

GESCHÄFTSBERICHT 2006

1. JANUAR – 31. DEZEMBER 2006

SOFTWARE AG – BRILLANTE IDEEN WERDEN WIRKLICHKEIT

1

Komplette SOA-Suite

45 %

Anstieg des Aktienkurses 2006

23 %

Umsatzrendite

320.000

Operationen pro Sekunde. Adabas erreicht mit dieser Zahl Rekordzugriffszeiten und verdoppelt sogar die bisherige Bestmarke

60 %

Anstieg des Lizenzumsatzes mit Crossvision

3.000

Kunden weltweit aus verschiedensten Branchen vertrauen auf die Technologie der Software AG

200

potenzielle Kunden auf dem japanischen Markt

12

Patentanträge im Bereich Crossvision

Kennzahlen 2006

KONZERNKENNZAHLEN

in Mio. Euro	31.12.2006 IFRS	31.12.2005 IFRS	31.12.2004 IFRS	31.12.003 IFRS
Umsatz	483,0	438,0	411,4	420,0
Lizenzen	165,7	131,6	114,2	104,3
Wartung	187,3	181,4	182,6	191,2
Projektdienstleistungen	126,2	122,7	112,8	122,9
Sonstige Umsätze	3,8	2,3	1,8	1,6
EBITDA¹	119,4	104,3	97,0	69,8
EBIT¹	111,2	96,4	83,9	59,1
Ergebnis vor Steuern	118,6	101,1	111,7	13,0
in % vom Umsatz	24,6	23	27	3
Konzernüberschuss	73,2	61,8	77,2	7,1
in % vom Umsatz	15	14	19	2
Bilanzsumme	643,9	599,3	510,7	505,6
Liquide Mittel	184,8	161,6	119,1	74,2
Eigenkapital	422,2	393,0	323,6	269,3
in % der Bilanzsumme	66	66	63	53
Mitarbeiter²	2.621	2.750	2.438	2.577
davon in Deutschland	761	774	765	927

KENNZAHLEN ZUR AKTIE

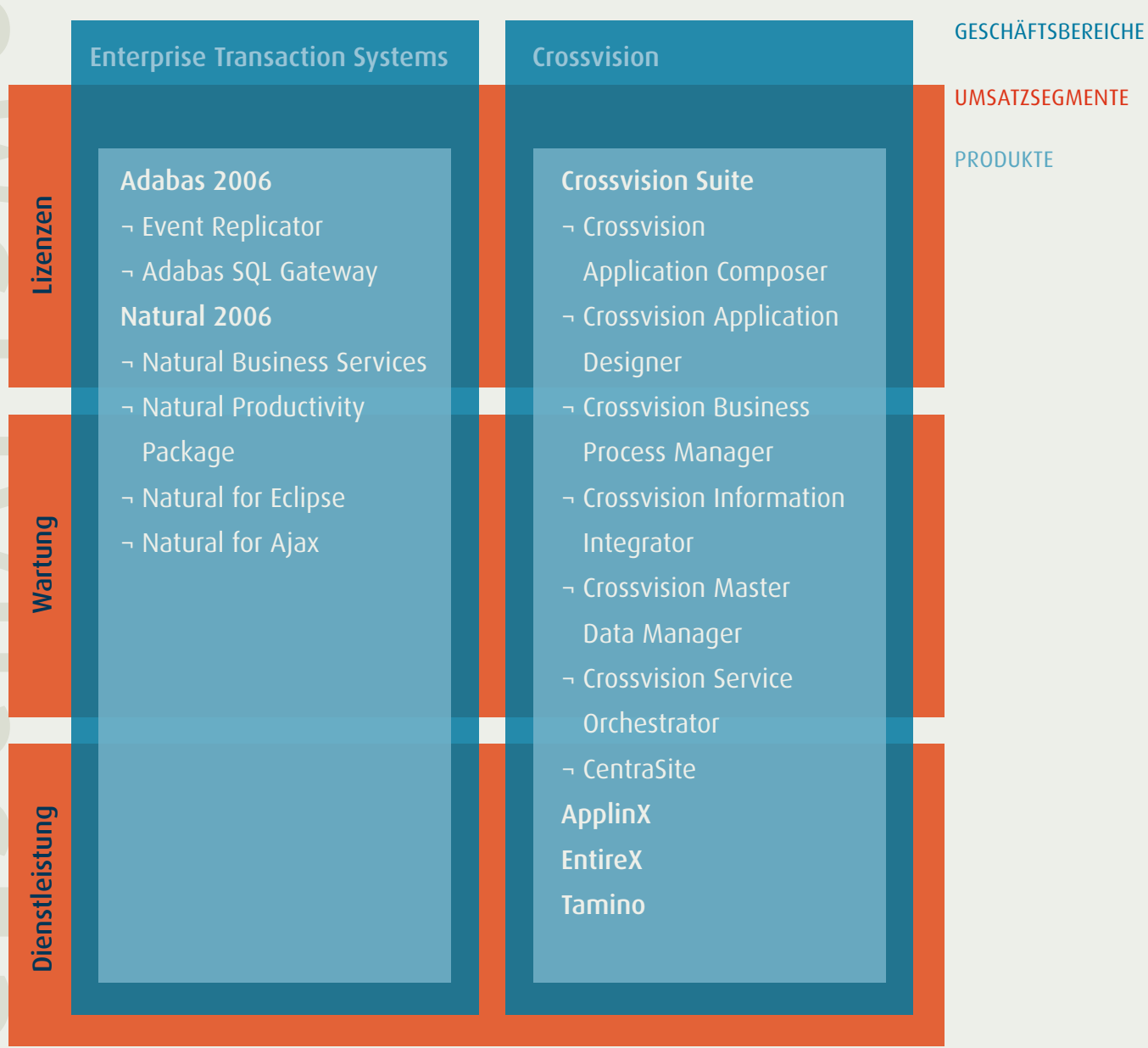
	2006 IFRS	2005 IFRS	2004 IFRS	2003 IFRS
Jahresschlusskurs (Xetra) in Euro	59,74	41,15	23,80	16,30
Höchstkurs in Euro	59,90	43,30	28,17	20,19
Tiefstkurs in Euro	37,43	23,40	17,30	8,38
Anzahl der Aktien zum Ende des Geschäftsjahres	28.112.715	28.036.009	27.266.752	27.266.752
Börsenkapitalisierung zum Ende des Geschäftsjahres in Mio. Euro	1.679,5	1.153,7	648,9	444,4
Dividende pro Aktie in Euro	0,90 ³	0,80	0,75	0,00
Ergebnis je Aktie in Euro	2,60	2,24	2,83	0,26
KGV (Kurs-Gewinn-Verhältnis) zum Ende des Geschäftsjahres	23	18,7	8	63
Operativer Cashflow je Aktie zum Ende des Geschäftsjahres in Euro	2,19	2,06	1,06	0,48

Frankfurt (Prime Standard/TecDAX), ISIN DE 0003304002

1) Um Finanzanlageergebnis und Sondereffekte bereinigt

2) Vollzeitäquivalent

3) Vorschlag von Aufsichtsrat und Vorstand an die Hauptversammlung am 11. Mai 2007



02	AKTIONÄRSBRIEF
04	VORSTAND UND RESSORTS
06	STRATEGIE
10	KUNDEN UND MÄRKTE
22	AKTIE
26	CORPORATE GOVERNANCE
34	BERICHT DES AUFSICHTSRATS
36	KONZERNLAGEBERICHT
66	KONZERNABSCHLUSS
114	BESTÄTIGUNGSVERMERK
115	INDEX
116	FINANZKALENDER
	IMPRESSUM

MISSION

Unsere Software-Technologie steigert den Wert unternehmensweiter IT-Systeme

- Wir gehören zu den Weltmarktführern bei unternehmenskritischen Software-
infrastruktur-Lösungen, die auf offenen Standards beruhen.
- Wir sind führend bei serviceorientierten Architekturen (SOA) und ermöglichen
unseren Kunden, leistungsfähige Unternehmensanwendungen zu erstellen,
insbesondere in heterogenen IT-Umgebungen.
- Unsere Produkte Adabas, Crossvision, Natural und Tamino helfen mehr als
3.000 Kunden, das volle Potenzial ihrer IT auszuschöpfen und den Wert ihrer
bestehenden Systeme zu steigern.



„Mit dem positiven Ergebnis des Geschäftsjahres 2006 hat die Software AG ihre ehrgeizigen Ziele übertroffen. Wir haben den Turnaround eindrucksvoll geschafft, nachhaltiges profitables Wachstum erreicht und schreiben mit unserer Strategie die Erfolgsstory der Software AG fort.“

Karl-Heinz Streibich, Vorsitzender des Vorstands

Selb geübte Damen und Herren,

die Software AG hat im abgelaufenen Geschäftsjahr den Erfolgskurs der letzten Jahre fortgesetzt. Wir haben unsere ehrgeizigen Ziele für 2006 übertroffen. Die Software AG hat ausgezeichnete Werte bei Umsatz und Ergebnis erzielt. So stiegen die Umsatzerlöse um 10 Prozent auf 483 Millionen Euro. Noch besser hat sich das operative Ergebnis (EBIT) entwickelt, das um 15 Prozent zulegen. Damit haben wir Wachstum mit hoher Profitabilität realisiert: Die EBIT-Marge der Software AG hat die historische Bestmarke von 23 Prozent erreicht.

Diese überaus erfreuliche Entwicklung ist das Ergebnis unserer klaren strategischen Ausrichtung. Wir haben vier Wachstumstreiber:

- Die Erweiterung unseres Produktportfolios erhöht unsere Kundenorientierung und Technologiekompetenz.
- Über geografische Expansion können wir unseren Wachstumskurs fortsetzen: Wir gehen mit den richtigen Produkten in schnell wachsende Märkte.
- Durch Investitionen in unser globales Marketing und in unseren Vertrieb erhöhen wir die Sichtbarkeit im Markt und verstärken unsere Kundenbeziehungen.
- Mit dem Ausbau der Partnernetzwerke erreichen wir weitere Kundengruppen und neue Märkte.

Die Erfolge, die wir im Geschäftsjahr 2006 verzeichneten, begreifen wir als Bestätigung unserer Strategie sowie als Anreiz, die Erfolgsgeschichte der Software AG fortzuführen.

Mit erweitertem Produktportfolio schnell auf Marktentwicklungen reagieren

Mit unserem neuen Produkt **Crossvision** bieten wir eine innovative Produkt-Suite rund um serviceorientierte Architektur (SOA). Damit haben wir unser Produktportfolio entscheidend erweitert und setzen im Wachstumsmarkt der Integration und Vernetzung von IT neue Maßstäbe. SOA schafft leistungsfähige, flexible und leicht steuerbare IT-Strukturen. Unsere Kunden können so ihre Geschäftsprozesse optimieren, bestehende unterschiedliche IT-Systeme effizient integrieren und schneller auf veränderte Geschäftsanforderungen reagieren. Dies entspricht den Anforderungen der Anwender und macht SOA zu einem Zukunftsmarkt in der Softwareindustrie. Von internationalen Marktanalysten wurde die Crossvision Suite unter allen Wettbewerbern auf Platz 1 im Bereich SOA-Produktstrategie und SOA-Portfolio gesetzt.

Auch im Geschäftsbereich **Enterprise Transaction Systems (ETS)** haben wir 2006 das Produktportfolio erweitert. Mit **Adabas 2006** und **Natural 2006** haben wir unsere führende Stellung in diesem Datenmanagementsegment unterstrichen. Die neuen Produktversionen ermöglichen unseren Kunden die Verwaltung von geschäftskritischen und großen Datenmengen sowie die Entwicklung eigener serviceorientierter Architekturen nach neuestem Stand. Die weltweit hohe Nachfrage nach steigenden Kapazitäten im Datenmanagement führte zu einer Renaissance der Mainframes, von der unser Stammkundengeschäft 2006

profitierte. Der Bereich Legacy Modernization umfasst Produkte aus den Bereichen ETS und Crossvision. Er bildet eine stabile und zuverlässige Brücke zwischen wertvollen bestehenden Legacy-Systemen der Unternehmen und neuesten servicebasierten Plattformen und Technologien.

Geografische Expansion und Akquisitionsstrategie

Innerhalb der geografischen Expansion haben wir 2006 mit den Eröffnungen von Niederlassungen in Bahrain und Japan Schwerpunkte in den Regionen Naher Osten und Asien/Pazifik gesetzt. Ab 2008 übernehmen wir auch die Direktvermarktung in Brasilien.

Neben organischem Wachstum ziehen wir ebenfalls externes Wachstum über Akquisitionen in Betracht. Wir wollen dabei das Produktportfolio strategisch ergänzend ausbauen und den Zugang zu internationalen Märkten erweitern.

Investitionen in Marketing und Vertrieb

Der Bereich Marketing und Vertrieb besitzt bei uns einen hohen Stellenwert und trägt als dritter Wachstumstreiber maßgeblich zum Unternehmenserfolg bei. Es ist uns gelungen, die Effizienz unserer Marketingprojekte zu steigern. Zudem haben wir unsere interne und externe Kommunikation ausgebaut. Seit Januar 2007 verfügen wir über eine überarbeitete Marketingstrategie: Die Software AG wird innovativer, grenzt sich vom Wettbewerb ab und agiert schneller am Markt. Mit einer sehr viel gezielteren Ansprache unserer Kunden erhöhen wir die Zahl der Neukunden. Unsere Bestandskunden überzeugen wir weiter mit gewohnter Produktqualität und gewohntem Service. So belegen wir unser Ziel der Marktführerschaft und verstehen unsere Marketingaufwendungen als Investition in die Zukunft.

Partnernetzwerke erhöhen die Technologiekompetenz von Unternehmen

Die Gewinnung strategischer Partner ergänzt unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. In diesem Rahmen haben Software AG und Fujitsu Limited gemeinsam die „CentraSite Community“ initiiert, eine Initiative, um die Realisierung von SOA-Umgebungen voranzutreiben. Nahezu 20 Unternehmen haben sich dieser Initiative angeschlossen.

Die Software AG hat gute Erfahrungen mit Partnerstrategien gemacht. Hier sehen wir auch die Zukunft der Wettbewerbsfähigkeit von Softwareunternehmen im internationalen Markt: Strategische Partnerschaften und Software-Allianzen sind Schlüsselstra-

tegien für die Aufrechterhaltung der Marktposition in der serviceorientierten Architektur, der Softwarewelt von morgen.

Innovationen brauchen innovative Mitarbeiter

Wir beschäftigen zurzeit mehr als 2.600 Mitarbeiter und unterhalten ein weltweites Netz für Forschung und Entwicklung. 2006 konnten wir mit der unternehmenseigenen Corporate University ein „State of the Art“-Modell etablieren und ermöglichen unseren Mitarbeitern berufsbegleitendes Lernen. Über 5.000 Trainingstage für mehr als 2.000 Mitarbeiter belegen den Erfolg unseres Konzepts in 2006.

Weltweit sind mit unserer Technologie über 3.000 Kunden aktiv, aus den verschiedensten Branchen wie Industrie, Handel, Logistik, Medien, IT, Finanzen, Dienstleistungen, Banken und öffentlicher Verwaltung. Auch 2006 haben wir wieder innovative Lösungen für unsere Kunden entwickelt, von denen wir Ihnen einige in diesem Geschäftsbericht vorstellen möchte.

Erhöhte Dividende

Aufgrund der erfolgreichen Geschäftsentwicklung halten wir an unserer attraktiven Dividendenpolitik fest. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung eine erhöhte Dividende vorschlagen.

Unsere Vision: weltweit führende Marktposition bei serviceorientierter Architektur

Unseren Wettbewerbsvorsprung verdanken wir dem hervorragenden Know-how unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie der langjährigen Erfahrung in der Integration von Systemen und Anwendungen. Diesen Vorsprung werden wir nutzen und weiter ausbauen. Wir setzen auf die zunehmende Nachfrage nach SOA-Komponenten.

Ich bin fest davon überzeugt, dass wir das Geschäft mit Integrationslösungen weiterhin ausweiten werden und auf dem Weg zum weltweiten SOA-Marktführer sind. Insgesamt halten wir daher 2007 eine erneute Steigerung des Konzernumsatzes um 10 Prozent für realistisch. Gleichzeitig erwarten wir eine Verbesserung der EBIT-Marge um einen Prozentpunkt weiter in Richtung des mittelfristigen Ziels von 25 Prozent.

Karl-Heinz Streibich
Vorsitzender des Vorstands



„Die Software AG ist ein Technologieunternehmen mit starkem Kundenfokus und programmiert auf profitables Wachstum und Technologieführerschaft.“

Karl-Heinz Streibich

Vorstandsvorsitzender seit Oktober 2003.

Geb. 1952

Karl-Heinz Streibich verantwortet die Bereiche Strategisches Marketing, Professional Services Management, Human Resources, Vertriebsstrategie und -methoden sowie Unternehmenskommunikation. Darüber hinaus ist er für die Region Spanien zuständig.



„In diesem Jahr haben wir den Umsatz um mehr als 10 Prozent, den Gewinn um mehr als 18 Prozent gesteigert. Wir haben die Werthaltigkeit unseres Geschäfts nachhaltig gesteigert und damit das Potenzial für Investitionen in die Expansion des Unternehmens sowie für eine attraktive Dividende geschaffen.“

Arnd Zinnhardt

Finanzvorstand. Mitglied des Vorstands seit 2002.

Geb. 1962

Arnd Zinnhardt verantwortet als Finanzvorstand die Bereiche Finanzwesen & Controlling, Globaler Einkauf, Global IT/Support, Investor Relations, Revision & Compliance, M&A und Recht.



„Wir ergänzen unser Wachstum in den traditionellen Absatzmärkten kontinuierlich durch Aktivitäten in aufstrebende Zukunftsmärkte. Aus diesem Grund ist die globale Ausrichtung der Software AG ein wichtiger Wachstumstreiber und Garant für unseren Erfolg.“

Mark Edwards

Mitglied des Vorstands seit 2003.

Geb. 1956

Mark Edward ist für die Region 1 (USA/Kanada, Großbritannien, Frankreich, Südafrika, Lateinamerika) zuständig.

Vorstand und Ressorts

Die internationale Besetzung der Führungsebene spiegelt die globale Ausrichtung der Software AG wider.



„Kunden aus allen Branchen setzen auf das Know-how und die Kompetenz der Software AG. Nach ihren Anforderungen und Bedürfnissen entwickeln wir Lösungen, die zu den besten der Branche zählen.“

Alfred Pfaff

Mitglied des Vorstands seit 2005

Geb. 1959

Alfred Pfaff ist als Vorstand für die Region 2 (Deutschland, Österreich, Schweiz, Niederlande, Italien, Türkei, Israel, Griechenland, Nordics, Osteuropa, Naher Osten) verantwortlich.



„Unser Fokus liegt auf Lösungen für serviceorientierte Architekturen in unternehmenskritischen Bereichen. Im Zukunftsmarkt SOA ist die „Crossvision Suite“ das führende Produktportfolio.“

Dr. Peter Kürpick

Mitglied des Vorstands seit 2005

Geb. 1966

Dr. Peter Kürpick verantwortet den Geschäftsbereich Crossvision. Hier ist er für Produktmarketing, Produktmanagement und Forschung und Entwicklung zuständig. Darüber hinaus betreut er die Region Belux (Belgien und Luxemburg).



