AG profitierten zudem vom Aktienrückkaufprogramm und der anschließenden Kapitalherabsetzung. Durch mehrere Rückkaufmaßnahmen und Einziehung der erworbenen Aktien hat die Software AG die in Umlauf befindende Aktienzahl in den letzten Jahren verringert. Die durch die Software AG zurückgekauften Aktien sind nicht dividendenberechtigt. Von der Hauptversammlung 2017 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zurückzukaufen. Bisher wurde von dieser Ermächtigung kein Gebrauch gemacht, sie kann jedoch jederzeit für weitere Aktienrückkaufprogramme eingesetzt werden.

Erwartete Finanzlage

Geplante Finanzierungsmaßnahmen

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

Geplante Investitionen

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

Voraussichtliche Entwicklung der Liquidität

Basierend auf dem positiven Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisentwicklung erwartet die Software AG eine weiterhin stabile Entwicklung des Free Cashflows. Entsprechend der Vorjahre kann auch für 2018 von einem auf ähnlichem Niveau des Konzernüberschusses liegenden Free Cashflow ausgegangen werden. Damit wird der operative Mittelzufluss die Dividendenzahlungen sowie die vertraglichen Kredittilgungen erneut übersteigen. Dies wird zu einem weiteren Anstieg der Liquiditätsposition führen und damit die finanziellen Möglichkeiten der Gesellschaft für mögliche Akquisitionen nochmals verbessern.

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

Die Software AG konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2017 ihre Profitabilität und ihre Marktrelevanz weiter ausbauen. Die starken Ergebnisse sind sichtbare Erfolge unseres wertorientierten Managements mit Fokus auf profitablen Wachstum und finanzieller Disziplin. Dieser positive Trend wurde insbesondere durch das sehr erfolgreiche Schlussquartal 2017 mit neuen Rekordwerten sowie frühe greifbare Erfolge im Wachstumsmarkt IoT unterstrichen. Daher sehen wir uns für 2018 besser aufgestellt denn je, um weltweit in allen Branchen die steigende Nachfrage nach Lösungen zur digitalen Transformation für uns zu nutzen. Im Geschäftsjahr 2018 werden wir unseren Kurs des profitablen Wachstums beibehalten und unsere strategischen Ziele entlang des Wegs erreichen.

Mit unserem führenden Produktportfolio konnten wir unsere Technologieführerschaft 2018 weiter behaupten und die Basis für künftige Markterfolge legen. Neue strategische Partnerschaften mit globalen High-Tech- und Industrieunternehmen zeigen, dass die Software AG ein gefragter Softwareanbieter bei der digitalen Transformation ist. Ferner bestätigten die Einschätzungen von Marktanalysten erneut eine außerordentlich hohe Kundenloyalität und Akzeptanz unserer Produkte. Unsere Innovationskraft in zukunftsweisenden Bereichen wie IoT und Industrie 4.0 treiben wir beständig voran. Dank unseres vielfach ausgezeichneten Produktportfolios werden wir unsere marktführende Position ausbauen; und wir sind davon überzeugt, dass unsere herstellerunabhängige DBP das Potenzial hat, zum Branchenstandard für die vernetzte Produktion zu werden. Ein wesentlicher Schritt bei dieser Entwicklung wurde mit den 2017 neu geschlossenen strategischen Partnerschaften im IoT-Umfeld gemacht.

Für das Jahr 2018 sehen wir folgende Entwicklungen:

- Ein starkes ADAMOS-IoT-Partnernetzwerk sowie wachsende Lizenzerlöse durch verbrauchs-basierte Abrechnungsmodelle.
- Die steigende Relevanz des Integrationsmarkts, der angesichts der zunehmenden Komplexität der Cloud-Architekturen wichtiger wird als je zuvor.
- Die Bündelung der Produktfamilien ARIS und Alfabet in einer digitalen Plattform für Unternehmen wird zu Wachstum in diesem Bereich führen.
- Unser Innovationsprogramm Adabas & Natural 2050+ erreicht immer stärker unsere bestehende Kundenbasis von loyalen Unternehmen, die den damit gelieferten Modernisierungswert zu schätzen wissen.
- Die erfolgreiche Go-to-Market-Strategie wird auch 2018 eine fortgesetzte Vertriebseffizienz und -effektivität erreichen und damit ein Wachstumstreiber für die Zukunft bleiben.
- Bei unserer Geschäftsstrategie legen wir weiterhin den Fokus auf profitables organisches Wachstum, Effizienzverbesserungen, Steigerung der Wartungserlöse, Pflege der loyalen A&N-Kundenbasis, Ausbau des Partnernetzwerks sowie auf den Wachstumsmarkt IoT und Industrie 4.0. Bei der langfristigen Portfoliostrategie steht der intensive Ausbau des zukunftsorientierten und ertragreichen Bereichs DBP im Mittelpunkt. Dieses Segment ist über die letzten Jahre zum Hauptumsatzträger geworden. Um unsere Technologieführerschaft zu halten und dieses Zukunftsfeld auszubauen, werden wir weiterhin in akquisitorisches Wachstum investieren und Partnerschaften zu Forschungseinrichtungen sowie Technologieunternehmen pflegen.
- Nachdem es uns 2017 gelungen ist, die operative Ergebnismarge noch weiter anzuheben als schon in den ertragsstarken Vorjahren, haben wir einen großen