„Mit 25 Prozent jährlichem Wachstum im Lizenzgeschäft erlebt der Mainframe-Markt eine Renaissance. Unsere Kunden investieren in den stetigen Ausbau ihrer Systeme bevorzugt mit einem zuverlässigen Partner wie der Software AG.“

David Broadbent

Mitglied des Vorstands seit 2007

Geb. 1960

David Broadbent zeichnet für den Geschäftsbereich ETS verantwortlich. Des Weiteren zählt die Region JACA (Japan, Asien, China und Australien) zu seinem Verantwortungsbereich.



Wir wachsen weiter mit dem Erfolg unserer Kunden

2006 war für uns aus strategischer Sicht ein sehr wichtiges Jahr – ein Wendepunkt unserer Unternehmensentwicklung. Wir haben die 2003 eingeleitete Turnaround-Phase erfolgreich abgeschlossen und sind in eine neue Wachstumsphase eingetreten. Mit neuem Unternehmensauftritt und neuer Markenstrategie positionieren wir uns weltweit als führender Anbieter von unternehmenskritischen Software-Infrastrukturlösungen. Wir expandieren international und bauen unser Kooperationsnetzwerk mit strategischen Partnern weiter aus. Unsere Akquisitionsstrategie umfasst technologische Ergänzungen des Produktportfolios, neue Themenfelder im Produktbereich und die Optimierung unserer Vertriebswege.

Die Software AG ist gut für die Zukunft aufgestellt. Zu unseren Stärken zählen unsere

– stabile Kundenbasis

Unseren erfolgreichen Turnaround im Jahr 2004 haben wir nachhaltig bestätigt. In der Turnaround-Phase von 2003 bis 2006 ist es uns gelungen, die Kundenbasis zu stabilisieren und weiter auszubauen. Laut Kundenbefragung über die Nutzung unserer Enterprise-Transaction-Systems (ETS)-Produkte Natural und Adabas setzen 72 Prozent der Kunden unsere Produkte für unternehmenskritische Anwendungen ein. Mit serviceorientierter Architektur (SOA) und Web Enablement bestehen weiterhin hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten unserer Kundenbasis.

– Margenverbesserung

Zur Verbesserung unserer Marge haben Umsatzwachstum und Effizienzsteigerungen gleichermaßen beigetragen. 2006 haben wir mit einer Umsatzrendite von 23 Prozent einen Höhepunkt in der Unternehmensgeschichte erreicht und streben mittelfristig eine weitere Steigerung auf

25 Prozent an. Zugleich konnten wir unser Wachstum beschleunigen. Die Umsatzerlöse stiegen um 10 Prozent. Unser positives Image verdanken wir unserer Technologiekompetenz: Experten von Forrester Research bestätigten unsere Marktführerschaft auch in unserem neuen Geschäftsbereich Crossvision. Unser neuer Unternehmensauftritt mit neuer Markenstrategie trägt zur positiven Imageentwicklung bei.

– Weiterentwicklung von Strategie und Portfolio

Wir haben die zunehmende Bedeutung der SOA-Infrastruktur als weltweiten Markttrend erkannt. Mit der Erweiterung unseres Produktportfolios um die erste vollständige Crossvision Suite haben wir den Trend erfolgreich umgesetzt und unsere Erfolgsgeschichte fortgeführt: Die Software AG zeichnet sich bei IT-Trends hier als „First Mover“ aus. Das belegen unsere Produktinnovationen, Adabas im Bereich Mainframes, Natural für PCs und Server und EntireX bei Standard-Unternehmensanwendungen sowie Tamino für Internet-Infrastrukturen.

MIT KLARER STRATEGIE UND PORTFOLIOAUSTRICHTUNG
ZUM WELTWEIT FÜHRENDEN ANBIETER VON SOA

Darüber hinaus haben wir im Jahr 2006 unsere Wettbewerbsvorteile klar definiert und ausgebaut. Dazu gehören:

→ Internationale Technologieführerschaft im Bereich SOA

Unsere intensive Kundenorientierung ist für uns ein wichtiger Wettbewerbsvorteil. Wir bieten dadurch eine individuelle, kundenspezifische SOA-Struktur und keine einheitliche bzw. standardisierte SOA für alle Kunden. 2006 haben wir unsere Kundenorientierung noch weiter verstärkt:

- Unser Innovationsprozess beginnt beim Kunden. Unser Bereich Forschung und Entwicklung bezieht aktiv Kundenbedürfnisse ein und liefert nachfragegerechte Produkte.
- Wir haben das International IT Leadership Committee auf Vorstandsebene gegründet, um Kundenkontakt und Kundennähe zu vertiefen. Auf diesem Weg erfahren wir direkt von unseren internationalen Top-Kunden deren Anforderungen an eine IT von morgen für optimale Geschäftserfolge.

Unsere strategische Ausrichtung umfasst eine Kombination von Stammkundengeschäft und Neukundengeschäft: Leistungsstarke Datenbanken für geschäftskritische Anwendungen (ETS) für bestehende Kunden sowie Modernisierung von geschäftskritischen Anwendungen (Legacy Modernization) und serviceorientierte Architektur für Bestands- und Neukunden.

Unsere SOA bietet entscheidende Kundenvorteile:

- Agilität: schneller auf veränderte Anforderungen reagieren
- Ausrichtung: IT näher an den Fachbereich heranbringen
- Wiederverwendung: bestehende Funktionalitäten nutzen
- Technologie-Neutralität: Services unabhängig von der Implementierung nutzen
- Standardisierung: Unterstützung offener Standards
- Modernisierung: Legacy-Applikationen mit webbasierten Oberflächen versehen
- Kosteneinsparungen: neue Funktionalitäten schneller implementieren

SOA ist unser Zukunftsmarkt. 2007 werden mehr als 50 Prozent aller neuen geschäftskritischen Applikationen und geschäftsbezogenen Prozesse auf SOA basieren. Laut Branchenverband BITKOM wird diese Zahl bis 2010 auf über 80 Prozent ansteigen. Bis 2011 werden wiederum 80 Prozent aller heutigen produktiven Anwendungen teilweise oder vollständig überarbeitet sein und SOA verwenden. Zudem wird bis 2011 für 65 Prozent aller Standardapplikationen eine mit SOA kompatible Version verfügbar sein.

→ Umfassende Mitarbeiterförderung als zentrales Element der Personalstrategie

Ein Schwerpunkt unserer Strategie liegt auf der Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Dies unterstreicht die Gründung unserer Corporate University. 2006 haben wir internationale Ausbildungsprogramme für unsere Beschäftigten weltweit initiiert. Im Mittelpunkt des Trainings- und Weiterbildungsangebots stehen die Nachwuchsförderung und Führungskräfteentwicklung durch eine Vielzahl unterschiedlicher Programme.

Mit Beginn der neuen Wachstumsphase haben wir unseren Fokus auf Unternehmensprofilierung, geografische Expansion und Akquisitionsstrategie sowie strategische Partnerschaften gelegt.

→ Positionierung als international führender Anbieter von Softwarelösungen

Zu unseren zentralen Aufgaben gehört unsere Unternehmens- und Markenprofilierung. Ein Ziel bildet dabei die Positionierung der Software AG als globaler Marktführer bei serviceorientierter Architektur. Im Mittelpunkt der Marketing- und PR-Kampagne steht unsere Produktfamilie Crossvision sowie das Thema Legacy Modernization. Mit unserem umfangreichen Produktportfolio und unserer Vertriebsstrategie verfügen wir über das Potenzial zum Marktführer.

→ Internationale Präsenz erhöhen

Dank unserer starken Finanzkraft konnten wir unser Wachstum in aufstrebenden Märkten fortsetzen. Mit Gründung unserer Niederlassungen in Bahrain und Japan haben wir Schwerpunkte in den Regionen Naher Osten und Asien/Pazifik gesetzt. In beiden Märkten

„Unseren Kunden ermöglicht SOA die Öffnung und Erweiterung bestehender IT-Systeme und damit effizientere und flexiblere Geschäftsabläufe. Der Erfolg von Crossvision bei unseren Kunden ist ein weiterer Schritt in Richtung weltweiter Technologieführerschaft.“

Dr. Peter Kürpick, Vorstand Crossvision

ten besitzen wir eine gute Basis an Bestandskunden, vorwiegend im Bereich ETS. Die stabile Ausgangsbasis festigen wir und bauen den Kundenstamm mittelfristig mit Crossvision-Produkten aus. 2008 werden wir in die Direktvermarktung in Brasilien einsteigen und damit einen weiteren Meilenstein in der systematischen Weiterentwicklung unseres Geschäfts in Lateinamerika erreichen.

→ Externes Wachstum über Akquisitionen

Unsere Akquisitionsstrategie umfasst drei Stoßrichtungen: Wir wollen unser Produktportfolio durch technologische Ergänzungen ausbauen und halten Ausschau nach neuen Themenfeldern im Produktbereich. Zudem wollen wir unsere Vertriebswege in neuen Märkten optimieren.

→ Strategische Partnerschaften schaffen weltumspannendes Netzwerk

Unser Kooperationsnetzwerk haben wir ausgebaut. Wir verfügen über strategische Partnerschaften mit Fujitsu, IDS Scheer, ILOG, SAP und AmberPoint. Mit der damit forcierten Verknüpfung individueller Stärken bedienen wir unsere Kunden optimal. Zugleich bringen wir die Software AG durch die Konzentration auf unsere Kernkompetenzen weiter voran. Mit Fujitsu haben wir gemeinsam die CentraSite Community initiiert. CentraSite ist die Grundlage dieser Community und wird von Fujitsu Limited und der Software AG gemeinsam vermarktet und entwickelt. Bei dem interaktiven Forum arbeiten Kunden und Partner zusammen, um die Realisierung von SOA-Umgebungen voranzutreiben.

Ab 2009 werden wir in eine dritte Phase wechseln: Unser Ziel ist eine weltweit führende Marktposition bei serviceorientierter Architektur.

Zu unseren entscheidenden Wachstumstreibern werden unsere Partnernetzwerke und unser Image gehören. Zudem werden wir unser Portfolio weiter durch Akquisitionen ausbauen und kontinuierlich unsere Unternehmensprozesse optimieren. Zu unseren mittelfristigen Finanzziele bis zum Jahr 2011 gehören ein Umsatzanstieg auf 1 Milliarde Euro sowie ein überproportionales Wachstum des Jahresüberschusses.

„Wir liefern unseren Kunden den strategischen Wettbewerbsvorteil, Ideen schneller in die Tat umzusetzen. Die nachfolgenden Kundenbeispiele stellen unsere Kompetenz unter Beweis.“

Karl-Heinz Streibich, Vorsitzender des Vorstands



Wir generieren Mehrwert für unsere Kunden

Unsere Kunden stellen hohe Ansprüche an uns, denen wir gerecht werden! Wir liefern keine Lösungen „von der Stange“, sondern bieten unseren Kunden individuelle und flexible Lösungen für komplexe Softwareprobleme. Mit den Produkten Adabas, Natural, Crossvision, EntireX und Tamino bieten wir über 3.000 Kunden weltweit die Möglichkeit, in folgenden Branchen „Bester ihrer Klasse“ zu sein.

Branchen

- Fertigungsindustrie
- Finanzdienstleistungen
- Forschung/Lehre
- Gesundheitswesen
- Handel
- Informationstechnologie
- Medien
- Öffentliche Verwaltung
- Pharmaindustrie
- Telekommunikation
- Transport/Logistik
- Versicherungen
- Versorgungsunternehmen

Mit Technologie der Software AG:

- Entwickeln Sie flexible Geschäftsanwendungen und -prozesse
- Steigern Sie den Wert und verlängern die Lebensdauer Ihrer Kernsysteme
- Verwalten Sie Unternehmensdaten effektiv
- Kontrollieren und steuern Sie Ihre serviceorientierte Architektur

**DIE SOFTWARE AG TRÄGT ZUM
ERFOLG DER KUNDEN BEI**

Bessere Steuerung und Kontrolle der unterschiedlichen IT-Systeme

Die SAS Scandinavian Airlines ist ein Zusammenschluss skandinavischer Fluggesellschaften und eine der führenden Airlines in Europa.



Scandinavian Airlines

Herausforderung

Bessere IT-Kontrolle und Erhalt bestehender IT-Komponenten

Eine Folge der Marktkonsolidierung sind heterogene IT-Systeme innerhalb eines Unternehmens. Für SAS ist die Verwaltung einzelner Komponenten und der Schutz bisheriger IT-Investitionen von zentraler Bedeutung.

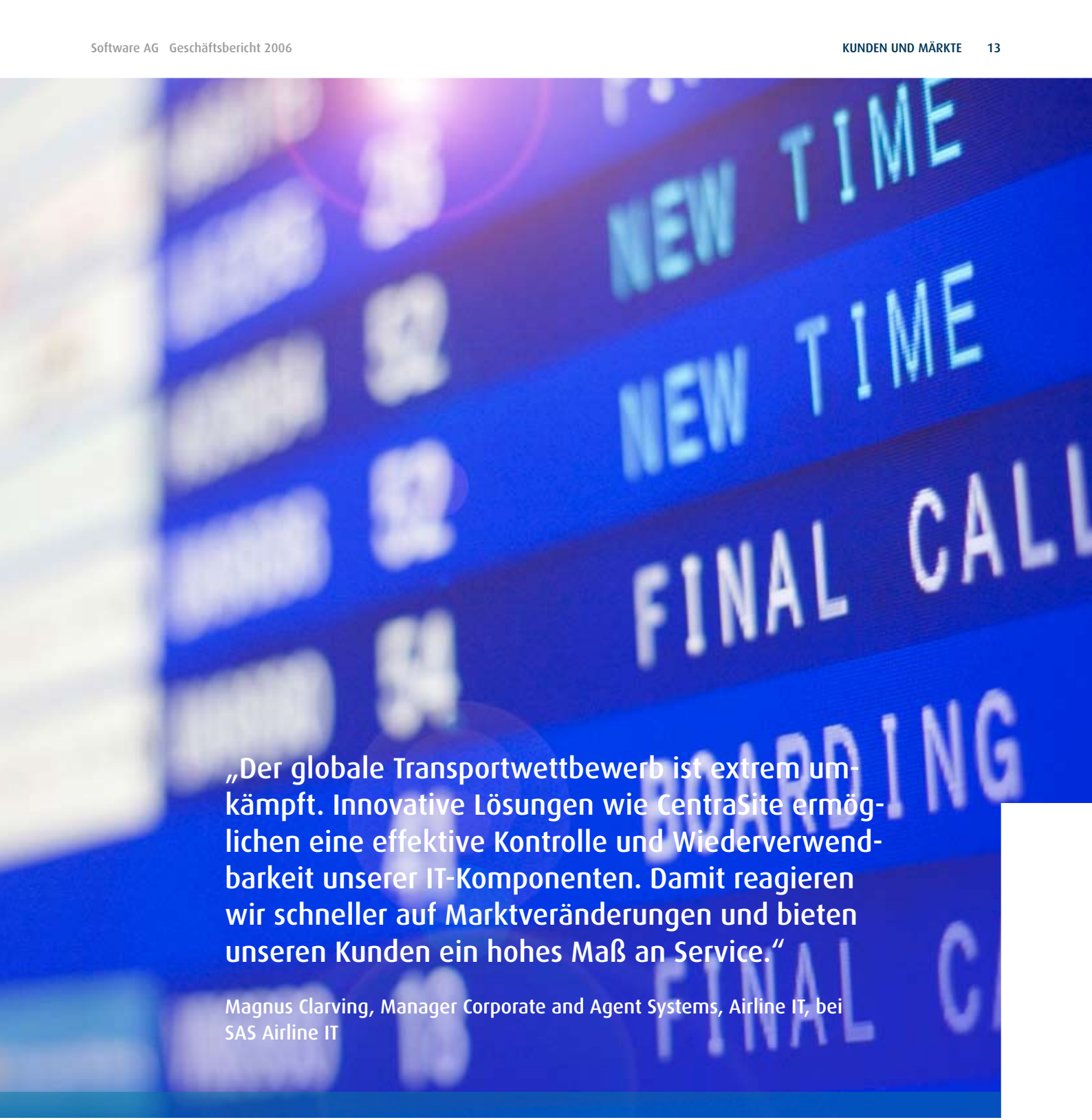
Lösung

Zentrale Koordination verschiedener Softwaresysteme

Mit Hilfe des CentraSite SOA-Repository lassen sich die unternehmensweit eingesetzten IT-Ressourcen bei SAS gemeinsam steuern. Die Anwendung ermöglicht die zentrale Kontrolle und Verwaltung sämtlicher Komponenten der bestehenden SOA wie etwa Web Services, Daten, Regeln und Prozesse. CentraSite basiert auf anerkannten Standards und ist damit in der Lage, Produkte verschiedener Anbieter sowie gewachsene unternehmens-eigene IT-Strukturen zusammenzufassen und an zentraler Stelle zu bündeln.

Ergebnisse

- Kostensenkung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit
- Bessere Kontrolle und Wiederverwendbarkeit von IT-Komponenten
- Serviceverbesserung für den Kunden
- Flexible Ausgangsbasis für Marktveränderungen



„Der globale Transportwettbewerb ist extrem umkämpft. Innovative Lösungen wie CentraSite ermöglichen eine effektive Kontrolle und Wiederverwendbarkeit unserer IT-Komponenten. Damit reagieren wir schneller auf Marktveränderungen und bieten unseren Kunden ein hohes Maß an Service.“

Magnus Clarving, Manager Corporate and Agent Systems, Airline IT, bei SAS Airline IT



„Die Benutzerfreundlichkeit der Produkte der Software AG ist für uns von großem Vorteil. In unserer Branche ändert sich der Markt sehr schnell, und unsere Entwickler benötigen deshalb Tools, mit denen wir neue Produkte so schnell wie möglich entwickeln können.“

Andy Bien, Geschäftsführer Information Services, Hactl

Mehr Flexibilität an der weltweit größten Drehscheibe des Luftfrachtverkehrs

Hong Kong Air Cargo Terminals Limited (Hactl) ist einer der weltweit größten Betreiber von internationalen Luftfrachtterminals, der jährlich über 2,5 Millionen Tonnen umschlägt und mehr als 70 internationale Fluggesellschaften sowie 1.000 Speditionen bedient.



Herausforderung

Bewältigung der wachsenden Datenvolumen

Die geschäftlichen Anforderungen von Hactl werden von den Bedürfnissen eines Non-Stop-Luftfrachtservice diktiert, der in kürzester Zeit extrem große Mengen abfertigen muss. Hactl hat verstärkt in Technologie investiert. Heute gehören die Infrastruktur, Logistik und Automationssysteme des Unternehmens zum Modernsten, das die Branche zu bieten hat. Es galt, schnell umsetzbare, wertschöpfende Services bereitzustellen, die es Hactl ermöglichen würden, die Kundenbedürfnisse zu erfüllen und gleichzeitig hohe Datenvolumen zu verarbeiten – unter Gewährleistung der hundertprozentigen Zuverlässigkeit aller kritischen Systeme.

Lösung

Bedienerfreundliche Produkte als wichtiger Geschäftsvorteil

Mit Natural, Adabas und dem Crossvision Legacy Integrator kann Hactl die großen Luftfrachtmengen, die von den verschiedenen internationalen Fluggesellschaften und Speditionen eingehen, genau verfolgen und präzise und schnell abfertigen.

Dank unserer 30-jährigen Zusammenarbeit konnten wir die Reaktion der Systeme auf Volumenschwankungen und die Einhaltung enger Termine verbessern, mit der Möglichkeit, heterogene Anwendungen zwischen verschiedenen Altsystemen zu nutzen. Kostenreduzierend wirkte sich außerdem die Wiederverwendung firmeninterner Softwarekomponenten von Hactl aus.

Ergebnisse

- Keine anwendungsbezogene Ausfallzeit
- Bessere Abfertigung großer Frachtmengen und der zugehörigen Informationen
- Höhere Produktivität und Effizienz in allen wichtigen operativen Aspekten

Für mehr Service: Entwicklung und Implementierung eines universitätsweiten Prozessmanagement-Systems

Penn State ist, wie viele akademische Einrichtungen, schnell gewachsen und hat mehr als 16.000 Vollzeitkräfte (Fakultätsmitglieder und Mitarbeiter) und über 81.000 Studenten. Bis vor kurzem arbeitete die Penn State noch immer mit Systemen von vor zwanzig Jahren.



Herausforderung

Rationalisierung von Verwaltungsabläufen

Die Universität benötigte eine Lösung, die Wachstum und Veränderung besser unterstützte. Das selbst entwickelte Workflow-System EASY (Electronic Approval System) war überlastet. Die Verarbeitung von Formularen – insbesondere von solchen mit ergänzenden Unterlagen – nahm zu viel Zeit in Anspruch. Penn State musste eine Möglichkeit finden, die Abläufe zu rationalisieren.

Lösung

Prozessautomatisierung

Mit Hilfe der Softwarelösung wurden Back-End-Systeme mit modernen Benutzeroberflächen ausgestattet. Gleichzeitig ergaben sich verbesserte Synergien durch Zugriff auf einheitliche Prozesse über verschiedene Abteilungen hinweg. Prozessautomatisierung spart Zeit, da manuelle Schritte entfallen. Die Daten werden automatisch von Back-End-Systemen gesammelt. Die Mitarbeiter haben damit eine bessere Kontrolle über den aktuellen Status eines Prozesses.

Ergebnisse

- Kürzere Verarbeitungszeit – in einem Fall von drei Wochen auf eine Stunde
- Entlastung wichtiger Mitarbeiter
- Geringere Kosten für Verbrauchsmaterialien, geringere Geräteabschreibung und reduzierte Gemeinkosten der Poststelle
- Bessere Benutzeroberflächen für die Back-End-Systeme



TUTORIAL OFFICE

'F' Staircase →

← COLLEGE
ADMINISTRATION

„Die Software AG hilft uns, unsere Vision für dieses Projekt zu realisieren: eine Umstellung der Arbeitsabläufe durch Rationalisierung der Geschäftsprozesse und höhere Flexibilität.“

Beth Hayes, Workflow Project Manager, Penn State

„Mit Hilfe der Systemtechnologie der Software AG schaffen wir den Paradigmenwechsel hin zur Implementierung des ereignisorientierten Prinzips und dem Aufbau einer auf offenen Standards basierenden, serviceorientierten Architektur. Auf diese Weise können wir Systemkommunikation und Anwendungsintegration auf Basis lose gekoppelter Web Services umsetzen.“

Thomas Reimann, Leiter Systementwicklung und zuständig für das Modernisierungsprojekt bei Apollo-Optik



Mehr Transparenz durch erfolgreiche Systemintegration bei der Nummer Eins im deutschen Optikergeschäft

Mit einem breit gefächerten Sortiment an Brillengläsern, Fassungen und Kontaktlinsen ist Apollo-Optik deutschlandweit die Nummer 1 unter den Fachhandelsketten der Branche. Das Unternehmen ist in Deutschland mit über 500 eigenen oder von Franchise-Nehmern betriebenen Filialen präsent. Seit 1998 gehört Apollo-Optik zur Pearle-Europe-Gruppe, dem mit 2.000 Filialen größten europäischen Optik-Konzern.



Herausforderung

Höhere Agilität durch Paradigmenwechsel

Das von Apollo-Optik eingesetzte Point-of-Sales(POS)-System bietet den Filialen von der Auftragsfassung über Kasse, filialeigene Warenwirtschaft und Management-Information bis hin zu Marketingaktionen einen sehr hohen Automatisierungsgrad. Allerdings waren die zeichenorientierten Benutzeroberflächen nicht mehr zeitgemäß, und es gab auch Schwächen bei der Integration in die Gesamt-IT. Eine teilweise redundante Datenhaltung und eine an wichtigen Stellen der Geschäftsprozesskette fehlende Online-Integration waren die Folge.

Lösung

Modernisierung nach SOA-Prinzipien

Mit dem Modernisierungsprojekt bei Apollo-Optik wird die Benutzerfreundlichkeit des POS-Systems optimiert, wobei die wesentlichen und bekannten Funktionalitäten des Systems erhalten bleiben. Zugleich werden bedeutende Programme, wie beispielsweise die Auftragsfassung, schrittweise modernisiert. So werden Systemkommunikation und Anwendungsintegration auf Basis einfacher Web Services zusammengeführt. Damit kann Apollo-Optik noch schneller auf neue Geschäftsanforderungen reagieren.

Ergebnisse

- Image- und Serviceverbesserung in Filialen
- Flexible Ausgangsbasis für die Internationalisierung
- Schutz der bisherigen Investitionen



Ny Haderslev Kommune

Dänemark, Branche:
Öffentliche Verwaltung

Herausforderung

Integration unterschiedlicher Systeme in den Arbeitsämtern im Zuge der Neuordnung der Gemeinde/des Bezirks Haderslev.

Lösung

Mit dem Produkt ApplinX der Software AG können die erforderlichen Informationen benutzerfreundlich und effizient abgefragt werden.

Florida Community College at Jacksonville

USA, Branche: Forschung/Lehre

Herausforderung

Modernisierung von mehr als 1.500 Prozessen durch Integration von Applikationen und Investitionen in SOA und Web Services.

Lösung

Automatisierung der auf Papier basierenden Anträge, Bereitstellung von Anwendungsfunktionen auf Basis von Web Services.

Washington State University

USA, Branche: Forschung/Lehre

Herausforderung

Steigende Mobilität und erhöhte User-Effizienz durch schnelleren und einfacheren Datenzugriff auf die Großrechner der Universität.

Lösung

Modernisierung der ursprünglichen Anwendungsmöglichkeiten durch abteilungsübergreifende PC-basierte Applikationen.

VW Financial Services

Deutschland, Branche:
Finanzdienstleistungen

Herausforderung

Automatisierung von Geschäftsprozessen über System- und Standortgrenzen hinweg, um Kundenservice und Mitarbeiterproduktivität zu verbessern.

Lösung

Integration aller Schnittstellen und Aufbau einer übersichtlichen Architektur mit Hilfe des Enterprise Legacy Integrator.

Crédit Logement

Frankreich, Branche:
Finanzdienstleistungen

Herausforderung

Modernisierung der IT-Ausstattung des französischen Marktführers für Darlehensbürgschaften für Immobilien (bei Haus- oder Wohnungskauf ohne Hypothek).

Lösung

Einsatz des NPP (Natural Productivity Package) der Software AG als erster Schritt in einem umfassenden Modernisierungsprozess, der weiterhin webfähige Services umfasst.

Bundesamt für Straßen, ASTRA

Schweiz, Branche:
Öffentliche Verwaltung

Herausforderung

Aufbau eines zentralen Fahrzeug- und Fahrzeughalterregisters des Bundes.

Lösung

Integration der unterschiedlichen Register der Kantone auf Basis einer zentralen Integrationsdrehscheibe.

Über 3.000 Kunden stehen für unseren Erfolg

Dirección General de la Policía y de la Guardia Civil

Spanien, Branche: Öffentliche Verwaltung

Herausforderung

Von einer dezentralen hin zu einer zentralen Plattform kommen und den zur Erstellung von Ausweisen notwendigen Ablauf an die Funktionsweise elektronischer Ausweise anpassen.

Lösung

Unmittelbare Bereitstellung durch ein zentrales System zur Speicherung und schnellen Aktualisierung biometrischer Daten unter Berücksichtigung der höchsten Sicherheitsanforderungen.

American Community

USA, Branche: Versicherungen

Herausforderung

Ersatz des auf Papier basierenden Versicherungsprozesses durch eine Business Process-Management-Technologie.

Lösung

Steigende Produktivität und Systemintegration durch Automatisierung des Versicherungsprozesses.

Dubai Police

Vereinigte Arabische Emirate, öffentlicher Sektor

Herausforderung

Die Polizei von Dubai gilt als eine der technisch fortschrittlichsten Einsatzkräfte der arabischen Welt. Gegenwärtig wird dort ein e-Borderprojekt mit dem Sultanat Oman eingeführt.

Lösung

Crossvision ist die Lösung für die Anfangsphase des Projektes. Die Polizei Dubai wählte die Technologie der Software AG als sicherste und zuverlässigste Lösung für das Projekt der elektronischen Grenzkontrolle mit dem Sultanat Oman.

Hibernian

Irland, Branche: Versicherungen

Herausforderung

Optimierung des Serviceangebots gegenüber Versicherungsmaklern und Versicherungsnehmern durch Zeit- und Kosteneinsparungen bei der Administration von Versicherungspolizen.

Lösung

Modernisierung und Erweiterung des Business Process System durch eine webbasierte Schnittstelle mit angepassten und bereits vorhandenen Schlüssel-funktionen.

Sergas

Spanien, Branche: Gesundheitswesen

Herausforderung

Zusammenführung der an verschiedenen Orten und auf verschiedenen Plattformen vorhandenen Unterlagen und Krankengeschichten von Klinikpatienten.

Lösung

Mit dem Tamino XML Server der Software AG werden alle relevanten Datenspeicher, Austausch- und Ausgabe-prozesse reorganisiert und elektronische Abläufe vereinfacht.

Ritzau

Dänemark, Branche: Medien

Herausforderung

Verbesserter Zugriff auf die Archive beim größten dänischen Nachrichtendienst.

Lösung

Digitales Archiv basierend auf Tamino XML-Plattform mit komfortablem User-Interface für die effiziente Informationssuche.

Aktie der Software AG besser als der Markt

Die Aktie der Software AG hat im Geschäftsjahr 2006 einen Kursanstieg von 45 Prozent erzielt und zählt damit zu den großen Gewinnern im TecDAX. Dank unseres überproportionalen Ergebnisanstiegs haben wir die hohen Erwartungen der Analysten zum Jahresende übertroffen. Die Aktie der Software AG bestätigte auch im vergangenen Jahr den positiven Trend und markierte zum Jahresende ihren Höchststand. Die Marktkapitalisierung ist auf rund 1,68 Milliarden Euro gestiegen.

Europäische und US-amerikanische Aktienmärkte ziehen zum Jahresende kräftig an

2006 zählte zum vierten positiven Aktienjahr in Folge. Die deutschen Aktienmärkte legten seit Jahresbeginn kräftig zu: der DAX um 22 Prozent, MDAX und SDAX um 28 Prozent sowie der TecDAX 30 um 25,5 Prozent. Damit lagen die deutschen Aktien erneut vor den großen europäischen Vergleichsindizes und den US-Börsen. Nach Jahren der Stagnation legten 2006 auch die US-Märkte deutlich zu: Der Dow Jones gewann 17 Prozent und stellte im Oktober ein neues Allzeithoch auf. Der MSCI verzeichnete einen Anstieg von rund 18 Prozent und schloss am 29. Dezember 2006 mit 1.483,58 Punkten.

Im Frühjahr 2006 legte der DAX eine etwa vierwöchige Korrekturphase ein und fiel um etwa 1.000 Punkte. Es folgte eine moderate Erholung der europäischen und US-amerikanischen Aktienmärkte im zweiten Quartal. In der zweiten Jahreshälfte wurde der Aktienmarkt von diversen Faktoren getragen: Die Unternehmensgewinne überstiegen die Erwartungen, die Konjunktur im In- und Ausland übertraf ebenfalls die Prognosen und es gab einige Übernahmespekulationen. In den meisten Ländern zogen die Notierungen zum Jahresende wieder kräftig an. So waren überraschend deutliche Gewinne an Europas und Amerikas Börsen zum Jahresende zu verzeichnen.

Unterstützt durch das hohe Interesse an Telekommunikations- und Solarindustrie-Werten erholte sich der TecDAX nach dem Tief zu Anfang des dritten Quartals und schloss zum 29. Dezember 2006 mit 596 Punkten, was einem Plus von 25,5 Prozent gegenüber Vorjahr entspricht.

Aktie der Software AG mit Kursplus von über 45 Prozent deutlich stärker als die Vergleichsindizes

Die Aktie der Software AG hat sich im Jahresverlauf wesentlich besser entwickelt als die Vergleichsindizes TecDAX und Nasdaq 100. Am 29. Dezember 2006 schloss sie mit einem Xetra-Schlusskurs von 59,74 Euro (Vj. 41,15 Euro). Dies markierte den bis dahin höchsten Kurs seit fünf Jahren. Im Geschäftsjahr 2006 wurden insgesamt 30 Millionen Aktien der Software AG gehandelt, dies entsprach einem durchschnittlichen Handelsvolumen pro Börsentag von 5,57 Millionen Euro. Unsere Aktie gehört damit zu den 100 liquidesten Werten, die in Deutschland gelistet sind und erfüllt die Liquiditätskriterien der Kategorie A der Deutschen Börse (Xetra Liquiditätsmaß).

Weitere Einzelheiten zur Kursentwicklung enthalten die grafischen Darstellungen in diesem Kapitel.

Die Marktkapitalisierung hat sich gegenüber dem Vorjahr deutlich um 537 Millionen Euro auf 1,68 Milliarden Euro erhöht. Im Feld der Mid-Cap-Größen hat die Software AG mehr Aufmerksamkeit erfahren und neue Investorenkreise angesprochen. Beides hat dazu beigetragen, die Aktionärsbasis zu vergrößern.

MARKTKAPITALISIERUNG ZUM ENDE DES GESCHÄFTSJAHRES
in Mio. Euro

04	648,9
05	1.153,68
06	1.679,45

Im TecDAX-Ranking der Deutschen Börse AG hat sich die Aktie der Software AG weiter verbessert: Gemessen an der Marktkapitalisierung erreichte sie Platz 6 (2005: Platz 7) und nach Börsenumsatz konnte sie auf Platz 8 (2005: Platz 10) vorrücken.

Dividende steigt auch 2006

Über Kursgewinne hinaus profitierten unsere Anleger 2006 von einer erhöhten Dividendenzahlung. Auf Beschluss der Hauptversammlung am 12. Mai 2006 schüttete die Software AG insgesamt etwas mehr als 22,4 Millionen Euro (0,80 Euro je Aktie) an ihre Anteilseigner aus. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von über 40 Prozent des Durchschnitts aus operativem Nettoergebnis und Free Cashflow. An der ertrags- und liquiditätsabhängigen Dividendenpolitik halten wir auch zukünftig fest. Für das Geschäftsjahr 2006 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat deshalb die Zahlung einer erneut höheren Dividende von 0,90 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie vor. Auf Basis des Jahresschlusskurses von 59,74 Euro entspräche dies einer Dividendenrendite von 1,5 Prozent.

KURSVERLAUF IM VERGLEICH (indexierte Werte)



AUSSCHÜTTUNGSSUMME	
in Mio. Euro	
04	20,45
05	22,43
06	25,30

Mit unserem kontinuierlichen Unternehmenswachstum und unserer Dividendenrendite sowie dem hohen Cashflow ist die Software Aktie sowohl für wachstumsorientierte Anleger (Growth-Investoren) als auch wertorientierte Anleger (Value-Investoren) attraktiv.

Investor Relations: Glaubwürdigkeit, Transparenz und Aktualität

Mit aktiver Investor-Relations-Arbeit erweitert die Software AG den Kontakt zu Investoren und Finanzanalysten kontinuierlich. In gleichem Maße fördert sie den Ausbau bestehender Kontakte. Zu unseren wesentlichen Zielen gehören die Vergrößerung des Anlegerkreises sowie die Verringerung der Volatilität der Aktie der Software AG. Mehr als 25 nationale und internationale Broker-Häuser beobachten regelmäßig unsere Aktie. Insbesondere die Coverage durch US-orientierte Broker haben wir in 2006 ausgebaut.

Intensive Investorenkommunikation

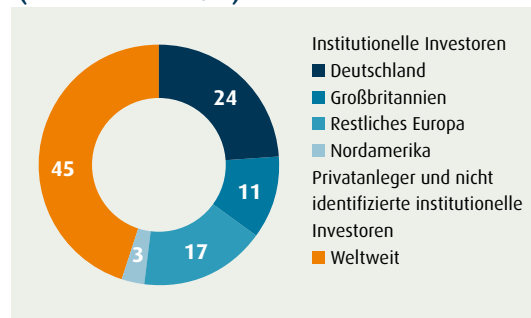
Wir haben im vergangenen Jahr den gezielten Kontakt zu Investoren mit über 30 Tagen Roadshow in Europa, Amerika und Asien weiter ausgebaut. Auf knapp 20 Investoren-Konferenzen und in mehr als 300 Einzelgesprächen mit institutionellen Anlegern

und Analysten haben wir die Software AG vorgestellt. Analysten und Investoren haben unsere Arbeit mit Spitzenwerten in Wettbewerbsvergleichen beurteilt (Thomson Extel Surveys Beste IR Deutschlands: Platz 1 im TecDAX; Capital IR Preis: Platz 2 im TecDAX). Zu unserem Engagement gehören außerdem die aktive Mitarbeit in Gremien des Deutschen Investor Relations Verbands (DIRK) und der International Investor Relations Federation (IIRF).

Veränderungen des Grundkapitals

Die positive Aktienkursentwicklung ermöglichte Mitarbeitern und Führungskräften im Berichtsjahr die Ausübung von Aktienoptionen. Die Anzahl der ausstehenden Aktien erhöhte sich hierdurch um 76.706 Aktien auf 28.112.715 Aktien. Weitere 669.268 Optionen sind über Aktienoptionsprogramme vergeben; davon können bis zu 457.580 im Gesamtjahr 2007 ausgeübt werden.

AKTIONÄRSSTRUKTUR (ANTEIL AM FREE FLOAT)*



* Stand: Dezember 2006, Quelle: Thomson Financial

„Der freie Cashflow ist gegenüber dem Vorjahr um 23 Prozent gestiegen. Dies belegt die Werthaltigkeit unseres Geschäfts und ermöglicht eine sehr solide Bilanzstruktur.“

Arnd Zinnhardt, Finanzvorstand

ADR-Programm soll den US-Aktienmarkt weiter erschließen

Mit unserem ADR-Programm aus dem Jahr 2005 verfolgen wir weiterhin das Ziel, den Bekanntheitsgrad und die Attraktivität unserer Aktie in den USA zu erhöhen.