Schritt auf dem Weg zu unserem Langfristziel getan:

Bis zum Jahr 2020 streben wir eine operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) von 32,0 bis 35,0 Prozent an. Unterstützt wird diese Strategie durch die starke finanzielle Basis, die sich seit Jahren in außerordentlich hohen Cashflows und hohen Eigenkapitalquoten ausdrückt. Sie bietet den notwendigen finanziellen Spielraum, um in unsere eigene Innovationskraft sowie in anorganisches Wachstum zu investieren, soweit es die Marktlage für Übernahmeobjekte günstig erscheinen lässt.

- Die Software AG plant langfristig ihre Position als einer der weltweit führenden Anbieter digitaler Geschäftsplattformen sowie IoT-Lösungen weiter auszubauen.
- Unseren Consulting-Bereich haben wir zu einem aktiven Marktgestalter ausgebaut, der mit umfassendem Know-how hochwertige Services rund um unsere eigenen Produkte anbietet und zur Kundenzufriedenheit und zum Kundenerfolg beiträgt. Mit dieser High-End-Positionierung als strategischer Partner für die Kunden haben wir sowohl den Umsatz als auch die Ertragskraft dieses Segments weiter gestärkt.
- Um unsere Innovationskraft zu fördern und künftige Trendthemen in dem hochdynamischen Umfeld der Digitalwirtschaft frühzeitig zu erkennen, hat die Software AG einen wissenschaftlichen Beirat (Scientific Advisory Board) ins Leben gerufen. Dies ist eine weitere Ergänzung zur Zukunftssicherung unseres Unternehmens.

Für das Jahr 2018 sehen wir unser Unternehmen gut aufgestellt, um das profitable Wachstum voranzutreiben.

Als Zeichen unseres nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolgs und unserer Wertschätzung der Aktionäre ist uns eine kontinuierliche Dividendenpolitik wichtig. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat für das laufende Jahr 2017 erneut eine Erhöhung der Dividende vor. Diese Ausschüttungspolitik ist ein klares Bekenntnis zur Wertorientierung des Unternehmens und soll in Zukunft weiter verfolgt werden.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Gezeichnetes Kapital und Stimmrechte

Das Grundkapital der Software AG beträgt 76.400.000 Euro vor Abzug eigener Anteile und ist in 76.400.000 auf den Namen lautende Stückaktien eingeteilt. Auf jede Stückaktie entfällt ein Anteil von 1,00 Euro am Grundkapital. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die Aktionäre nehmen nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr und üben dort ihr Stimmrecht aus.

Bedingtes Kapital

Es besteht kein bedingtes Kapital.

Genehmigtes Kapital

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 31. Mai 2016 besteht ein genehmigtes Kapital. Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 30. Mai 2021 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 39.500.000 Euro durch Ausgabe von bis zu 39.500.000 neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Aktienrückkauf

Darüber hinaus ist die Gesellschaft ermächtigt, bis zum 30. Mai 2021 eigene Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben, um die mit dem Erwerb von eigenen Aktien verbundenen Vorteile im Interesse der Gesellschaft und ihrer Aktionäre zu realisieren. Der Erwerb erfolgt über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots.

Detaillierte Informationen zum bedingten Kapital, zum genehmigten Kapital und zum Erwerb eigener Aktien sind im Konzernanhang unter [Ziffer \[29\]](#) enthalten.

[S. 191](#)

Bedeutende Aktionäre

Die Software AG-Stiftung, Darmstadt, hält rund 33 Prozent der ausstehenden Aktien der Software AG. Die Stiftung ist eine eigene gemeinnützige Rechtspersönlichkeit und widmet sich weltweit den Themen Heilpädagogik, Sozialtherapie, Pädagogik, Jugendarbeit, Altenhilfe, Umwelt und Forschung. Daneben gibt es keine weiteren Aktionäre mit einem Anteil am Grundkapital von über 10 Prozent.

Ernennung/Abberufung von Vorstandsmitgliedern und Satzungsänderungen

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

Wechsel der Unternehmenskontrolle

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 210,0 (Vj. 272,5) Millionen Euro können im Falle eines Kontrollwechsels von den Kreditgebern ganz oder teilweise fällig gestellt werden. Scheidet ein Vorstandsmitglied innerhalb von zwölf Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle ohne wichtigen Grund aus, so erhält das Vorstandsmitglied eine Abfindungszahlung in Höhe von eineinhalb (in zwei Vorstandsdienstverträgen) bzw. drei Jahresgehältern (in drei Vorstandsdienstverträgen) auf der Grundlage der zuletzt vereinbarten Jahreszielvergü-

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENS- FÜHRUNG

tung. Im Falle der Kündigung durch das Vorstandsmitglied gilt vorstehende Regelung nicht, wenn die Stellung des Vorstandsmitglieds durch den Wechsel der Unternehmenskontrolle nur unwesentlich berührt wird.

Die Stock Appreciation Rights, welche die Gesellschaft unter den Management-Incentive-Plänen 2016, 2017 und 2018 zugesagt hat, verpflichten die Gesellschaft im Falle eines Kontrollwechsels innerhalb der Laufzeit der Rechte zur Zahlung des Zeitwerts an die entsprechenden Teilnehmer.

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

Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung am 14. Februar 2018 abgegeben und wird sie im März 2018 auf der Homepage unter [SoftwareAG.com/Statement_de](https://www.software-ag.com/Statement_de) der Öffentlichkeit zugänglich machen.

Diese Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG, welche am 31. Januar/1. Februar 2018 gesondert abgegeben und auf der Homepage unter [SoftwareAG.com/Erklaerung](https://www.software-ag.com/Erklaerung) veröffentlicht wurde.



BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die Software Aktiengesellschaft, Darmstadt

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES LAGEBERICHTS

PRÜFUNGSURTEILE

Wir haben den Jahresabschluss der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt — bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2017 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden — geprüft. Darüber hinaus haben wir den zusammengefassten Lagebericht der Software Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017 geprüft. Die unter „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2017 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017 und
- vermittelt der beigefügte zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser zusammengefasste Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser

Prüfungsurteil zum zusammengefassten Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der unter „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts geführt hat.

GRUNDLAGE FÜR DIE PRÜFUNGSURTEILE

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

Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben.

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

BESONDERS WICHTIGE PRÜFUNGSSACH- VERHALTE IN DER PRÜFUNG DES JAHRES- ABSCHLUSSES

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Wir haben folgenden Sachverhalt als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt identifiziert:

Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen und der Ausleihungen an sowie der Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Sachverhalt

Im Jahresabschluss der Software AG werden unter dem Bilanzposten „Finanzanlagen“ Anteile an verbundenen und Ausleihungen an verbundene Unternehmen in Höhe von EUR 721 Mio. (80 % der Bilanzsumme) und im Umlaufvermögen Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von EUR 69 Mio. (8 % der Bilanzsumme) ausgewiesen. Die Beurteilung der Werthaltigkeit von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Ausleihungen an bzw. Forderungen gegen verbundene Unternehmen verlangt eine Vielzahl von Ermessensentscheidungen der gesetzlichen Vertreter. Grundlage der Beurteilung, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung oder eine Wertaufholung dieser Posten bestehen, sowie auch für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte sind die künftigen Zahlungsströme, die sich aus den von den gesetzlichen Vertretern erstellten Planungsrechnungen für die jeweiligen Unternehmen ergeben. Diesen Planungsrechnungen liegen Erwartungen über die zukünftige Marktentwicklung sowie über Umsatz- und Margenentwicklungen zugrunde.

Aufgrund der mit den Ermessensentscheidungen und Schätzungen der gesetzlichen Vertreter verbundenen Unsicherheit und der betragsmäßigen Höhe der Bilanzposten, waren die Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen und Ausleihungen an

verbundene Unternehmen sowie der Forderungen an verbundene Unternehmen im Rahmen unserer Prüfung besonders wichtige Sachverhalte.

Die Angaben der Software AG zu den Finanzanlagen und den Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind im Abschnitt „Erläuterungen zur Bilanz“ in den Unterabschnitten „Finanzanlagen“ und „Forderungen gegen verbundene Unternehmen“ des Anhangs enthalten.