Die von einer Depotbank in den USA ausgegebenen Hinterlegungsurkunden (American Depositary Receipts: ADRs) dokumentieren den Besitz von Aktien eines nichtamerikanischen Unternehmens. Sie bieten die Möglichkeit, nichtamerikanische Wertpapiere in US-Dollar zu kaufen und zu verkaufen. Die ADRs der Software AG werden im Rahmen eines Sponsored Level I ADR-Programms im Freiverkehr gehandelt. Vier ADRs entsprechen 1 Stammaktie. Es werden ausschließlich bestehende Aktien in ADRs konvertiert, so dass das Programm nicht mit einer Kapitalerhöhung verbunden ist.

STAMMDATEN ZUR AKTIE

ISIN	DE 0003304002
WKN	330400
Symbol	SOW
Reuters	SOWGn.F
Bloomberg	SOW GY
gelistet an	Börse Frankfurt
Börsensegment	Prime Standard
Index	TecDAX
IPO am	26.04.1999
Emissionspreis	30 Euro
Aktuelle Anzahl ausstehender Aktien	28.112.715

KENNZAHLEN ZUR AKTIE

	2006	2005
Jahreshöchstkurs*	59,89	43,30
Jahrestiefstkurs*	37,43	23,40
Jahresschlusskurs*	59,74	41,15
Anzahl der Aktien (31.12.)	28.112.715	28.036.009
Börsenkapitalisierung (31.12.) in Mio. Euro	1.679,5	1.153,7
Streubesitz (Free Float) in %	69,9	69,9
Durchschnittlicher Tagesumsatz (Xetra, in Stück)	112.635	97.859

* Xetra-Schlusskurs in Euro

Corporate-Governance-Bericht 2006

Die Software AG

- befolgt den Deutschen Corporate Governance Kodex
- schreibt Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung fort
- betreibt aktive und transparente Informationspolitik

Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung unternehmensweit verankern und weiterentwickeln

Corporate Governance bedeutet für die Software AG eine verantwortungsvolle, transparente und auf die langfristige Steigerung des Unternehmenswerts ausgerichtete Führung und Kontrolle des Unternehmens. Corporate Governance sind Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung. Für unseren Vorstand und Aufsichtsrat stehen Werte wie Nachhaltigkeit, Transparenz und Wertorientierung im Vordergrund guter Unternehmensführung. Der Corporate-Governance-Bericht der Software AG erfolgt gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex durch Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam. Er beschreibt die Grundsätze der Führungs- und Kontrollstruktur sowie die wesentlichen Rechte der Aktionäre der Software AG.

Führungs- und Kontrollstruktur

Die Software AG unterliegt dem deutschen Aktienrecht und besitzt ein zweistufiges System der Unternehmensführung und -kontrolle. Dem Vorstand obliegt die Unternehmensführung unter der Kontrolle durch den Aufsichtsrat. Die Trennung der Funktionen bildet die Basis für eine verantwortungsvolle Corporate Governance.

Vorstand

Der Vorstand leitet die Software AG in eigener Verantwortung. Er ist an das Unternehmensinteresse gebunden und der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts verpflichtet. Derzeit besteht der Vorstand aus sechs Mitgliedern. Er berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung und der strategischen Entwicklung, über den Gang der Geschäfte und die Lage des Konzerns, einschließlich der Risikolage.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat – bestehend aus sechs Mitgliedern – berät und überwacht den Vorstand bei der Unternehmensführung. Gemeinsam stimmen die Organe die Unternehmensstrategie sowie deren Umsetzung ab. Die Wahl in den Aufsichtsrat entspricht bei der Software AG den Empfehlungen des Corporate Governance Kodex: Alle Aufsichtsratsmitglieder wurden einzeln gewählt. In unserer Geschäftsordnung haben wir festgelegt, dass beim vorzeitigen Ausscheiden von Aufsichtsratsmitgliedern die gerichtliche Bestellung des Nachfolgers nur bis zur nächsten Hauptversammlung erfolgt.

Der Aufsichtsrat erörtert die Quartalsberichte und prüft und billigt den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Software AG. Wesentliche Vorstandsentscheidungen wie zum Beispiel Finanzmaßnahmen oder Akquisitionen unterliegen ebenso seiner Entscheidung wie die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder.

Effiziente Ausschussarbeit

Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats sieht die Bildung von zwei Ausschüssen vor. Dazu zählen der Personalausschuss für Vorstandsangelegenheiten sowie der Prüfungsausschuss (Audit Committee). Im vergangenen Jahr traten der Personalausschuss zweimal und der Prüfungsausschuss einmal zusammen. Über ihre Aufgaben und ihre Arbeit im Berichtsjahr informiert der Aufsichtsrat auf Seite 34f. Die enge Zusammenarbeit von Vorstand, Aufsichtsrat und seinen Ausschüssen dient der nachhaltigen Wertsteigerung der Software AG.

Besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren des Vorsitzenden des Prüfungsausschusses spiegeln die gute Corporate Governance der Software AG wider. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses ist Karl Heinz Achinger. Dem Aufsichtsrat der Software AG gehört der Diplomkaufmann und selbstständige Unternehmensberater seit 1. Januar 2002 an. Er verfügt über umfangreiche Kenntnisse und Erfahrungen aus rund 30-jähriger unternehmerischer Tätigkeit im internationalen IT-Markt. Herr Achinger war Gründer des debis Systemhauses und hat es bis kurz vor der Übernahme durch die Deutsche Telekom AG geführt. Während dieser Zeit war er für mehrere Jahre auch Mitglied des internationalen Managementteams von Capgemini. Durch seine Tätigkeit als Interim-Vorstand von Dezember 2002 bis Oktober 2003 besitzt er genaue Kenntnis der Geschäftsprozesse und wirtschaftlichen

Steuerungsgrößen der Software AG. Durch seine Aufsichtsratsstätigkeit in weiteren Unternehmen gewinnt er Einblick in verschiedenartige Kontrollverfahren, um die Software AG an der besten Marktpraxis auszurichten.

Die Software AG unterhält keine direkten oder mittelbaren geschäftlichen Beziehungen mit Mitgliedern des Aufsichtsrats. Insbesondere existieren keine Berater- und sonstige Dienstleistungs- oder Werkverträge. Die beiden Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat sind Angestellte des Unternehmens.

Genehmigtes Kapital, Aktienrückkauf

Gemäß § 5 Absatz 5 der Satzung besteht ein genehmigtes Kapital. Der Vorstand wird ermächtigt, in der Zeit bis zum 12. Mai 2011 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 42 Millionen Euro durch Ausgabe von bis zu 14 Millionen neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Den möglichen Ausschluss des Bezugsrechts bei Kapitalerhöhungen gegen Sachanlagen im Rahmen von Akquisitionen hat der Vorstand auf maximal 5,6 Millionen Stückaktien beschränkt.

Darüber hinaus wird die Gesellschaft ermächtigt, bis zum 11. November 2007 Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 8.410.800 Euro zu erwerben. Der Erwerb erfolgt über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots.

Bedeutende Aktionäre

Die Software AG Stiftung mit Sitz in Darmstadt hält rund 30 Prozent der ausstehenden Aktien der Software AG. Die Software AG Stiftung ist eine eigene gemeinnützige Rechtspersönlichkeit und widmet sich weltweit der Heilpädagogik, Sozialtherapie, Pädagogik, Jugendarbeit, Altenhilfe, Umwelt und Forschung. Über die Software AG Stiftung hinaus gibt es keine weiteren Aktionäre mit einem Anteil am Grundkapital von über 10 Prozent.

Hauptversammlung

Zur Teilnahme an der Hauptversammlung ist jeder Aktionär eingeladen. Auf der Hauptversammlung werden Beschlüsse über die Entlastung des Vorstands und Aufsichtsrats sowie zur Wahl des Abschlussprüfers, Satzungsänderungen und kapitalverändernde Maßnahmen gefasst. Im Hinblick auf gute Corporate Governance verlangt die Deutsche Gesetzgebung für alle kapitalverändernden Maßnahmen die Zustimmung der Aktionäre der Gesellschaft. Wir berichten unseren Aktionären nach einem festen Finanzkalender viermal im Jahr über der Geschäftsentwicklung sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens.

Gemäß der Empfehlung des Corporate Governance Kodex pflegen wir eine straffe Durchführung der Hauptversammlung im Zeitrahmen von vier Stunden. Zur Erleichterung der Teilhabe übertragen wir unsere Hauptversammlung im Internet. Das führt zu einer verantwortungsvollen und effizienten Nutzung des Rederechts und trifft damit mehrheitlich die Interessen der Aktionäre. Die hierfür notwendige Änderung der Satzung wurde der Hauptversammlung 2006 zur Abstimmung vorgelegt und mit 99,9 Prozent Zustimmung beschlossen. Aktionäre, die auf der Hauptversammlung von ihrem Stimmrecht nicht persönlich Gebrauch machen wollen, können dies auch einem weisungsgebundenen Stimmrechts-

vertreter der Gesellschaft übertragen. Die Übertragung des Stimmrechts erfolgt schriftlich. Die Einladung zur Hauptversammlung und die damit verbundenen Dokumente und Informationen wie Tagesordnung, Jahresabschluss, Satzung, Erläuterungen zu den Beschlussvorlagen sind gleichfalls mit dem Tag der Einladung auf der Internetseite des Unternehmens veröffentlicht. Zudem findet der Aktionär dort auch die Beschlüsse vorangegangener Hauptversammlungen und die Quartalsabschlüsse des abgelaufenen Geschäftsjahres und früherer Geschäftsjahre.

Nach dem neuen Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts (UMAG) vom 1. November 2005 haben wir unser Anmelde- und Legitimationsverfahren geändert: Zur Hauptversammlung der Software AG am 12. Mai 2006 wurde der relevante Stichtag erstmals auf den so genannten „Record Date“ umgestellt, d.h., dass Aktionäre von Inhaberaktien börsennotierter Unternehmen lediglich ein Schreiben der Depotbank benötigen, die den Aktienbesitz bestätigt. Dieser Nachweis muss sich stets auf den 21. Tag vor der Hauptversammlung („Record Date“) beziehen. Das UMAG sichert auch zukünftig eine effiziente Durchführung unserer Hauptversammlung: So besitzt der Versammlungsleiter die Möglichkeit, ausufernde Redebeiträge zu straffen und bei umfangreichen Antworten auf bereits veröffentlichte detaillierte Informationen zu verweisen.

Offene und transparente Kommunikation

Unsere umfassende schriftliche unternehmensweite Anweisung (Disclosure Policy) sichert einen weltweit einheitlichen Umgang mit kapitalmarktrelevanten Informationen. Sie regelt die Veröffentlichung von Geschäftsergebnissen und wesentlichen Ereignissen sowie interne Prozesse zur Evaluierung der Relevanz von Informationen. Demnach veröffentlicht der Vorstand Insiderinformationen, die die Gesellschaft unmittelbar betreffen, unverzüglich, soweit er nicht im

Einzelfall von der Veröffentlichungspflicht befreit ist. Insider werden gemäß den gesetzlichen Vorgaben auf Listen erfasst und zur Vertraulichkeit angewiesen. Die Software AG informiert Aktionäre, Analysten und Journalisten nach einheitlichen Kriterien. Die Informationen sind für alle Kapitalmarktteilnehmer transparent. Alle Ad-hoc-Mitteilungen und Pressemitteilungen sowie die Präsentationen von Presse- oder Analystenkonferenzen und Investor-Road-Shows werden unverzüglich auf der Internetseite der Software AG veröffentlicht.

Erwerb oder Veräußerung von Aktien der Gesellschaft oder von sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten, insbesondere Derivaten, durch Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der Gesellschaft sowie durch bestimmte mit ihnen in einer engen Beziehung stehende Personen werden bekannt gegeben. Sie sind umgehend nach Kenntnisnahme auf der Internetseite einzusehen. Im Geschäftsjahr 2006 gab es keine meldepflichtigen Wertpapiergeschäfte.

Gemäß dem neuen Transparenzrichtlinien-Umsetzungsgesetz (TUG) ist seit dem 20. Januar 2007 die Meldepflicht auf 3 Prozent der Stimmrechte an einem börsennotierten Unternehmen gesunken. Darüber hinaus müssen Unternehmen ihre Pflichtmitteilungen europaweit verbreiten. Dafür nutzt die Software AG einen geeigneten Dienstleister. Darüber hinaus werden alle Informationen der Software AG in deutsch und englisch veröffentlicht.

Die dem Unternehmen bekannten Besitzanteile ergeben in der Summe keinen mitteilungspflichtigen Besitz nach Ziffer 6.6 des Deutschen Corporate Governance Kodex. Zusammen halten Vorstand und Aufsichtsrat weniger als 1 Prozent der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien.

Unser Risikomanagement stellen wir im „Risikobericht“ auf S. 60ff. vor. Des Weiteren finden Sie im Anhang auf S. 70 die Informationen zur Konzernrechnungslegung.

Entsprechenserklärung 2006 gemäß §161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat der Software AG haben am 22. Februar 2007 eine uneingeschränkte Entsprechenserklärung abgegeben. Demnach folgt das Unternehmen allen Empfehlungen der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ (Fassung vom 12. Juni 2006). Auch für das Geschäftsjahr 2007 hat sich die Software AG zur Einhaltung der Empfehlungen verpflichtet.

Die Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex werden von der Software AG umgesetzt. Eine getrennte Vorbereitung der Aufsichtsratssitzungen jeweils durch die Vertreter der Aktionäre bzw. der Arbeitnehmer findet im formalen Sinne nicht statt. Auf Grund der geringen Anzahl der Vertreter (4 bzw. 2) sind Abstimmungen in informeller Form leicht möglich.

Weitere Einzelheiten hierzu und allgemein zur Corporate Governance bei der Software AG veröffentlichen wir auf unserer Internetseite www.softwareag.com unter Investor Relations.

Den „Deutschen Corporate Governance Kodex“ der Regierungskommission Corporate Governance finden Sie in der aktuellen Version unter www.corporate-governance-code.de.

Abschlussprüfer

Die Hauptversammlung der Software AG hat die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO Deutsche Wertreuhand Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main, zum Abschlussprüfer der Software AG gewählt. Geschäftliche, finanzielle, persönliche oder sonstige Beziehungen zwischen der Prüfungsgesellschaft und ihren Organen und Prüfungsleitern einerseits und der Software AG und ihren Organmitgliedern andererseits, die Zweifel an der Unabhängigkeit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft begründen können, haben zu keinem Zeitpunkt bestanden. BDO berät die Software AG seit 1997 auch in Steuerfragen.

Auf der Basis der Wahl des Abschlussprüfers durch die Hauptversammlung erteilt der Aufsichtsrat der Software AG dem Abschlussprüfer den Prüfungsauftrag und trifft mit ihm die Honorarvereinbarung. Im Rahmen der Erteilung des Prüfungsauftrags vereinbart der Aufsichtsrat mit dem Abschlussprüfer auch die Berichtspflichten gemäß dem Deutschen Corporate Governance Kodex.

Der Abschlussprüfer nimmt an den Beratungen des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss teil und berichtet über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung.

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht enthält die Grundsätze der Vergütungssysteme für den Vorstand und Aufsichtsrat. Er weist die Höhe und Struktur der Vergütung aus. Die Vergütung der Organmitglieder wird ausgewiesen als Gesamtvergütung unter Angabe des Verhältnisses der einzelnen Vergütungsbestandteile zueinander sowie aufgeteilt nach Festbezügen, erfolgsbezogenen Komponenten und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung.

Der Deutsche Corporate Governance Kodex regt in Ziffer 5.4.7 an, bei der erfolgsorientierten Vergütung der Aufsichtsräte auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Bestandteile zu berücksichtigen. Die Software AG kommt dieser Empfehlung seit dem 1. Januar 2006 mit einer Ergänzung des bisherigen Vergütungssystems nach.

Vergütung des Vorstands

Entsprechend dem Ziel einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts ist die Vergütung für den Vorstand seit 2005 stärker am Unternehmenserfolg ausgerichtet. Sie ist mindestens zu zwei Dritteln an Umsatz-, Ertrags- und sonstige Unternehmensziele gekoppelt.

Die Vergütung der aktiven Vorstände für das Geschäftsjahr 2006 setzt sich wie folgt zusammen:*

	Fixe Vergütung in Euro	Variable Vergütung Tantieme in Euro	Langfristige Vergütungsbestandteile in Euro	Aufwand aus Pensionszusagen in Euro	Sonstige Vergütungsbestandteile** in Euro	Performance Phantom Shares Anzahl
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	382.500,00	1.265.683,80	860.192,39	288.636,00	16.589,64	12.471
Christian Barrios Marchant	231.999,96	614.923,43	304.135,40	17.948,04	62.006,29	0
Mark Edwards	236.890,02	825.082,04	728.021,63	3.570,50	262.806,88	10.795
Dr. Peter Kürpick	200.000,04	507.859,93	447.890,00	73.476,00	26.387,52	6.913
Alfred Pfaff	249.999,96	395.333,33	304.259,69	76.307,00	26.004,53	5.114
Arnd Zinnhardt	231.999,96	811.427,88	711.790,93	70.257,00	22.498,01	10.768

* Aufgrund der Empfehlung 23 des Corporate Governance Kodex haben wir in dieser Darstellung der Vorstandsvergütung, abweichend zu den handelsrechtlichen Regelungen, den Aufwand aus Pensionszusagen aufgeführt.

** In den sonstigen Vergütungsbestandteilen von Mark Edwards sind 217 TEUR Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung enthalten.

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 10.256 TEUR.

Insgesamt wurden den Vorstandsmitgliedern 46.061 Performance Phantom Shares gewährt.

Die Bezüge ehemaliger Vorstände betragen 169 TEUR.

Die Pensionsrückstellungen für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder betragen 2.470 TEUR.

Variable Vergütung Tantieme

Die einzelnen Vorstandsmitglieder erhalten eine Tantieme basierend auf der Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns. Darüber hinaus sind je nach Zuständigkeitsbereich unterschiedliche quantitative und qualitative Ziele vereinbart. Die Bemessung der Tantieme erfolgt in Abhängigkeit vom Zielerreichungsgrad.