Prüferische Reaktion und Erkenntnisse

Wir haben die im Rahmen der Beurteilung der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen und Ausleihungen an bzw. Forderungen gegen verbundene Unternehmen getroffenen Ermessensentscheidungen und Schätzungen der gesetzlichen Vertreter nachvollzogen. Zunächst haben wir den Prozess der gesetzlichen Vertreter zur Identifizierung von Anhaltspunkten für eingetretene Wertminderungen oder notwendige Wertaufholungen aufgenommen und gewürdigt, ob die Vorgehensweise geeignet ist, um objektive Hinweise auf Änderungen der beizulegenden Zeitwerte zu erkennen. Wir haben ein Verständnis der Planungssystematik und des Planungsprozesses sowie der wesentlichen von den gesetzlichen Vertretern in den Planungen getroffenen Annahmen und Erwartungen erlangt und uns anhand einer Analyse von Plan-Ist-Abweichungen in der Vergangenheit von der Planungstreue der Gesellschaften überzeugt. Ferner haben wir die Berechnungsmethodik zur Beurteilung der Werthaltigkeit dieser Posten nachvollzogen und die Angemessenheit des angewandten Bewertungsverfahrens beurteilt. Anschließend haben wir die den Planungen zugrunde liegenden Annahmen kritisch hinterfragt.

Insgesamt konnten wir uns davon überzeugen, dass die von den gesetzlichen Vertretern bei der Beurteilung der Werthaltigkeit dieser Bilanzposten getroffenen Annahmen und die verwendeten Bewertungsparameter nachvollziehbar sind und innerhalb einer angemessenen Bandbreite liegen.

SONSTIGE INFORMATIONEN

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

- die in Abschnitt „Zusammengefasste nicht-finanzielle Erklärung“ des zusammengefassten Lageberichts enthaltene nichtfinanzielle Erklärung und
- auf die in Abschnitt „Erklärung zur Unternehmensführung“ des zusammengefassten Lageberichts verwiesene, gesondert veröffentlichte Erklärung zur Unternehmensführung.

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

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

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, zusammengefassten Lagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

VERANTWORTUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER UND DES AUFSICHTSRATS FÜR DEN JAHRESABSCHLUSS UND DEN ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHT

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und

dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

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

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

VERANTWORTUNG DES ABSCHLUSS- PRÜFERS FÜR DIE PRÜFUNG DES JAHRES- ABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMEN- GEFASSTEN LAGEBERICHTS

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

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der

EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und zusammengefassten Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

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

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher — beabsichtigter oder unbeabsichtigter — falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im zusammengefassten Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko,

dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.

- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des zusammengefassten Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im zusammengefassten Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere

Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.

- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.
- beurteilen wir den Einklang des zusammengefassten Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im zusammengefassten Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben

aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

ÜBRIGE ANGABEN GEMÄSS ARTIKEL 10 EU-APRVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 17. Mai 2017 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 22. Juni 2017 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem

Geschäftsjahr 1997 als Abschlussprüfer der Software AG tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Ralf Pfeiffer.

Berlin, 1. März 2018

BDO AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



gez. Eckmann
Wirtschaftsprüfer



gez. Pfeiffer
Wirtschaftsprüfer

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

Vorstand und Aufsichtsrat erklären hiermit, dass seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung am 30./31. Januar 2017 den Verhaltensempfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 5. Mai 2015 entsprochen wurde und zukünftig den Empfehlungen der Fassung vom 7. Februar 2017 entsprochen wird, jeweils mit den nachfolgend dargestellten Ausnahmen.

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

Darmstadt, den 31. Januar/ 1. Februar 2018

Software AG

Der Vorstand


Der Aufsichtsrat

BERICHT DES AUFSICHTSRATS



DR. ING. ANDREAS BEREZKY,
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Das Geschäftsjahr 2017 stand bei der Software AG im Zeichen des Internet of Things (IoT). Das Portfolio im IoT-Bereich konnte mit der Akquisition von Cumulocity komplettiert werden, und mit der Begründung der strategischen Allianz ADAMOS wurde die Grundlage für die neue Businessline IoT/Cloud geschaffen. Dass nun neben Bosch auch Siemens zu den strategischen Partnerschaften im Bereich IoT zählt, unterstreicht die technologische Relevanz der Software AG. Der Aufsichtsrat hat die strategischen Entscheidungen des Vorstands eng begleitet und war 2017 mit dem Personalausschuss intensiv damit beschäftigt, den bestmöglichen Nachfolger für die Position des Vorstandsvorsitzenden zu finden. Der Aufsichtsrat sieht die technologische und strategische Ausrichtung der Software AG als eine hervorragende Grundlage für künftiges profitables Wachstum.

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Im Geschäftsjahr 2017 hat der Aufsichtsrat sämtliche ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens beraten und die Geschäftsführung überwacht. Dabei war der Aufsichtsrat in allen Entscheidungen, die von grundlegender Bedeutung für die Software AG waren, unmittelbar eingebunden. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat in mündlichen und schriftlichen Berichten regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wesentlichen Aspekte der Strategie, des Stands der Strategieumsetzung, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements sowie der Compliance und stand dem Aufsichtsrat in den Sitzungen für Fragen und Erörterungen zur Verfügung. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen wurden detailliert erläutert.

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

Die Beratungen im Aufsichtsrat erstreckten sich unter anderem auf die strategische Ausrichtung des Unterneh-

mens sowie die Maßnahmen der Strategieumsetzung und des Risikomanagements.

Der Aufsichtsrat hat zusammen mit dem Vorstand die Quartals- und Halbjahresergebnisse und -berichte diskutiert und die laufende Geschäftsentwicklung eingehend analysiert. Geschäfte, die aufgrund gesetzlicher oder satzungsgemäßer Bestimmungen der Genehmigung des Aufsichtsrats bedurften, hat der Aufsichtsrat geprüft und über seine Zustimmung entschieden. Entscheidungsrelevante Unterlagen wurden dem Aufsichtsrat rechtzeitig vor der jeweiligen Sitzung zugeleitet.

Sitzungen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat ist im Berichtsjahr insgesamt zu sechs ordentlichen Sitzungen zusammengekommen, wobei pro Quartal mindestens eine Sitzung stattfand. Darüber hinaus führte der Aufsichtsrat vier außerordentliche Sitzungen durch, bei denen er in allen Fällen von der satzungsgemäß eingeräumten Möglichkeit Gebrauch machte, die Sitzung telefonisch abzuhalten. Sofern ein Mitglied des Aufsichtsrats verhindert war an einer Sitzung teilzunehmen, war die Möglichkeit zur telefonischen Teilnahme oder zur schriftlichen Stimmabgabe eröffnet. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats haben mindestens an der Hälfte der Aufsichtsratssitzungen, die innerhalb des Berichtsjahres stattfanden, teilgenommen.

Die Sitzungsteilnahme der Mitglieder an den im Jahr 2017 abgehaltenen Sitzungen des Aufsichtsrats stellt sich wie folgt dar:

In seiner ersten Sitzung im Geschäftsjahr 2017, am 30. Januar 2017, hat der Aufsichtsrat neben der Diskussion des vorläufigen Ergebnisses 2016, unter anderem Beschluss über das Budget 2017 gefasst und seine jährliche Effizienzprüfung durchgeführt. In Vorstandsangelegenheiten hat der Aufsichtsrat nach Vorbereitung durch den Personalausschuss und auf dessen Empfehlung hin unter anderem die Ziele für die Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017 festgelegt.

In der Bilanzsitzung am 15. März 2017 wurden in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer ausführlich der Jahresabschluss und der Konzernabschluss 2016 diskutiert und diese dann auf Empfehlung des Prüfungsausschusses und nach eingehender Prüfung durch den Aufsichtsrat gebilligt. Des Weiteren hat der Aufsichtsrat in dieser Sitzung die Beschlussvorschläge für die Tagesordnung der Hauptversammlung verabschiedet. In Vorstandsangelegenheiten legte der Aufsichtsrat, nachdem die Wirtschaftsprüfer die Korrektheit der Berechnungen bestätigt hatten, die erzielte variable Vergütung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2016 fest.

In der außerordentlichen Sitzung am 23. März 2017 beriet der Aufsichtsrat über den Erwerb sämtlicher Geschäftsanteile der Cumulocity GmbH.

Am 17. Mai 2017, dem Tag der Hauptversammlung, kam der Aufsichtsrat auch zu einer Sitzung zusammen, in der unter anderem das Ergebnis des ersten Quartals 2017 diskutiert wurde. Außerdem beschäftigte sich der Auf-