Langfristige Vergütungskomponente

a) Aktienoptionsprogramm Das Aktienoptionsprogramm existiert seit 2001. Seit 1. Januar 2005 wurden aus diesem Programm keine neuen Optionen vergeben. Zum 31. Dezember 2006 waren 136.875 Bezugsrechte an Vorstandsmitglieder vergeben. Das Programm läuft bis Ende 2011. Im Geschäftsjahr 2006 wurden erstmals die Bedingungen zur Ausübung der Optionen erfüllt. Der Konzernumsatz erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um mehr als 10 Prozent und das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit überstieg 10 Prozent des Umsatzes. Der Ausübungspreis für alle Ausübungsberechtigten beträgt durchschnittlich 18,08 Euro. Aus diesem Programm resultierten im Geschäftsjahr 2006 für Vorstände Personalaufwendungen in Höhe von 165 TEUR, welche in der Spalte langfristige Vergütungsbestandteile enthalten sind.

b) Performance-Phantom-Share-Programm Ein Teil der variablen Vergütung wird als langfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem Performance-Phantom-Share-Programm ausgezahlt. Wie

im letzten Jahr wird der das Geschäftsjahr 2006 betreffende Anteil zum Februar 2007 zum Durchschnittskurs der Aktie der Software AG abzüglich 10 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 2008 bis 2010 wird die Anzahl der PPS mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Aktie der Software AG des Monats Februar multipliziert. Dieser Betrag wird um die prozentuale Über-/Unterperformance der Aktie gegenüber dem Index TecDAX 30 angepasst und kommt zur Auszahlung an die Vorstandsmitglieder. 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 Vorstandsmitglieder ausgezahlt. Aus diesem Programm entstanden im Geschäftsjahr 2006 Personalaufwendungen in Höhe von 3.191 TEUR, die in der Spalte langfristige Vergütungsbestandteile enthalten sind.

Sonstige Vergütungskomponenten

Kommt es im zeitlichen Zusammenhang mit der Veränderung der Aktionärsstruktur nach einem Übernahmeangebot zu einer Erhöhung des Aktienkurses der Gesellschaft, so erhält jedes Vorstandsmitglied eine Prämie in Höhe von 0,5 Prozent der Erhöhung der Börsenkaptalisierung. Liegt die Erhöhung der Börsenkaptalisierung unter 2 Prozent, entfällt die Prämie.

Im Krankheitsfall werden fünf Mitgliedern des Vorstands die Bezüge auf der Grundlage der Jahreszielvergütung in voller Höhe für die Dauer von 6 Monaten weiter bezahlt. Danach wird das variable Gehalt für jeden folgenden Monat um 1/12 gekürzt. Die Gehaltsfortzahlung endet in jedem Fall mit Ende der Laufzeit des Vertrags. Leistungen der Krankenversicherung sind anzurechnen. Einem Vorstandsmitglied wird im Krankheitsfall für die Dauer von 6 Monaten 90 Prozent der Jahresdurchschnittsvergütung der letzten 3 Jahre nach Steuern bezahlt.

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 TEUR zugesagt, einem weiteren eine Abfindung in Höhe der summierten Festgehälter für die Restlaufzeit des Vertrags, maximal jedoch für 6 Monate. Die übrigen Vorstandsmitglieder erhalten in diesem Fall keine Abfindung. Ab dem Zeitpunkt des Ausscheidens bis zur Vollendung des 65. Lebensjahres erhalten die deutschen Mitglieder des Vorstands eine Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von monatlich 11 TEUR, der Vorstandsvorsitzende von monatlich 15 TEUR. Die britischen Mitglieder des Vorstands unterliegen dem in Großbritannien gültigen Permanent Health Insurance Plan. Nach diesem Plan erhalten die britischen Vorstandsmitglieder 90 Prozent der Jahresdurchschnittsvergütung der letzten 3 Jahre nach Steuern bis zum Renteneintrittsalter von 60 Jahren. Dieser Anspruch wird bei einer jährlichen Inflation von kleiner als 5 Prozent in Höhe der Inflationsrate angepasst. Bei einer Inflationsrate von mehr als 5 Prozent wird der Anspruch jährlich um 5 Prozent angepasst.

Die Gesellschaft unterhält für alle Vorstandsmitglieder eine Lebensversicherung. Bei fünf Vorstandsmitgliedern beträgt die Versicherungssumme 500 TEUR für den Todesfall und 1.000 TEUR für den Invaliditätsfall. Bei einem Vorstandsmitglied beträgt die Versicherungssumme das Vierfache der Jahresfixvergütung.

Für fünf Mitglieder des Vorstands besteht eine Pensionsregelung, die ihnen unabhängig vom Alter bei Dienst Eintritt ab Vollendung des 65. Lebensjahres eine lebenslängliche Altersrente in Höhe von monatlich 11 TEUR zusagt. Die Altersrente des Vorstandsvorsitzenden beträgt 15 TEUR. Die Pensionszusage umfasst auch eine Witwenrente in Höhe von monatlich 6 TEUR, für die Witwe des Vorstandsvorsitzenden 9 TEUR. Scheidet das Vorstandsmitglied vor Erreichen des 65. Lebensjahres aus den Diensten der Gesell-

schaft aus, bleibt der Anspruch bestehen, wird jedoch zeitanteilig gekürzt. Ein Anspruch auf Anpassung oder Dynamisierung des Anspruchs besteht nicht. Ein Mitglied des Vorstands erhält ab Vollendung des 60. Lebensjahres eine lebenslängliche jährliche Altersrente in Höhe von 1,66 Prozent der durchschnittlichen Jahresfixvergütung der letzten 3 Jahre multipliziert mit der Anzahl seiner Dienstjahre. Dieser Anspruch wird bei einer jährlichen Inflation von kleiner als 5 Prozent in Höhe der Inflationsrate angepasst. Bei einer Inflationsrate von mehr als 5 Prozent wird der Anspruch jährlich um 5 Prozent angepasst.

Darüber hinaus haben alle Mitglieder des Vorstands Anspruch auf Stellung eines angemessenen Dienstwagens.

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

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung der Aufsichtsräte setzt sich aus festen und erfolgsorientierten Bestandteilen zusammen. Die Arbeit im Personalausschuss und im Prüfungsausschuss wird gesondert vergütet.

Das bisherige Vergütungssystem von Aufsichtsräten wurde von der Hauptversammlung am 12. Mai 2006 mit Wirkung zum 1. Januar 2006 um einen langfristigen erfolgsbezogenen Bestandteil ergänzt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25.000 Euro sowie eine erfolgsbezogene jährliche Vergütung in Höhe von je 2.000 Euro für jeden angefangenen Prozentpunkt, um den das Wachstum des währungsbereinigten Konzernumsatzes im Verhältnis zum Vorjahreswert 5 Prozent überschritten hat (Variable Vergütung I).

Für die Berechnung der erfolgsbezogenen Vergütung sind die im Konzernabschluss entsprechend den International Financial Reporting Standards (IFRS) für das betreffende Geschäftsjahr bzw. für die betreffenden Geschäftsjahre ausgewiesenen Werte maßgebend.

Darüber hinaus gibt es für die Aufsichtsratsmitglieder eine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene jährliche Vergütung in Höhe von 200 Euro für jeden angefangenen Prozentpunkt, um den die Wertentwicklung der Aktie der Software AG im Vergleichszeitraum die Wertentwicklung des TecDAX 30 Index übertrifft (Variable Vergütung II). Maßgeblich für die Wertsteigerung der Aktie ist – ab dem Geschäftsjahr 2008 – der 3-Jahresvergleich der XETRA-Schlusskurse und für die Wertsteigerung des TecDAX30 der 3-Jahresvergleich des Indexstands.

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 für jeden angefangenen Monat ihrer Tätigkeit ein Zwölftel der Vergütung.

Die Vergütung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2006 setzt sich wie folgt zusammen:

in Euro	Fixe Vergütung	Variable Vergütung I	Variable Vergütung II	Vergütung für Ausschusstätigkeit
Frank F. Beelitz Vorsitzender	50.000,00	28.000,00	18.400,00	5.000,00
Karl Heinz Achinger stellvertretender Vorsitzender	37.500,00	21.000,00	13.800,00	4.000,00
Dr. Andreas Bereczky	25.000,00	14.000,00	9.200,00	0,00
Justus Mische	25.000,00	14.000,00	9.200,00	3.000,00
Monika Neumann	25.000,00	14.000,00	9.200,00	3.000,00
Reinhard Springer	25.000,00	14.000,00	9.200,00	1.500,00

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats betragen im Geschäftsjahr 378 TEUR.

Vergütung Vorsitzender/Stellvertreter

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

Sonstige Regelungen

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

Bericht des Aufsichtsrats



„Aufsichtsrat und Vorstand haben im Berichtsjahr die notwendigen Maßnahmen ergriffen, um erneut den Empfehlungen des Kodex vollständig zu entsprechen.“

Frank F. Beelitz, Vorsitzender des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der Software AG hat den Vorstand im Sinne des Corporate Governance Kodex während des Geschäftsjahres 2006 überwacht und sich unter Berücksichtigung aller wesentlichen Geschäftsvorgänge eingehend über die Entwicklung des Konzerns informiert. Er ist im Berichtsjahr zu fünf Sitzungen zusammengekommen, wobei pro Quartal mindestens eine Sitzung stattfand. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben an allen Sitzungen vollzählig teilgenommen.

In den Sitzungen hat der Aufsichtsrat gemeinsam mit dem Vorstand die laufende Geschäftsentwicklung eingehend analysiert und die strategische Ausrichtung beraten. Geschäfte, die aufgrund gesetzlicher oder satzungsgemäßer Bestimmungen der Genehmigung des Aufsichtsrats bedürfen, hat der Aufsichtsrat geprüft und über seine Zustimmung entschieden.

Die Beratungen erstreckten sich sowohl auf die wirtschaftliche Lage der Software AG und deren Tochtergesellschaften als auch auf die aktuelle und längerfristige Entwicklung der einzelnen Geschäftsfelder und der Produkt-, Vertriebs- und Marketingstrategie. Darüber hinaus hat der Vorstand den Aufsichtsratsvorsitzenden monatlich schriftlich über den Geschäftsgang informiert.

Es existierten folgende Ausschüsse:

- Personalausschuss für Vorstandsangelegenheiten
- Prüfungsausschuss (Audit Committee).

Im Berichtsjahr traten der Personalausschuss zweimal und der Prüfungsausschuss einmal zusammen.

Auch im Geschäftsjahr 2006 befasste sich der Aufsichtsrat ausführlich mit dem Thema Corporate Governance sowie dem Deutschen Corporate Governance Kodex. Aufsichtsrat und Vorstand haben im Berichtsjahr die notwendigen Maßnahmen ergriffen, um erneut den Empfehlungen des Kodex vollständig zu entsprechen. Die Rechnungslegung entspricht seit dem Geschäftsjahr 2004 den Vorschriften des International Financial Reporting Standards (IFRS). Die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat wird auch 2006 individuell ausgewiesen (siehe Vergütungsbericht auf S. 30ff. und 107ff.).

In der gemeinsam mit dem Vorstand abgegebenen Erklärung gemäß § 161 AktG wird festgestellt, dass die Software AG den Empfehlungen des Kodex in der Fassung vom 2. Juni 2005 und in der Neufassung vom 12. Juni 2006 im Geschäftsjahr 2006 ohne Einschränkung entsprochen hat und auch künftig ent-

sprechen wird. Diese Entsprechenserklärung ist auf der Website der Gesellschaft www.softwareag.com veröffentlicht.

Der Aufsichtsrat der Software AG hatte 2006 den Schwerpunkt seiner Arbeit unter anderem auf den Ausbau und die Festigung des Wachstumskurses des Konzerns gelegt:

- Die Sitzung im März 2006 befasste sich unter anderem mit der Vorbereitung der Hauptversammlung, die am 12. Mai 2006 in Frankfurt durchgeführt wurde, sowie mit der Gründung einer Entwicklungsgesellschaft in Bulgarien.
- In der Sitzung im Mai 2006 wurde durch Beschluss der Gründung einer Tochtergesellschaft in Saudi Arabien und Bahrain der Grundstein für die Entwicklung des Wachstumsmarkts im Nahen Osten gelegt.
- In der Sitzung im Juli 2006 wurde die Restrukturierung und Neuausrichtung des weltweiten Professional-Services-Geschäfts der Software AG diskutiert.
- Die Sitzung im Oktober 2006 befasste sich mit der Akquisitionsstrategie der Software AG.

Der Aufsichtsrat hat den Prüfungsauftrag für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2006 ordnungsgemäß an die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main, erteilt.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006 sowie der Lagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main, geprüft worden. Sie hat den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Die Prüfungsberichte wurden dem Aufsichtsrat vorgelegt und sowohl dem Prüfungsausschuss als auch dem gesamten Aufsichtsrat und dem Vorstand durch den für die Durchführung der Prüfung verantwort-

lichen Wirtschaftsprüfer persönlich erläutert. Prüfungsausschuss und Aufsichtsrat haben die Berichte auf ihren Sitzungen am 9. März 2007 eingehend geprüft. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Ergebnis der Abschlussprüfung an und billigt den Jahresabschluss und den Konzernabschluss. Damit ist der vorgelegte Jahresabschluss festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns schließen wir uns an.

In der Besetzung des Vorstands gab es folgende personelle Veränderung im Rahmen einer Neuordnung der Vorstandsressorts. Seit dem 8. Januar 2007 verantwortet David Broadbent als Vorstandsmitglied innerhalb des Geschäftsbereichs Enterprise Transaction Systems (ETS) das Produktmanagement und Produktmarketing sowie Forschung und Entwicklung. Das bisherige Vorstandsmitglied Christian Barrios Marchant verließ das Unternehmen im gegenseitigen Einvernehmen.

Im Aufsichtsrat der Software AG gab es im Geschäftsjahr 2006 keine personellen Veränderungen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und die im Geschäftsjahr 2006 geleistete Arbeit.

Darmstadt, im März 2007

Der Aufsichtsrat
Frank F. Beelitz
Vorsitzender

K E N N Z A H L E N
1. JANUAR - 31. DEZEMBER 2006

483 Mio. € **+ 10,3 %**
Umsatz

111,2 Mio. € **+ 15,4 %**
EBITA

73,2 Mio. € **+ 18,4 %**
Konzernüberschuss

2,60 € **+ 16,1 %**
Gewinn pro Aktie

184,8 Mio. € **+ 14,4 %**
Liquide Mittel

Detailindex

Konzernlagebericht

38	Überblick über das Geschäftsjahr	55	Weitere ergebnisrelevante Faktoren
38	Das Unternehmen	55	Forschung und Entwicklung
38	Geschäftstätigkeit	58	Kunden und Vertrieb
39	Organisation	59	Mitarbeiter
41	Marktposition	60	Unternehmerische Verantwortung
41	Strategie und Ziele	60	Risikobericht
42	Wertorientiertes Steuerungssystem	60	Chancen- und Risikomanagementsystem der Software AG
44	Angaben zum Kapital der Software AG	61	Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken
44	Grundzüge des Vergütungssystems	61	Umfeld- und Branchenrisiken
45	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	61	Unternehmensstrategische Risiken
45	Gesamtwirtschaftliche Lage	62	Leistungswirtschaftliche Risiken
46	Branchenentwicklung	62	Finanzwirtschaftliche Risiken
47	Veränderte rechtliche Rahmenbedingungen	62	Rechtliche Risiken
47	Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage	62	Sonstige Risiken
47	Zusammenfassende Beurteilung des Geschäftsverlaufs	63	Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns
48	Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	63	Nachtragsbericht
48	Ertragslage	63	Prognosebericht
48	Umsatzentwicklung	63	Ausblick zu Geschäft und Rahmenbedingungen
51	Ergebnisentwicklung	64	Positives Branchenumfeld
52	Kostenstruktur	64	Aussichten Software AG 2007
52	Jahresüberschuss, Dividende	65	Ausrichtung des Konzerns
53	Abschluss der Software AG		
53	Finanzlage		
53	Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements		
53	Liquiditätsmanagement und Finanzierung		
53	Kapitalflussrechnung		
54	Bilanzstruktur		
55	Vermögenslage		
55	Investitionen		
55	Vermögen		

Konzernlagebericht Software AG

Der Software AG Konzern wird vom Mutterunternehmen Software AG als operative Holding weltweit geführt. Die wirtschaftliche Lage der AG ist geprägt durch die wirtschaftliche Lage des Konzerns. Aus diesem Grund fasst der Vorstand der Software AG den Bericht über die Lage des Konzerns und der AG in einem Bericht zusammen.

1. Überblick über das Geschäftsjahr

- Konzernumsatz wuchs um 10,3 Prozent auf 483,0 Millionen Euro
- Ergebnis je Aktie stieg auf 2,60 Euro
- Lizenzgeschäft verzeichnete markante Umsatzsteigerung um 26 Prozent auf 165,7 Millionen
- Wartungserlöse erreichten 187,3 Millionen Euro
- Erfolgreiches Wachstum durch geografische Expansion
- Neue Crossvision Produktfamilie ruft positive Marktresonanz hervor
- Operatives Ergebnis (EBIT) verbesserte sich um 15 Prozent auf 111,2 Millionen Euro
- EBIT-Marge erreichte 23 Prozent des Gesamtumsatzes
- Gewinn stieg um 18 Prozent auf 73,2 Millionen Euro

2. Das Unternehmen

2.1 Geschäftstätigkeit

Die Software AG entwickelt Software-Infrastrukturlösungen für das Management von unternehmenskritischen Daten und Prozessen. Auf Basis von serviceorientierten Architekturen (SOA) und offenen Standards ermöglichen wir unseren Kunden leistungsstarke Unternehmensanwendungen – vor allem in heterogenen und sich ständig verändernden Umgebungen der Informationstechnologie (IT).

Mit den Produkten Adabas, Natural, EntireX, Tamino und den Produkten der Crossvision Suite optimieren wir die Informationstechnologie von mehr als 3.000 Kunden weltweit.

Die Technologie der Software AG:

- ermöglicht flexible Geschäftsanwendungen und -prozesse
- erhöht den Wert und die Lebensdauer von unternehmenskritischen Anwendungssystemen
- schafft effektives Datenmanagement
- kontrolliert und steuert serviceorientierte Architekturen

Die Software AG hat mehr als 37 Jahre Erfahrung im weltweiten IT-Geschäft und bedient mit mehr als 2.600 Mitarbeitern Kunden in über 70 Ländern. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland ist an der Frankfurter Börse gelistet. Unsere Software unterstützt als Querschnittstechnologie die Geschäftsprozesse von Kunden aus allen Branchen: Finanzdienstleister, öffentliche Verwaltung, Reise und Logistik, Medien und Telekommunikation sowie Industrie und Handel.

Wir konzentrieren uns auf serviceorientierte Architektur (SOA). SOA bezeichnet einen Paradigmenwechsel in der Informationstechnologie und ist heute die effizienteste Möglichkeit, heterogene IT-Systeme flexibel zu integrieren. Dabei bildet SOA eine übergeordnete Software-Infrastruktur für bestehende IT-Systeme und ermöglicht einen fachübergreifenden Zugriff auf unterschiedliche Anwendungssysteme. SOA zielt darauf ab, bestehende IT-Investitionen zu sichern und zu optimieren. Hierfür öffnet sie bisher geschlossene Anwendungsstrukturen: SOA ermöglicht flexible Geschäftsprozesse und unterstützt Unternehmen, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern.