Aufsichtsratssitzungen 2017

	30.01.2017	15.03.2017	23.03.2017	17.05.2017	21.07.2017	18.08.2017	04.09.2017	02.10.2017	23.10.2016	07.12.2017
			Telefonische Sitzung			Telefonische Sitzung	Telefonische Sitzung	Telefonische Sitzung		
Bereczky	x	x	x (tel.)	x	x	x (tel.)	x (tel.)	x (tel.)	x	x
Falkenberg	x	x	x (tel.)	x	x	x (tel.)	x (tel.)	x (tel.)	x	x
Park	x	x	x (tel.)	x	x	x (tel.)	x (tel.)	x (tel.)	x	x
Wulf	x	x	x (tel.)	x	x	x (tel.)	x (tel.)	x (tel.)	x	x
Ziener	x	x	x (tel.)	x	e	x (tel.)	x (tel.)	x (tel.)	x	x
Zimmermann	x	x	x (tel.)	x	x	x (tel.)	x (tel.)	x (tel.)	x	x

e = entschuldigt tel. = telefonische Teilnahme

sichtsrat in dieser Sitzung auch mit der Zielerreichung der Geschlechterquote (Frauenquote) in Vorstand und Aufsichtsrat; beide Zielgrößen sind zum 30. Juni 2017 erreicht worden. Die neuen Zielgrößen, die bis zum 30. April 2022 zu erreichen sind, lauten 16,67 Prozent für den Aufsichtsrat und 0 Prozent für den Vorstand.

In seiner Sitzung am 21. Juli 2017 erörterte der Aufsichtsrat unter anderem die Ergebnisse des zweiten Quartals 2017 sowie des ersten Halbjahres 2017; zudem befasste sich der Aufsichtsrat schwerpunktmäßig mit der Strategie sowie strategisch relevanten Projekten der Software AG.

In der telefonischen Sitzung am 18. August 2017 wurde auf Empfehlung des Personalausschusses die Mandatsverlängerung von Herrn Dr. Wolfram Jost in seiner Position als Chief Technology Officer bis 31. Juli 2023 beschlossen. Ferner stimmte der Aufsichtsrat in dieser Sitzung dem Abschluss eines Finanzierungsvertrages zu und diskutierte intensiv über das Projekt ADAMOS.

In der telefonischen Sitzung am 4. September 2017 befasste sich der Aufsichtsrat nochmals mit dem Projekt ADAMOS und stimmte nach eingehender Beratung der Gründung der strategischen Allianz von Unternehmen zu.

In seiner telefonischen Sitzung vom 2. Oktober 2017 genehmigte der Aufsichtsrat Herrn Karl-Heinz Streibich die Übernahme des Aufsichtsratsvorsitzes der Dürr AG.

Die Aufsichtsratssitzung am 23. Oktober 2017 hatte unter anderem die strategische Budgetplanung 2018 zum Gegenstand. Ferner hat der Aufsichtsrat auf Empfehlung des Personalausschusses und nach eigener intensiver Diskussion ein neues Long Term Incentive Program, den Management Incentive Plan 2018 (MIP 2018) für Mitglieder des Vorstands beschlossen.

In seiner letzten Sitzung des Berichtsjahres am 7. Dezember 2017 hat der Aufsichtsrat unter anderem über die Ergebnisse des dritten Quartals 2017 beraten sowie einen betragsmäßigen Auszahlungs-Cap für den MIP 2018 beschlossen. Nach eingehender Beratung hat der Aufsichtsrat am 7. Dezember 2017 auch ein Diversitätskonzept für Vorstand und Aufsichtsrat verabschiedet und über die

Prüfung des Corporate Social Responsibility Reporting, der nichtfinanziellen Berichterstattung, entschieden. Zudem informierte sich der Aufsichtsrat über die Rechtsstreitigkeiten im Konzern.

Ausschüsse

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

Der **Personalausschuss** bereitet Personalentscheidungen des Aufsichtsrats vor, soweit sie Regelungen zu Bezügen von Vorstandsmitgliedern oder Bestellungsbeschlüsse betreffen. Er hat drei Mitglieder und ist drittelmitbestimmt. Vorsitzender ist Herr Dr. Andreas Bereczky. Der Personalausschuss tagte im Geschäftsjahr 2017 zehnmal. Er befasste sich mit Personalangelegenheiten des Vorstands, insbesondere mit den Zielvereinbarungen der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017 sowie der Vorbereitung der Beschlussfassung durch den Aufsichtsrat über die Zielerreichung der Mitglieder des Vorstands und der daraus resultierenden Festlegung der erzielten variablen Vergütung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2016. Des Weiteren bereitete der Personalausschuss die Mandatsverlängerung von Herrn Dr. Wolfram Jost als ordentliches Mitglied des Vorstands der Software AG vor. Auch die Beschlussfassung über den MIP 2018 hat der Personalausschuss vorbereitet. Schwerpunkt der Arbeit des Personalausschusses bildete im Berichtsjahr jedoch der Such- und Auswahlprozess eines Nachfolgers im Amt des Vorstandsvorsitzenden. Hierfür hat der Personalausschuss in enger, vertrauensvoller und transparenter Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat unter anderem den Prozess definiert und eine Ausschreibung zur Beauftragung eines Personalberaters vorgenommen. Nach dieser Beauftragung hat der Perso-

nalausschuss in zahlreichen Telefonaten und Treffen ein Suchprofil definiert und potenzielle Kandidaten gesichtet sowie Gespräche (persönlich sowie per Videokonferenz) mit potenziellen Kandidaten geführt. Der Vorstandsvorsitzende hat den Prozess auf Wunsch des Personalausschusses und mit Billigung des Aufsichtsrats bei Bedarf beratend begleitet.

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

Personalausschuss 2017

	30.01.2017	15.03.2017	04.05.2017	17.05.2017	31.05.2017	21.07.2017	04.10.2017	23.10.2017	20.11.2017	05.12.2017
Bereczky	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Falkenberg	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Wulf	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Der **Prüfungsausschuss** befasst sich mit Fragen der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, des Risikomanagements, der Halbjahres- und Quartalsberichte, der Abschlussprüfung, insbesondere der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, sowie der internen Revision und der Compliance. Des Weiteren bereitet der Prüfungsausschuss die Diskussion und die Beschlussfassung des Aufsichtsrats über die Feststellung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses vor. Der Prüfungsausschuss hat drei Mitglieder und ist drittelmitbestimmt. Vorsitzender des Prüfungsausschusses war bis 15. März 2017 Herr Markus Ziener; seitdem ist Frau Eun-Kyung Park Vorsitzende des Prüfungsausschusses. Der Prüfungsausschuss tagte im Geschäftsjahr 2017 dreimal. Er befasste sich in seiner Sitzung am 15. März 2017 in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer mit dem Jahresabschluss und Lagebericht, dem Konzernabschluss und Konzernlagebericht, dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns sowie der Auswahl und Unabhängigkeit des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2017 und der entsprechenden Empfehlung des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung. Darüber hinaus informierte sich der Prüfungsausschuss in dieser Sitzung über die interne Revision und Fragen der Compliance. Am 23. Oktober 2017 beschäftigte sich

der Prüfungsausschuss unter anderem mit den Prüfungsschwerpunkten der Abschlussprüfung 2017, den IFRS-15-Änderungen und dem Corporate Social Responsibility Reporting (nichtfinanzielle Berichterstattung). Am 7. Dezember 2017 erörterte der Prüfungsausschuss in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer unter anderem die Ergebnisse der Vorprüfung sowie den Risikobericht. Des Weiteren wurde die Erbringung bestimmter Nichtprüfungsleistungen durch den Abschlussprüfer erörtert und gebilligt.

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

Prüfungsausschuss 2017

	15.03.2017	23.10.2017	07.12.2017
Park	x	x	x
Ziener	x	x	x
Zimmermann	x	x	x

Der **Nominierungsausschuss** hat die Aufgabe, dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern geeignete Kandidaten vorzuschlagen. Alle drei Mitglieder des Nominierungsausschusses (Dr. Andreas Bereczky, Alf Henryk Wulf und Markus Ziener) sind Aktionärsvertreter. Vorsitzender des Nominierungsausschusses ist Herr Dr. Andreas Bereczky. Der Ausschuss tagte im Geschäftsjahr 2017 nicht.

Jahresabschlussprüfung

Der Aufsichtsrat hat den Prüfungsauftrag für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2017 ordnungsgemäß an die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, erteilt. Die BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft prüft die Software AG seit dem Jahr 1997.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 sowie der Lagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, geprüft worden. Sie hat den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Unterzeichner des Bestätigungsvermerks und innerhalb der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für die Prüfung zuständig sind die Herren Wirtschaftsprüfer Klaus Eckmann und Ralf Pfeiffer. Herr Klaus Eckmann ist zum zweiten Mal für die Prüfung zuständig und Herr Ralf Pfeiffer war erstmals bei der Prüfung des Jahresabschlusses 2015 tätig.

Die Prüfungsberichte wurden dem Aufsichtsrat vorgelegt und sowohl dem Prüfungsausschuss als auch dem gesamten Aufsichtsrat und dem Vorstand, durch die für die Durchführung der Prüfung verantwortlichen Wirtschaftsprüfer, persönlich erläutert. Der Prüfungsausschuss hat die Berichte in seiner Sitzung am 13. März 2018 und der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 15. März 2018 eingehend geprüft. Der Aufsichtsrat schloss sich dem Ergebnis der Abschlussprüfung an und billigte den Jahresabschluss und den Konzernabschluss. Damit ist der vorgelegte Jahresabschluss festgestellt. Den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns unterstützt der Aufsichtsrat.