Mit Produkten des Geschäftsbereichs Enterprise Transaction Systems (ETS) erzielen die Kunden der Software AG einen hohen Return on Investment für ihre IT-Investitionen. Die Leistungsstärke und die hohe Qualität, die ETS am Markt auszeichnen, stützen sich auf drei Säulen: Das Portfolio von Adabas 2006 unterstützt die Verwaltung großer Datenvolumina. Durch Standards wie Web Services und SQL bietet Adabas 2006 die erforderliche Offenheit und Interoperabilität. Mit Produkten der Produktlinie Natural 2006 entwickeln unsere Kunden Anwendungen für serviceorientierte Architekturen und Composite Applications – durch die Implementierung von Web Services und anderen bewährten Funktionen. Das Portfolio der Produktlinie Crossvision Legacy Modernization umfasst Produkte aus den Bereichen ETS und Crossvision. Es bildet eine stabile und zuverlässige Brücke zwischen wertvollen Altsystemen und neuesten servicebasierten Plattformen und Technologien.

Mit unserem Geschäftsbereich Crossvision bieten wir eine innovative Produkt-Suite rund um SOA. Damit setzen wir im Wachstumsmarkt der Integration

und Vernetzung von IT neue Maßstäbe. Crossvision bietet einen einheitlichen Zugriff in Echtzeit auf relevante Geschäftsinformationen durch Integration von Anwendungen und Systemen bei gleichzeitiger Modernisierung der bestehenden IT-Umgebung. Der modulare Ansatz von Crossvision passt sich an die individuellen Anforderungen unserer Kunden an. Damit können diese schneller auf sich verändernde Geschäftsanforderungen reagieren, um wiederum ihren Kunden Leistungen und Produkte schneller, effektiver und serviceorientierter anbieten zu können.

2.2 Organisation

Die Software AG hat zur weiteren Stärkung des profitablen Wachstums im Januar 2007 die Vorstandsressorts neu strukturiert.

Das klassische Datenbankgeschäft ETS wurde zu einem eigenen Vorstandsbereich aufgewertet. Dazu hat der Aufsichtsrat David Broadbent in den Vorstand der Software AG berufen. Er verantwortet innerhalb des Geschäftsbereichs ETS das Produktmanagement und das Produktmarketing sowie Forschung und Entwicklung. Zusätzlich hat David Broadbent die Zuständigkeit für die Region Asien und Pazifik übernommen.

Mit der Aufwertung von ETS zum Vorstandsressort wird der Bedeutung und der positiven Geschäftsentwicklung des klassischen Datenbankgeschäfts Rechnung getragen. ETS ist damit neben Crossvision der zweite Geschäftsbereich, der als eigenständiger Vorstandsbereich organisiert ist. Die Software AG wird die Berichterstattung der Geschäftszahlen ab 2007 nach den Geschäftsbereichen ETS und Crossvision ausrichten.

Christian Barrios Marchant ist zum 8. Januar 2007 aus dem Vorstand ausgeschieden. Er verantwortete die Region Süd- und Westeuropa/Lateinamerika. Im Rahmen der Neuordnung der Vorstandsressorts wurde dieser Markt auf zwei Vertriebsregionen aufgeteilt.

Die internationale Besetzung der Führungsebene spiegelt die globale Ausrichtung der Software AG wider. Unsere neue Organisationsstruktur ist ab Januar 2007 wie folgt:

K.-H. Streibich Vorstands- vorsitzender	A. Zinnhardt Finanz- vorstand	M. Edwards Region 1	A. Pfaff Region 2	Dr. P. Kürpick Crossvision	D. Broadbent ETS
Strategisches Marketing	Finanzwesen & Controlling	USA/Kanada	Region DACH: – Deutschland – Österreich – Schweiz	Produktmanagement	Produktmanagement
Professional Services Management	Globaler Einkauf	Großbritannien	Niederlande	Produktmarketing	Produktmarketing
Human Resources	Global IT/Support	Frankreich	Italien	Forschung & Entwicklung	Forschung & Entwicklung
			Türkei		
			Israel		
			Griechenland		
Vertriebsstrategie und -methoden	Revision & Compliance	Südafrika	Nordics – Dänemark – Schweden – Norwegen – Finnland/ Baltikum	Region Belux: – Belgien – Luxemburg	Value Sales Management
Unternehmenskommunikation	Investor Relations	Lateinamerika	Osteuropa		Region JACA: – Japan – Asien – China – Australien
Spanien	M&A		Naher Osten		
	Recht				

Die neue Vorstandsstruktur stärkt die Kompetenz der Software AG in der Entwicklung von innovativen Produkten und Lösungen für unsere Kunden.

Die Segmentberichterstattung der Software AG erfolgt nach IAS 14 (Segment Reporting).

Im Geschäftsjahr 2006 folgte die Organisation der Software AG einer regionalen Einteilung und entsprach damit der internen Steuerung und Berichterstattung des Konzerns. Die Zusammensetzung der Segmente gestaltete sich bis zum 31.12.2006 wie folgt:

Segment Nordamerika/Nordeuropa

mit den Regionen USA, Kanada, Großbritannien, Skandinavien, Südafrika, Frankreich, Italien

Segment Süd- und Westeuropa/Lateinamerika

mit den Regionen Spanien, Lateinamerika, Naher Osten inklusive Israel und des regionalen Vertriebspartners SPL-Israel sowie Länder des Nahen Ostens, u. a. Bahrain, Kuwait, Saudi-Arabien und Vereinigte Arabische Emirate

Segment Zentral- und Osteuropa, Asien

mit den Regionen Deutschland, Österreich, Schweiz, Niederlande, Polen, Tschechien, Russland, Australien, China, Hongkong, Japan und Singapur

Darüber hinaus richtet sich die Organisation nach den Geschäftsbereichen Enterprise Transaction Systems und Crossvision. Innerhalb dieser Geschäftsbereiche wird zwischen Erlösarten aus Lizenzen, Wartungsgeschäft und Dienstleistungen unterschieden.

Die Unternehmensstruktur umfasst 57 Tochtergesellschaften (eine genaue Aufstellung findet sich im Anhang). Als 100-prozentige Tochtergesellschaft der Software AG ist die SAG Systemhaus GmbH für die gesamten Vertriebs-, Marketing- und Dienstleistungsaktivitäten der Software AG in Deutschland zuständig. Das Unternehmen beschäftigt derzeit rund 250 Mitarbeiter und unterhält sieben Geschäftsstellen in Deutschland. Das Professional-Service-Geschäft wurde im Geschäftsjahr 2006 von der SAG Systemhaus GmbH auf die SAG Consulting Service GmbH (ehemals SQL Datenbanksysteme GmbH) übertragen. Darüber hinaus gehören die Gesellschaften in den USA, Großbritannien und Spanien zu den wichtigsten Tochtergesellschaften.

2.3 Marktposition

Unsere internationale Marktposition haben wir 2006 gestärkt und ausgebaut. Die seit 37 Jahren führende Stellung im klassischen Datenmanagement wurde durch die Technologieführerschaft in Segmenten der serviceorientierten Architektur (SOA) ergänzt. SOA ist ein globaler Trend in der Softwareindustrie und stellt weltweit einen Zukunftsmarkt dar. Ebenfalls führend ist die Software AG im Bereich „Legacy Modernization“. Hierbei handelt es sich um die Überführung bestehender mainframebasierter Anwendungen in eine serviceorientierte Architektur. Dank der Kompetenz und langjährigen Erfahrung in der Integration von Systemen und Anwendungen verfügt die Software AG über klare Wettbewerbsvorteile.

Die Software AG ist Europas größter Anbieter von Systemsoftware und insgesamt sechstgrößtes Softwareunternehmen in Europa. In Deutschland ist die Software AG das zweitgrößte Softwareunternehmen.

Unsere Marktposition stützt sich auf folgende Wettbewerbsvorteile:

– **Kundenorientierung durch individuelle Softwarelösungen** Durch individuelle Softwareinfrastruktur-Lösungen richtet sich das Angebot der Software AG an den Bedürfnissen der Kunden aus. Mit modularen IT-Lösungen, offenen Standards und integrierbaren Schnittstellen können die Geschäftsprozesse und IT-Anwendungen von Unternehmen optimal unterstützt werden. Unsere Kunden können ihre IT auf die Anforderungen ihres Geschäftsmodells ausrichten und damit Wettbewerbsvorteile realisieren.

– **Wir besitzen langjährige Erfahrung und eine breite Kundenbasis** Die Erfahrung von 37 Jahren und über 3.000 Kunden weltweit im Management von unternehmenskritischen Daten hat die Software AG zu einem verlässlichen Partner bei ihren Bestandskunden gemacht. Viele namhafte Unternehmen arbei-

ten bereits seit über zwei Jahrzehnten mit Produkten der Software AG. Durch die hohe Kundenzufriedenheit und die vorhandene Ausstattung der Kunden mit unseren stetig aktualisierten Produkten agieren wir hier in einem weniger wettbewerbsintensiven Segment. Die vorhandene Kundenbasis ist eine hervorragende Ausgangsbasis für die Markteinführung unseres neuen Produktportfolios Crossvision.

– **First Mover und technologisch führend** Die Geschichte der Software AG ist davon geprägt, neue IT-Lösungen als Erster entwickelt und im Markt eingeführt zu haben. Diese Kompetenz reicht von den ersten kommerziellen Datenbanken, Programmiersprachen der 4. Generation, Integrationssoftware und XML-Technologie bis hin zur serviceorientierten Architektur. Die Software AG hat bis heute die Technologieführerschaft bei Datenmanagementsystemen und XML-basierter Datenintegration. Hinzu kommen die hohe Leistungsfähigkeit, die Sicherheit und der 24/7-Betrieb der Großrechner und aller anderen Plattformen sowie Web Services und offene Standards.

– **Unsere Crossvision Suite ist eine führende Produktfamilie zum Aufbau von SOA-basierten IT-Infrastrukturen** Zum zweiten Mal innerhalb von weniger als einem Jahr hat Forrester Research die Software AG als führendes Unternehmen ausgezeichnet – und zwar in einem Segment, das sich speziell auf Integration und auf SOA konzentriert. Crossvision ist das erste komplette Produktportfolio, das es Unternehmen ermöglicht, bestehende oder neue IT-Infrastruktur auf Grundlage von serviceorientierter Architektur aufzubauen, sowie SOA zu steuern. CentraSite ist das erste SOA-Produkt, das in der Form eines Management- und Steuerungsinstruments Überblick und Orientierung für die Umsetzung des neuen Technologietrends SOA bietet.

2.4 Strategie und Ziele

Der positive Geschäftsverlauf der Software AG beruht auf vier Wachstumstreibern:

VIER WACHSTUMSTREIBER	
Verstärkung Portfolio	Produkteinführungen in 2006: <ul style="list-style-type: none"> - Adabas 2006 Q1 (leistungsstärkste Transaktionsdatenbank) - Natural 2006 Q1 (effiziente Entwicklungsumgebung für Geschäftsanwendungen) - Crossvision in Q2 (Innovative Produkt-Suite rund um SOA)
Geografische Expansion	<ul style="list-style-type: none"> - In neue Märkte (Lateinamerika, Naher Osten, Osteuropa, Asien) - Start Direktvertrieb in Japan in Q4 - Start Direktvertrieb in Brasilien ab Q1/2008
Intensivierung Marketing & Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> - Weitere Investitionen in Marketing - Entwicklung von Qualifikationsmerkmalen von Vertriebsmitarbeitern zur Effizienzsteigerung - Neues Branding und Image (Q1/2007)
Aufbau Partnernetzwerke	<ul style="list-style-type: none"> - Systemintegratoren, z.B. Atos Origin, Bearing Point - Technologiepartnerschaften, z.B. Fujitsu, IDS Scheer, SAP, ILOG - Einführung der CentraSite Community (ca. 20 Softwareanbieter)

Alle vier Wachstumstreiber unterstützen die Erfüllung unserer mittel- bis langfristigen Ziele.

Mit den erfolgreichen Produkteinführungen von Adabas 2006, Natural 2006 und Crossvision haben wir unser Produktportfolio nachhaltig verstärkt. Unsere Strategie beinhaltet die Fokussierung auf den Vertrieb eigener Produkte.

Das Wachstum der Software AG setzen wir auch durch geografische Expansion fort. Dafür erschließen wir neue Märkte mit großem Wachstumspotenzial: Asien, den Nahen Osten, Osteuropa und Lateinamerika.

Wir investieren kontinuierlich in unsere Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Dazu gehört die gezielte Förderung unserer Mitarbeiter in diesen Bereichen. Im Zuge unserer strategischen Neupositionierung haben wir einen neuen Unternehmensauftritt und eine neue Markenstrategie entwickelt.

Unser Partnernetzwerk mit strategischen Partnern bauen wir kontinuierlich weiter aus. Wir sehen in der forcierten Verknüpfung individueller Stärken einen effizienten Weg, Kunden bestmöglich zu bedienen.

Im Rahmen der Portfoliostärkung, der geografischen Expansion und des Ausbaus unseres Vertriebs werden wir auch in Zukunft gezielte Akquisitionen tätigen.

Mit dieser Strategie verfolgen wir das Ziel einer weltweiten Marktführerschaft in Legacy Modernization und SOA.

Zu unseren mittelfristigen Finanzziele bis zum Jahr 2011 gehören:

- Durchschnittlich mindestens 10 Prozent Wachstum pro Jahr auf Konzernebene
- Einstelliges Wachstum im Bereich ETS
- Zweistelliges Wachstum der Umsätze bei Crossvision
- Zusätzliche Umsätze durch neue Märkte und Partner
- EBIT-Marge von über 25 Prozent

Aktive Merger- und Acquisition-Strategie

- Erhöhung der Marktpräsenz
- Ausbau der Technologieführerschaft
- Zugewinn an Marktanteilen

Unsere Finanzziele für 2007 finden Sie im Prognosebericht.

2.5 Wertorientiertes Steuerungssystem

Das interne Steuerungssystem der Software AG zielt auf eine langfristige Steigerung der Profitabilität und die Verbesserung der Finanzkraft des Konzerns ab. Der Fokus liegt dabei auf dem Umsatz, dem operativen Ergebnis (EBIT), der EBIT-Marge sowie dem Cashflow.

Permanentes Umsatzmonitoring und -forecasting als Grundlage einer soliden Profitabilitätsentwicklung Mit unserem Umsatzentwicklungsmanagement für Lizenzen, Wartung und Projektdienstleistung schaffen wir die wesentliche Grundlage für die langfristige Steigerung der Profitabilität. Hierbei dienen die Lizenzverkäufe als wesentlicher Wachstumstreiber für

die Wartungs- und Dienstleistungsumsätze. Deshalb unterliegen die Lizenzumsätze vom ersten Kundenkontakt bis zum Vertragsabschluss einem permanenten Monitoring auf allen Managementebenen.

Das Management der Wartungsumsätze fokussiert sich im Wesentlichen auf den langfristigen Erhalt der Kundenbeziehungen durch Supportleistung und regelmäßige Aktualisierung der Software.

Das Management der Dienstleistungsumsätze umfasst den gesamten Prozess von der Akquisitionsphase über die Angebotserstellung bis zum Abschluss des Projekts. Die Konsolidierung und Steuerung der Dienstleistungsumsätze erfolgt parallel nach Regionen und Geschäftsbereichen.

EBIT-Marge als Kennzahl für den operativen Erfolg

Für den operativen Erfolg des Konzerns spielt die operative Marge (EBIT-Marge) die wichtigste Rolle. Das permanente Monitoring der operativen Marge erfolgt in einer mehrdimensionalen Matrixstruktur. Die Margenanalyse und -optimierung folgt unserer Geschäftsstruktur. Sie berücksichtigt die regionale Segmentierung nach Ländern und Regionen, die bisher auch Basis der Segmentberichterstattung ist. Darüber hinaus erfolgt sie nach den Geschäftsbereichen ETS und Crossvision sowie nach den Erlösarten Lizenzen, Wartung und Projektdienstleistungen.

Zudem überwachen wir ständig die operativen Margen des Dienstleistungsgeschäfts auf Projektebene, von der Angebotserstellung bis zum Projektabschluss. Besonderes Augenmerk liegt auf der Steigerung der Vertriebseffizienz durch Erhöhung der Personalqualität und auf wachsenden Projektgrößen bei gleichzeitiger Verkürzung der Verkaufszyklen.

Optimiertes Kostenmanagement durch ein dynamisches Budgetmodell Sämtliche Kostenpositionen unterliegen einer strengen Budgetkontrolle. Das Monitoring erfolgt monatlich. Es überprüft sowohl die historische Budgeteinhaltung als auch die prognostizierte Kostenentwicklung. Grundlage der Budgetkontrolle ist ein dynamisches Budgetierungsmodell. Damit halten wir das Kostenbudget in Relation zur Umsatzentwicklung in den wesentlichen Komponenten flexibel. Die geplante Profitabilität wird durch unterjährige Anpassung der Kostenbudgets erreicht bzw. übertroffen.

Fokussierung der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Im Mittelpunkt der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten steht unsere Strategie. Wir passen unser Portfolio kontinuierlich an Kundenanforderungen und betriebswirtschaftliche Belange an. Hierfür setzen wir eine permanente Produktdeckungsbeitragsrechnung ein. Unseren Ressourceneinsatz optimieren wir mit einer Kombination aus technologischen Zukäufen und der Eigenerstellung im Wesentlichen in Deutschland sowie in den USA, Großbritannien, Bulgarien oder Indien.

Cashflow profitiert vom Forderungsmanagement und der zentralen Cashsteuerung

Das Forderungsmanagement und die zentrale Cashsteuerung tragen wesentlich zur Optimierung des Cashflows bei. Dabei unterliegt das lokale Forderungsmanagement diversen internen Kontrollprozessen basierend auf strengen Regeln zur Wertberichtigung. Die Cashsteuerung erfolgt auf Basis eines weltweit standardisierten Cash-Pooling-Systems. Es unterstützt eine optimierte Anlagestrategie und begrenzt zugleich etwaige Anlagerisiken.

Unsere wichtigsten Steuerungsgrößen haben sich wie folgt entwickelt:

in TEUR	2006	2005	Abw. in %
Umsatz	483,0	438,0	10,3
Umsatz Lizenzen	165,7	131,6	25,9
Umsatz Wartung	187,3	181,4	3,3
Umsatz Dienstleistung	126,2	122,7	2,9
EBIT	111,2	96,4	15,4
EBIT-Marge	23 %	22 %	+ 1 Pp
Operativer Cashflow	61,4	55,7	10,2

2.6 Angaben zum Kapital der Software AG

Gezeichnetes Kapital und Stimmrechte Das Grundkapital der Software AG beträgt 84.338.145 Euro und ist in 28.112.715 auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt. Auf jede Stückaktie entfällt ein Anteil von 3,00 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.

Genehmigtes Kapital und Aktienrückkauf Die Software AG verfügt über ein Genehmigtes Kapital von 41.804 TEUR. Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 12. Mai 2011 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach durch Ausgabe von bis zu 13.934.544 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen.

Den möglichen Ausschluss des Bezugsrechts bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen im Rahmen von Akquisitionen hat der Vorstand auf maximal 5,6 Millionen Stückaktien beschränkt.

Darüber hinaus ist die Gesellschaft ermächtigt, bis zum 11. November 2007 eigene Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 8.411 TEUR zu erwerben. Dabei darf der rechnerische Anteil der aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, die die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des Grundkapitals betragen.

Weitere Angaben zum Bedingten Kapital, zum Genehmigten Kapital und zu dem Erwerb eigener Aktien sind im Anhang zu finden.

Bedeutende Aktionäre Die Software AG Stiftung mit Sitz in Darmstadt hält rund 30 Prozent der Aktien der Software AG.

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 Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals beschlossen. Änderungen der Fassung der Satzung im Zusammenhang mit der Ausnutzung bedingten und genehmigten Kapitals wurden gemäß Beschlüssen der Hauptversammlungen vom 21. September 1998 (§ 5 Absätze 2 und 1 der Satzung), 27. April 2001 (§ 5 Absätze 3 und 1 der Satzung), 13. Mai 2005 (§ 5 Absätze 4 und 1 der Satzung) und 12. Mai 2006 (§ 5 Absätze 5 und 1 der Satzung) durch den Aufsichtsrat beschlossen.

2.7 Grundzüge des Vergütungssystems

Die Vorstandsvergütung setzt sich aus einer Grundvergütung und einer variablen Vergütung zusammen. Die Vergütung ist zu mindestens zwei Drittel an Umsatz-, Ertrags- und sonstige Unternehmensziele gekoppelt. Ein Teil der variablen Vergütung wird als langfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem Performance-Phantom-Share-Programm (PPS) ausgezahlt. Ferner besteht ein Aktienoptionsprogramm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte im Konzern.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten eine feste und eine erfolgsorientierte Vergütung. Die erfolgsabhängigen Anteile sind an den Unternehmenserfolg gekoppelt, gemessen in Umsatzrendite vor Steuern. Am 1. Januar 2006 wurde die Aufsichtsratsvergütung zudem um einen langfristigen erfolgsbezogenen Bestandteil ergänzt.

Die Details zur Vergütung der Organe sind im Vergütungsbericht des Corporate-Governance-Berichts und im Anhang dargestellt.

3. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

3.1 Gesamtwirtschaftliche Lage

Das Weltwirtschaftswachstum ist 2006 mit einem Anstieg von 5,1 Prozent weiterhin über dem Durchschnitt der Vorjahre geblieben. Der konjunkturelle Aufschwung der Weltwirtschaft setzt sich damit weiter fort und fällt sogar etwas höher aus als vor einem Jahr erwartet. Entscheidende Impulse kamen aus den neuen Industrieländern. Die sich rasch entwickelnden Regionen wie Asien, Lateinamerika sowie Mittel- und Osteuropa zählten 2006 zu den Wachstumszentren. Die USA verzeichneten eine leichte Abschwächung des Wachstums.

Entwicklung wichtiger Währungen Zu den wesentlichen Fremdwährungen mit Einfluss auf die Entwicklung der Software AG zählen US-Dollar sowie Britisches Pfund, Südafrikanischer Rand und Kanadischer Dollar. Weitgehend stabil blieb der durchschnittliche Wechselkurs des Euro gegenüber dem US-Dollar.

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

Stichtagskurs (1 Euro)	31.12.2006	31.12.2005	Veränderung der Fremdwährung in %
US-Dollar	1,3184	1,1833	- 11,4
Britisches Pfund	0,6716	0,6874	+ 2,3
Schweizer Franken	1,6077	1,5556	- 3,3
Südafrikanischer Rand	9,2300	7,4900	- 23,2
Australischer Dollar	1,6698	1,6150	- 3,4

Durchschnittskurs (1 Euro)	2006	2005	Veränderung der Fremdwährung in %
US-Dollar	1,2557	1,2449	- 0,9
Britisches Pfund	0,6818	0,6840	+ 0,3
Schweizer Franken	1,5730	1,5482	- 1,6
Südafrikanischer Rand	8,5143	7,9065	- 7,7
Australischer Dollar	1,6663	1,6311	- 2,2

Quelle: Commerzbank AG, Frankfurt

USA In den USA kühlte sich die Konjunktur im Jahresverlauf leicht ab. So erhöhte sich das reale Bruttoinlandsprodukt nach Berechnungen der OECD nur um 3,3 Prozent. Im dritten Quartal wuchs die amerikanische Wirtschaft so langsam wie seit drei Jahren nicht mehr. Dafür erholte sie sich im Dezember leicht und wuchs über Erwartung. Insgesamt wirkten sich höhere Zinsen, steigende Benzinpreise und Schwächetendenzen im Immobiliensektor negativ auf die Konsumausgaben aus.

Europa Die Konjunktur in Europa profitierte von der florierenden Weltwirtschaft und konnte sich spürbar erholen. Insgesamt betrug das Wirtschaftswachstum 2,6 Prozent. Wachstumsstark zeigte sich weiterhin die russische Wirtschaft, die ihre Produktion um 6,5 Prozent steigerte.

Die Länder des Euroraums profitierten von den leicht verbesserten Währungsparitäten. Mit plus 2,6 Prozent fiel der BIP-Anstieg höher aus als im Vorjahr. Auch die deutsche Wirtschaft expandierte aufgrund anziehender Binnennachfrage um 2,6 Prozent. Starke Wachstumsimpulse gingen von den Ausrüstungsinvestitionen sowie erneut vom Export aus. In der zweiten Jahreshälfte wirkten sich zusätzlich die wieder anziehenden Unternehmensinvestitionen positiv aus. Geringere Zunahmen verzeichnete der private Konsum.

Asien In den asiatischen Ländern setzte sich der Aufschwung 2006 ebenfalls dynamisch fort. Die chinesische Wirtschaft expandierte mit einer Steigerungsrate von 10,5 Prozent. Zu den Wachstumstreibern gehören die hohen Exporte und kräftig ansteigende Investitionen. Auch die Volkswirtschaften in den übrigen südostasiatischen Schwellenländern erreichen ein hohes Wachstumstempo. Weiterhin stabil zeigte sich die japanische Wirtschaft dank einer gestiegenen Binnennachfrage.

Lateinamerika In Südamerika zog die Konjunktur aufgrund der hohen Nachfrage nach Rohstoffen und Agrarerzeugnissen kräftig an. Ein überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum verzeichnete unter anderem Chile mit einer Zunahme des BIP um 5,2 Prozent.

In Lateinamerika erreichte das Wachstum zum dritten Mal in Folge einen Wert über 5 Prozent. Außergewöhnliche Steigerungsraten erzielte Venezuela mit 7,5 Prozent.

3.2 Branchenentwicklung

Markt der Informations- und Kommunikationstechnologie (ITK) wächst dynamisch

ITK-Markt Die Software AG ist als Anbieter von Systemsoftware und Software-Infrastruktur im Marktsegment Software der ITK-Branche tätig. Nach Berechnungen des European Information Technology Observatory (EITO) vergrößerte sich das Weltmarktvolumen für ITK 2006 um 4 Prozent auf 2.026 Milliarden Euro. Zu den wichtigsten Regionen des globalen ITK-Markts gehören Europa und die USA mit einem Anteil von jeweils einem Drittel am Gesamtvolumen. In der Europäischen Union wuchs der Markt um 3,1 Prozent auf 644 Milliarden Euro. Deutschland behält dabei den größten Einzelmarkt.

IT-Markt Innerhalb des Technologiesektors weist besonders die Informationstechnologie hohe Wachstumsraten auf. EITO zufolge soll sich der IT-Markt in Nordamerika um 4,9 Prozent und in Europa um 4,4 Prozent vergrößert haben. Für die Europäische Union hat EITO eine Ausweitung um 3,8 Prozent auf 305 Milliarden Euro berechnet. Dem deutschen IT-Markt schreibt EITO ein Plus von 3,8 Prozent auf 67,7 Milliarden Euro zu.

Softwaremarkt IT-Investitionen dienten insbesondere dem Erwerb von Software. Innerhalb der gesamten ITK-Branche zeigte der Softwarebereich in 2006 die stärkste Dynamik. Der europäische Softwaremarkt verzeichnete Expertenprognosen zufolge ein Plus von 6,3 Prozent. Der deutsche Software-Markt legte demnach um 5,5 Prozent auf 17 Milliarden Euro zu.

Software hat sich zum größten Innovationstreiber der Wirtschaft entwickelt. Sie bildet die Grundlage für Produktivität und Innovation in allen anderen Branchen. Heute können Unternehmen, Organisationen und öffentliche Verwaltungen ohne Software nicht effizient funktionieren. Der steigende Wettbewerb

erfordert zunehmend maßgeschneiderte Anwendungen, um unterschiedliche Kundenbedürfnisse zu befriedigen.

Unternehmen benötigen spezielle IT-Systeme, die schnell und flexibel auf geänderte Markt- und Unternehmensbedingungen reagieren können, somit geht der Trend weiter hin zu serviceorientierten Architekturen. Für diese im gewerblichen Umfeld relevante Softwaretechnologie wird bis 2010 weltweit ein Marktvolumen von rund 38 Milliarden Euro prognostiziert. Im Jahr 2005 waren es erst 2 Milliarden Euro. Die Wachstumsraten sind dreistellig.

Erwartet wird, dass die Ausgaben für IT allgemein weiter steigen, dies wird sich auch positiv auf Infrastruktursoftware auswirken.

ETS-Markt Der Markt für Enterprise Transaction Systems (ETS) konstituiert sich aus zwei Bereichen, den prä-relationalen Datenbanksystemen sowie Entwicklungswerkzeugen für Unternehmensanwendungen.

Im Bereich der prä-relationalen Datenbanksysteme, zu denen Adabas zählt, wurde 2006 nach Expertenschätzungen mit einer Wachstumsrate von rund 4 Prozent gerechnet.

Bei den Entwicklungswerkzeugen für Unternehmensanwendungen (zu diesem Markt gehört auch Natural der Software AG) bewegen sich die Wachstumsraten seit 2005 konstant auf einem Niveau von 6 bis 7 Prozent jährlich.

Markt für SOA-Integrationsprodukte Der Markt für SOA-Integrationsprodukte weist durch die Einführung neuer Standards kräftige Wachstumstendenzen auf. Von 2005 bis 2009 prognostizieren Experten ein Wachstum von 75 Prozent.

3.3 Veränderte rechtliche Rahmenbedingungen

Im Geschäftsjahr 2006 gab es keine Änderungen hinsichtlich der rechtlichen Rahmenbedingungen, die sich wesentlich auf unser Geschäft auswirkten.

4. Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

4.1 Zusammenfassende Beurteilung des Geschäftsverlaufs

2006 war für uns ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr. Sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis erzielten wir zweistellige Steigerungsraten. Mit überproportionalen Zuwächsen trägt die Lizenzsparte maßgeblich zum Erfolg bei. Dabei stellen margenträchtige Eigenprodukte mittlerweile fast 100 Prozent der Lizenz Erlöse sowie ein Drittel des Gesamtumsatzes. Wir haben unser Jahresziel 2006, den Gesamtumsatz um währungsbereinigt 10 Prozent zu steigern, im Geschäftsjahr 2006 übertroffen und konnten den Umsatz im Gesamtjahresvergleich um 11 Prozent erhöhen. Die operative Marge (EBIT) konnte die Software AG auf ein Allzeithoch von 23 Prozent anheben; dies entspricht einem Anstieg von 1 Prozentpunkt gegenüber dem Vorjahr. Der Gewinn lag mit 73,2 Millionen Euro um 18 Prozent über Vorjahreswert.

Wachstum durch geografische Expansion Unsere Umsätze in Schweden, Finnland, Australien, Asien, Lateinamerika, Osteuropa und im Nahen Osten stiegen um mehr als ein Fünftel und trugen bereits mit 12 Prozent zu den Konzerneinnahmen bei. Außerhalb Deutschlands erwirtschaftete der Software AG Konzern inzwischen 86 Prozent des Umsatzes.

Produktumsatz mit Lizenzen und Wartung beschleunigt Wachstum Der Produktumsatz (Lizenzen und Wartung) entwickelte sich 2006 zum Wachstumsmotor. Er stieg um 13 Prozent und machte 73 Prozent des Gesamtumsatzes aus. Dies verstärkt unsere ertragreiche Umsatzstruktur.

Lizenzumsatz wächst weiterhin stark in beiden Geschäftsbereichen Das lukrative Geschäft mit Softwarelizenzen wies mit einem Plus von 26 Prozent den stärksten Anstieg aller Umsatzsegmente vor. Der Umsatzanteil der Lizenzen stieg auf mehr als 34 Prozent des Konzernumsatzes.

ZIELERREICHUNG 2006*		
	Ist 2006	Prognose 2006**
Umsatz	+ 11 %	Wachstum: 10 %
– Lizenzen	+ 28 %	Wachstum: 25 bis 27 %
– Wartung	+ 4 %	Wachstum: 4 bis 5 %
– Dienstleistung	+ 3 %	Wachstum: 2 bis 4 %
EBIT-Marge	+ 1 Pp %	Wachstum: 0 bis 1 Pp (22 bis 23 %)
Umsatz		
– ETS	+ 8 %	Wachstum: 5 bis 7 %
– Crossvision (ohne Lizenzumsatz mit Drittprodukten)	+ 23 %	Wachstum: 20 bis 30 %

* währungsbereinigt

** (2006 Forecast vom 24. Oktober 2006 bzw. GB 2005)

Wartungsumsatz erneut gestiegen Das nunmehr über drei Jahre kontinuierlich wachsende Lizenzgeschäft bildet die Basis für die Wartungseinnahmen. Der Wartungsumsatz betrug 187,3 Millionen Euro und verzeichnete damit im Vergleich zum Vorjahreswert ein Plus von 3 Prozent.

Dienstleistungsumsatz wächst trotz der Fokussierung auf eigene Produkte Der Umsatz mit Projektdienstleistungen entwickelte sich langsamer als Folge der strategischen Entscheidung, sich auf die Implementierung eigener Produkte zu konzentrieren. Bedingt durch die Umstellung unserer Dienstleistungsorganisation und das Abschmelzen nicht strategischer Projekte zeigte der Umsatz ein verhaltenes Wachstum von 3 Prozent auf 126,2 Millionen Euro.

4.2 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Der überproportionale Anstieg des Lizenzgeschäfts ist im Wesentlichen auf eine klare Strategie und konsequente Kundenorientierung zurückzuführen.

Zudem hat die Software AG im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mittels eines aktiven Kostenmanagements sowie einer Optimierung der unternehmensinternen Prozesse ihre Kostenstruktur weiter verbessert. Mit dem positiven Gesamtergebnis für das Jahr 2006 hat die Software AG die hochgesteckten Ziele erreicht.

Die Software AG konnte 2006 einen operativen Cashflow von 61,4 Millionen Euro generieren. Dies entspricht einem Wachstum von 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Damit ist der Cashflow proportional zum Umsatz gestiegen. Die Cashflow-Marge liegt mit 13 Prozent erneut auf einem hohen Niveau. Das zeigt die Werthaltigkeit des Geschäfts und ermöglicht Investitionen in das Wachstum sowie die Zahlung einer attraktiven Dividende.

Die liquiden Mittel sind im abgelaufenen Geschäftsjahr von 161,6 Millionen Euro auf 184,8 Millionen Euro angestiegen.

5. Ertragslage

5.1 Umsatzentwicklung

Konzernumsatz deutlich erhöht Die Software AG erhöhte 2006 den Konzernumsatz auf 483,0 Millionen Euro (Vj. 438,0 Millionen Euro). Zu unseren entscheidenden Wachstumstreibern zählte auch die erfolgreiche geografische Expansion (siehe hierzu den Abschnitt Umsatz nach Segmenten).

Der Währungseinfluss in den ersten neun Monaten war neutral. Lediglich im vierten Quartal kam es zu einem leicht negativen Währungseinfluss auf unsere Umsätze. Der Währungseffekt betrug im Gesamtjahr minus 1 Prozent, wobei nur der US-Dollar spürbaren Effekt auf den Konzern hat. Währungsbereinigt ist der

Umsatz um 11 Prozent gestiegen. Die Ergebnisauswirkungen aufgrund der US-Dollar-Schwankungen kann die Software AG zum großen Teil dadurch kompensieren, dass neben Umsätzen auch wesentliche Kosten in US-Dollar anfallen.

	Wechselkurs- veränderungen* 2006	Umsatzanteil in ausländischen Währungen 2006
USD	- 2 %	27 %
GBP	0 %	8 %
RAND	- 5 %	4 %
CAD	4 %	3 %

* Durchschnittliche Euro-Wechselkursveränderungen für das Gesamtjahr 2006 basieren auf durchschnittlichen monatlichen Wechselkursen gewichtet nach entsprechenden monatlichen Umsätzen.

Veränderungen im Konsolidierungskreis haben mit einem Volumen von 3,5 Millionen Euro nur geringfügig zum Umsatz beigetragen (nähere Angaben zu den Veränderungen im Konsolidierungskreis finden sich im Anhang).

5.1.1 Umsatz nach Segmenten

Region Nordeuropa/Nordamerika umsatzstärkste

Region Nordeuropa, Nordamerika mit den Gebieten USA, Kanada, Großbritannien, Skandinavien, Frankreich, Italien und Südafrika ist die umsatzstärkste Region der Software AG. In diesem Markt erwirtschafteten wir 2006 mehr als 47 Prozent des Gesamtumsatzes. Die Umsatzerlöse der Region Nordeuropa/Nordamerika nahmen um 11,6 Prozent auf 231,5 Millionen Euro (Vj. 207,4 Millionen Euro) zu. Währungsbereinigt wuchs der Umsatz um 13 Prozent. Die Lizenzerlöse der Region stiegen 2006 um 38,4 Prozent auf 87,7 Millionen Euro. Die Erlöse aus Projektdienstleistungen nahmen leicht um 4,7 Prozent auf 34,5 Millionen Euro ab.

USA/Kanada ist mit einem gleich bleibenden Anteil am Gesamtumsatz von 26 Prozent unser Hauptmarkt geblieben. Die Umsätze wuchsen um 13 Prozent von 113,0 Millionen Euro auf 127,6 Millionen Euro. Das Wachstum ist auf ein starkes Lizenzgeschäft in beiden Geschäftsbereichen zurückzuführen. In den USA

konnten steigende Lizenzumsätze das durch Reorganisation bedingt schwächere Dienstleistungsgeschäft mehr als ausgleichen.

In Großbritannien erreichten wir eine enorme Umsatzsteigerung von 29 Prozent auf 37,0 Millionen Euro. Damit war Großbritannien der wachstumsstärkste Markt in dieser Region.

Region Süd- und Westeuropa/Lateinamerika zeigt

zweistelligen Anstieg im Servicegeschäft

Die Region Süd- und Westeuropa, zu der auch die Aktivitäten in Lateinamerika gehören, steigerte den Umsatz um 7 Prozent auf 125,3 Millionen Euro (Vj. 117,1 Millionen Euro). In dieser Region ergaben sich im Saldo keine Währungseffekte auf den Umsatz. Hier legten die Wartungsumsätze leicht auf 27,3 Millionen Euro zu. Die Einnahmen aus Projektdienstleistungen stiegen dagegen stärker um 11,7 Prozent auf 63,1 Millionen Euro.