Die BDO Wirtschaftsprüfungsgesellschaft AG hat auch den erstmals erstellten nichtfinanziellen Bericht für das Geschäftsjahr 2017 geprüft (Prüfung mit begrenzter Sicherheit) und hat eine Bescheinigung nach ISAE 3000 (revised) ausgestellt. Der vollständige [Prüfungsvermerk](#) ist abgedruckt auf Seite 221 ff. des Geschäftsberichts. Der innerhalb der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hierfür zuständige Wirtschaftsprüfer Herr Nils Borchering hat das Ergebnis der Prüfung dem Prüfungsausschuss in seiner Sitzung am 13. März 2018 persönlich erläutert. Der Aufsichtsrat hat sich in seiner Sitzung vom 15. März 2018 eingehend hiermit befasst. Er ist der Empfehlung des Prüfungsausschusses gefolgt und hat den nichtfinanziellen Bericht in dieser Sitzung verabschiedet.

[S. 221](#)

Corporate Governance Kodex

Auch im Geschäftsjahr 2017 befasste sich der Aufsichtsrat ausführlich mit dem Thema Corporate Governance sowie

dem Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). So hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 30. Januar 2017 die jährliche Entsprechenserklärung verabschiedet. In seiner Sitzung am 15. März 2017 überprüfte der Aufsichtsrat die Geschäftsordnung des Vorstands und den darin enthaltenen Katalog der zustimmungspflichtigen Geschäfte. Die Änderungen des DCGK waren Gegenstand der Sitzung des Aufsichtsrats am 17. Mai 2017. In den Sitzungen am 23. Oktober und 7. Dezember 2017 hat der Aufsichtsrat ein Diversitätskonzept für Aufsichtsrat und Vorstand erarbeitet, das unter anderem auch das Kompetenzprofil für den Aufsichtsrat und die Ziele für seine Zusammensetzung beinhaltet.

Die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat wird auch für das Jahr 2017 individuell ausgewiesen (siehe [Vergütungsbericht](#) des Geschäftsberichts 2017). Hierzu finden die einschlägigen Mustertabellen des DCGK in ihrer Form der Fassung des DCGK vom 7. Februar 2017, Verwendung. Das System der Vergütung der Mitglieder des Vorstands wurde im Jahr 2017 nicht verändert.

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

Über die Umsetzung des DCGK berichten Vorstand und Aufsichtsrat im Einzelnen ausführlich im „[Corporate-Governance-Bericht](#)“ des Geschäftsberichts 2017. Die Entsprechenserklärung ist auf der Website der Gesellschaft unter SoftwareAG.com/Erklaerung veröffentlicht.

Veränderungen in Vorstand und Aufsichtsrat

Dr. Stefan Sigg ist seit 1. April 2017 Mitglied des Vorstands der Software AG. Das Mandat von Herrn Dr. Sigg wurde in der Sitzung des Aufsichtsrats am 18. August 2017 bis zum 31. Juli 2023 verlängert. Herr Ziener hat am 15. März 2017 den Vorsitz im Prüfungsausschuss niedergelegt; seitdem ist Frau Park Vorsitzende des Prüfungsausschusses. Ansonsten ergaben sich in Vorstand und Aufsichtsrat der Software AG 2017 keine weiteren personellen Veränderungen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2017.

Darmstadt, 15. März 2018

Der Aufsichtsrat


Dr. Andreas Bereczky

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Weitere Angaben zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats finden sich im Konzernanhang unter „[Sonstige Erläuterungen](#)“ des Geschäftsberichts 2017 sowie im Internet unter SoftwareAG.com/Aufsichtsrat.

[S. 122](#)

[S. 20](#)



[S. 193](#)



Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, den Bilanzgewinn der Software AG des Geschäftsjahres 2017 wie folgt zu verwenden:

Ausschüttung einer Dividende in Höhe von € 0,65 je Namensaktie auf das dividendenberechtigte Grundkapital ergibt bei 73.976.239 Stück dividendenberechtigten Aktien eine Verteilung an die Aktionäre von	€ 48.084.555,35
Gewinnvortrag	€ 35.829.126,38
Bilanzgewinn zum 31. Dezember 2017	€ 83.913.681,73

Der Gewinnverwendungsvorschlag berücksichtigt die im Besitz der Gesellschaft befindlichen, nicht dividendenberechtigten 2.423.761 eigenen Aktien zum 15. März 2018.

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

Darmstadt, den 15. März 2018

Software AG

Der Aufsichtsrat

Der Vorstand

Kontakt

Software AG
Unternehmenszentrale
Uhlandstraße 12
64297 Darmstadt
Deutschland

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