Mit einem Anteil von 17 Prozent (Vj. 18 Prozent) am Gesamtumsatz ist Spanien unser zweitgrößter Markt. Dort konnten wir mit einem Umsatzplus von 7 Prozent unsere Umsätze von 77,8 Millionen Euro auf 83,6 Millionen Euro steigern. Spanien zeigte ein stetiges Wachstum mit einem hohen Anteil von Serviceumsätzen von 62 Prozent.

Region Zentral- und Osteuropa/Asien mit starkem

Umsatzplus im Lizenzgeschäft

In Zentral- und Osteuropa/Asien stiegen die Umsatzerlöse auf 127,8 Millionen Euro (Vj. 115,0 Millionen Euro). Währungsbereinigt stieg der Umsatz um 11 Prozent. Ausgeweitet wurde vorrangig das Lizenzgeschäft mit einem Umsatzplus von 29,2 Prozent auf 45,1 Millionen Euro.

In Deutschland konnte der Anstieg von 20 Prozent im Produktumsatz den Rückgang der Serviceumsätze um 9 Prozent teilweise ausgleichen. Mit einem Umsatzwachstum von insgesamt 4 Prozent von 66,7 Millionen Euro auf 69,7 Millionen Euro trug Deutschland 14 Prozent (Vj. 15 Prozent) zum Gesamtumsatz bei.

Innerhalb unserer Regionen trugen auch die neuen Märkte zu unserem Wachstum bei: Lateinamerika, der Nahe Osten, Osteuropa, Asien und Australien haben inzwischen einen Anteil von 12 Prozent am Gesamtumsatz. Diese Wachstumsmärkte erwirtschafteten 2006 einen Umsatz von 57,5 Millionen Euro, das sind 21 Prozent mehr als im Vorjahr.

5.1.2 Umsatz nach Geschäftsbereichen

ETS-Umsätze steigen durch anhaltenden Modernisierungsbedarf Der Lizenzumsatz des Geschäftsbereichs ETS stieg um 27 Prozent auf 121,7 Millionen Euro (Vj. 96,0 Millionen Euro). Währungsbereinigt betrug das Wachstum 29 Prozent. Die strategische Bedeutung der Mainframes für unsere Kunden führt zu einem stetigen Ausbau der Systeme und zu einer engen Kundenbindung. Der Umsatz ist zu 85,6 Prozent auf Kapazitätsausweitung und zu 14,4 Prozent auf erweiterte Nutzungsrechte zurückzuführen.

Markante Zuwachsraten von Crossvision Besonders stark wuchs der Geschäftsbereich Crossvision. Der Lizenzumsatz mit eigenen Produkten stieg von 26,0 auf 41,6 Millionen Euro. Das entspricht einem Plus von 60 Prozent (währungsbereinigt 63 Prozent).

Der Fokus auf eigene Produkte und das Ausphasen von Drittprodukten führte plangemäß dazu, dass der Umsatz mit Fremdprodukten auf Konzernebene von 4,3 Millionen Euro auf 1,8 Millionen Euro zurückging.

5.1.3 Umsatz nach Erlösarten

Beträchtliche Umsatzsteigerungen im Lizenzgeschäft Das lukrative Geschäft mit Softwarelizenzen zeigte mit 26 Prozent (währungsbereinigt 28 Prozent) Wachstum den stärksten Anstieg aller Umsatzsegmente und erlöste 165,7 Millionen Euro (Vj. 131,6 Millionen Euro). Der Umsatzanteil der Lizenzen stieg auf mehr als 34 Prozent (Vj. 30 Prozent) des Konzernumsatzes. Von dieser positiven Entwicklung profitiert die Software AG zukünftig: Mit Lizenzumsätzen sind Wartungs- und zeitversetzt teilweise Serviceerlöse verbunden. Zum starken Anstieg des Lizenzgeschäfts trugen beide Geschäftsbereiche bei.

Stabile Erlöse aus dem Wartungsgeschäft Der Wartungsumsatz stieg 2006 auf 187,3 Millionen Euro. Im Vergleich zum Vorjahreswert von 181,4 Millionen Euro verzeichneten wir ein Plus von 3 Prozent (währungsbereinigt 4 Prozent). Wir betreuen im Wartungsgeschäft einen breiten, globalen Kundenstamm, der für verlässliche Umsatzbeiträge sorgt. Im Wartungsgeschäft sind 95 Prozent jährlich wiederkehrende Umsätze.

Dienstleistungen fokussieren auf eigene Produkte

Der Dienstleistungsumsatz verzeichnete eine moderate Steigerung von 3 Prozent auf 126,2 Millionen Euro (Vj. 122,7 Millionen Euro). Grund hierfür war die strategische Fokussierung auf eigene Produkte. Zudem ermöglichte unsere Crossvision Suite eine höhere Produktivität in der Implementierung von Integrationslösungen und benötigte daher weniger Servicestunden.

UMSATZ NACH ERLÖSARTEN

Gesamtjahr 2006 in Mio. Euro	2006	2005	Veränderung in %	Veränderung in % währungsbereinigt
Produkt	353,0	313,0	+ 13	+ 14
Lizenzen	165,7	131,6	+ 26	+ 28
Wartung	187,3	181,4	+ 3	+ 4
Dienstleistung	126,2	122,7	+ 3	+ 3
Sonstige	3,8	2,3		
GESAMT	483,0	438,0	+ 10 %	+ 11 %

5.2 Ergebnisentwicklung

Operative Marge erreicht Allzeithoch von 23 Prozent Das Bruttoergebnis stieg überproportional zum Umsatz um 13 Prozent auf 333,5 Millionen Euro. Damit konnte die Software AG die Bruttomarge erneut steigern; nach 67 Prozent im Jahr 2005 wurden 2006 69 Prozent erreicht. Diese kontinuierliche Verbesserung ist das Ergebnis der strategischen Fokussierung auf eigene Produkte sowie des überproportionalen Anstiegs des ertragreichen Lizenzgeschäfts. Dadurch erreichen wir eine margenstärkere Umsatzstruktur.

Auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr hat die Software AG mittels eines aktiven Kostenmanagements sowie einer Optimierung der unternehmensinternen Prozesse ihre Kostenstruktur weiter verbessert. So konnte das Unternehmen weiter in den Vertrieb investieren, neue Märkte erschließen und gleichzeitig das EBIT um 15 Prozent auf 111,2 Millionen Euro steigern. Damit stieg die EBIT-Marge von 22 Prozent auf 23 Prozent.

Positive Entwicklung in Nordeuropa/Nordamerika

Hohe Lizenzumsätze trugen zu einer Verbesserung des EBIT der Region auf 72,7 Millionen Euro (Vj. 52,8 Millionen Euro) bei.

Investitionen in Marktpräsenz belasten Ergebnis in Süd- und Westeuropa sowie Lateinamerika

Das EBIT der Region Süd- und Westeuropa einschließlich Lateinamerika betrug –7,3 Millionen Euro (Vj. 13,1 Millionen Euro). Der hohe Dienstleistungsanteil im Umsatzmix der Region lässt allerdings nur eine unterdurchschnittliche Ergebnisentwicklung zu. Zusätzliche Belastungen ergaben sich durch unsere Investitionen in den Ausbau der Marktpräsenz in Lateinamerika und Nahost sowie durch einmalige Abschreibungen von Forderungen in Höhe von 5,4 Millionen.

Lizenz- und Wartungsgeschäft in Zentral- und Osteuropa/Asien ausgebaut

Das EBIT nahm auf 20,0 Millionen Euro (Vj. 17,0 Millionen Euro) zu.

EBITA NACH REGIONEN

in TEUR	2006	2005
Nordeuropa/Nordamerika	72.684	52.814
Süd- und Westeuropa	- 7.273	13.129
Zentral- und Osteuropa	20.021	16.991
Summe Regionen	85.432	82.934

5.3 Kostenstruktur

in Mio. Euro	Q4 2006	Q4 2005	%	Gesamtjahr 2006	Gesamtjahr 2005	%
Gesamtumsatz	134,4	123,6	+ 9	483,0	438,0	+ 10
Herstellkosten	- 42,8	- 38,6	+ 11	- 149,5	- 143,5	+ 4
Bruttoergebnis	91,6	85,0	+ 8	333,5	294,5	+ 13
Marge in %	68,2	68,8		69,0	67,2	
F&E	- 11,5	- 10,7	+ 7	- 44,9	- 43,2	+ 4
Marketing & Vertrieb	- 33,3	- 33,4	0	- 127,2	- 109,1	+ 17
Management & Verwaltung	- 14,4	- 14,9	- 3	- 52,3	- 48,3	+ 8
Sonstiges	+ 2,0	+ 2,9		+ 2,1	+ 2,5	
EBIT	34,4	28,9	+ 19	111,2	96,4	+ 15
Marge in %	25,6	23,4		23,0	22,0	

Die Software AG startete 2003 eine Initiative zur Margenoptimierung. Ziel der Initiative ist es, die EBIT-Marge bis 2008 sukzessive auf 25 Prozent zu steigern. Wesentliche Komponenten der Initiative sind ein Programm zur Kundenbindung und zur Steigerung der Verkaufseffizienz sowie Kostenoptimierungen in den Bereichen Support, IT, Beschaffung und Administration. Unsere Optimierungsmaßnahmen zeigten 2006 weitere Erfolge: Die Kostenquote konnte insgesamt gesenkt werden. Alle Kostenpositionen, außer den strategisch wichtigen Marketing- und Vertriebsaufwendungen, haben sich unterproportional zum Umsatz entwickelt.

Unsere Herstellkosten betragen 149,5 Millionen Euro und sind mit 4 Prozent deutlich geringer als der Umsatz gestiegen. Dies resultiert im Wesentlichen aus der geänderten Umsatzstruktur. Bei den deutlich schneller gestiegenen Produktumsätzen entstehen weniger Herstellkosten als bei den Dienstleistungsumsätzen.

Unsere Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen ebenfalls unterproportional um 4 Prozent auf 44,9 Millionen Euro, obwohl sich die Anzahl der Mitarbeiter in diesem Bereich zum 31. Dezember 2006 um 8 Prozent erhöht hat. Ein Kostenfaktor im Jahr 2006 war der Aufbau einer Forschungs- und Entwicklungsabteilung in Bulgarien. Bezogen auf den Produktumsatz sanken unsere Forschungs- und Entwicklungsausgaben von 13,8 Prozent 2005 auf 12,7 Prozent 2006.

Wir haben 2006 den Ausbau unserer Marketing- und Vertriebsaktivitäten forciert. Mit 127,2 Millionen Euro sind unsere Marketing- und Vertriebskosten daher überproportional zum Umsatz um 17 Prozent gestiegen. Der Anteil am Gesamtumsatz beträgt nunmehr 26,3 Prozent (Vj. 24,9 Prozent).

In unseren Verwaltungskosten in Höhe von 52,3 Millionen Euro spiegelten sich in der Gesamtjahresentwicklung die Vorlaufkosten für geografische Expansion (Japan und Brasilien) sowie erhöhte Aufwendungen für erfolgsabhängige Vergütung wider. Im Jahresvergleich verzeichneten die Verwaltungskosten dennoch einen im Vergleich zum Umsatz unterproportionalen Anstieg in Höhe von 8 Prozent.

Das Finanzergebnis stieg um 55 Prozent auf 7,3 Millionen Euro aufgrund der höheren Nettoliquidität und steigenden Zinsen. Das Vorsteuerergebnis stieg um 17 Prozent auf 118,6 Millionen Euro oder 24,5 Prozent vom Umsatz (Vj. 23,1 Prozent).

5.4 Jahresüberschuss, Dividende

Positive Entwicklung des Jahresüberschusses Der Jahresüberschuss verbesserte sich im Berichtszeitraum um 18,4 Prozent auf 73,2 Millionen Euro (Vj. 61,8 Millionen Euro). Die deutliche Steigerung ergab sich aus dem überproportionalen Wachstum des margenträchtigen Lizenzgeschäfts. Weitere Impulse ergaben sich aus der anhaltenden Optimierung unserer Organisation und durch unsere fortgesetzte Kostendisziplin.

Die effektive Steuerquote war aufgrund von einzelnen lokalen Steuereffekten 50 Basispunkte unter dem Vorjahreswert.

Für das Gesamtjahr 2006 betrug das Ergebnis je Aktie 2,60 Euro (Vj. 2,24 Euro), basierend auf einer Aktienanzahl in Höhe von 28.084.763 (Vj. 27.529.560). Grund für den Anstieg der Aktienanzahl war die Ausübung von Aktienoptionen (MIP1). Aus den bestehenden Programmen sind noch 669.268 Optionen ausstehend. Davon können 457.580 bis Ende 2007 ausgeübt werden. Das verwässerte Ergebnis je Aktie betrug 2006 2,55 Euro.

Gewinnverwendung, Dividendenvorschlag Angesichts der positiven Ergebnisentwicklung im operativen Geschäft und des erfreulichen Cashflows wird die Software AG der Hauptversammlung erneut eine erhöhte Dividende in Höhe von 0,90 Euro je Aktie vorgeschlagen (Vj. 0,80 Euro). Daraus ergibt sich eine Dividendensumme in Höhe von 25,3 Millionen Euro und eine Ausschüttungsquote von circa 40 Prozent. Basis für die Berechnung der Ausschüttungsquote ist der Durchschnitt aus Ergebnis nach Steuern und Free Cashflow.

Aus dem Konzerngewinn werden 47,6 Millionen Euro in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt.

5.5 Abschluss der Software AG

Der Abschluss der Software AG (Muttergesellschaft des Konzerns) wurde nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Die Umsatzerlöse des Mutterunternehmens von 140,6 Millionen Euro resultierten überwiegend aus Royalty-Einnahmen und Managementgebühren von den Tochtergesellschaften. Es wurden unter anderem 8,2 Millionen Euro Erträge aus Gewinnabführungen und 11,8 Millionen Euro aus Dividenden von verbundenen Unternehmen erzielt. Der Jahresüberschuss betrug 39,0 Millionen Euro (Vj. 18,0 Millionen Euro).

6. Finanzlage

6.1 Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Ein wesentliches Ziel des Finanzmanagements besteht in der Liquiditätssteuerung der Konzerngesellschaften. Durch konzerninterne Finanztransaktionen wird die permanente Zahlungsfähigkeit jeder operativen Gesellschaft sichergestellt. Basierend auf der guten Liquiditätsausstattung liegt ein weiterer Schwerpunkt in der Geldanlage, die grundsätzlich kurzfristig orientiert ist und durch eine Selektion der Geschäftspartner sowie eine breite Streuung der Anlagen Ausfallrisiken minimiert. Die Fokussierung auf kurzfristige Anlagen führt zu einer geldmarktnahen Verzinsung des Konzernguthabens. Währungsrisiken werden in der zentralen Treasuryabteilung für alle Konzerngesellschaften überwacht und im Rahmen der internen Richtlinien über derivative Finanzinstrumente abgesichert. Hierbei werden ausschließlich bestehende Bilanzpositionen oder zu erwartende Cashflows abgesichert.

6.2 Liquiditätsmanagement und Finanzierung

Liquidität und Eigenkapital nochmals erhöht Dank des nachhaltig starken Cashflows gelang es uns, die liquiden Mittel weiter zu erhöhen. Am 31. Dezember beliefen sich die liquiden Mittel der Software AG auf 184,8 Millionen Euro (Vj. 161,6 Millionen Euro). Das Eigenkapital erhöhte sich von 393,0 Millionen Euro auf 422,2 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote blieb mit 66 Prozent unverändert gegenüber dem Jahr 2005. Bankschulden bestehen nach wie vor nicht.

Die solide Kapitaldecke vergrößert die Möglichkeiten bei der Umsetzung unserer Wachstumsstrategie: Sie sichert den forcierten Ausbau der internationalen Marktpräsenz und verschafft dem Unternehmen die Flexibilität für Akquisitionen.

6.3 Kapitalflussrechnung

Die Software AG konnte 2006 einen Free Cashflow von 56,2 Millionen Euro generieren (Vj. 45,6 Millionen Euro). Gegenüber dem Vorjahr ist er um 23 Prozent gestiegen. Das entspricht einem Anteil von 11,6 Prozent am Gesamtumsatz. Bezogen auf die einzelne Aktie konnte der Free Cashflow von 1,66 Euro auf 2,00 Euro gesteigert werden.

in Mio. Euro	Q4 2006	Q4 2005	Gesamtjahr 2006	Gesamtjahr 2005	Veränderung in %
Operativer Cashflow	23,4	7,5	61,4	55,7	+ 10
./. CapEx*	- 1,6	- 3,0	- 5,2	- 10,1	+ 49
Free Cashflow	21,8	4,5	56,2	45,6	+ 23
% vom Umsatz	16,2	5,3	11,6	10,4	
Free Cashflow pro Aktie (in Euro)	0,78	0,16	2,00	1,66	+ 20
Durchschnittliche Aktienanzahl (in Mio.)	28,1	28,0	28,1	27,5	+ 2

* Cashflow aus Investitionstätigkeit bereinigt um Akquisitionen

Solider operativer Cashflow Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Berichtsjahr 61,4 Millionen Euro (Vj. 55,7 Millionen Euro). Der Cashflow ist damit analog zum Umsatz um 10 Prozent gestiegen. Dies zeigt die Werthaltigkeit des Geschäfts.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit entwickelte sich von - 19 Millionen Euro auf - 5,8 Millionen im Jahr 2006. Dieser Effekt ist auf drei Akquisitionen sowie den Umzug der Zentrale unserer Tochtergesellschaft in den USA im Jahr 2005 zurückzuführen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug - 23,7 Millionen Euro nach 0,2 Millionen Euro im Vorjahr. Dies resultiert aus den gegenüber dem Vorjahr um 20,4 Millionen Euro geringeren Eigenkapitalzuführungen aus der Ausübung von Aktienoptionen.

Die Nettoveränderung des Finanzmittelfonds lag bei 23,2 Millionen Euro (Vj. 42,5 Millionen Euro). Dementsprechend sind die liquiden Mittel im abgelaufenen Geschäftsjahr von 161,6 Millionen Euro auf 184,8 Millionen Euro angestiegen. Die Nettoveränderung des Finanzmittelfonds war im Vorjahr durch Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen in Höhe von 22,6 Millionen Euro beeinflusst.

6.4 Bilanzstruktur

Die Bilanzsumme des Konzerns erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 7,4 Prozent auf 643,9 Millionen Euro.

Die Veränderung auf der Aktivseite der Konzernbilanz ist im Wesentlichen auf das erhöhte kurzfristige Vermögen zurückzuführen. Kasse und Guthaben bei Kreditinstituten wuchsen auf 163,2 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahreswert von 151,8 Millio-

nen Euro. Der Wertpapierbestand erhöhte sich von 9,8 Millionen Euro auf 21,6 Millionen Euro. Die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen zum Jahresende 172,4 Millionen Euro und lagen damit um 33,9 Millionen Euro über dem Vorjahresniveau. Die Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist das Ergebnis eines erhöhten Umsatzvolumens, eines größeren Anteils von Festpreisprojekten und erhöhter Lizenzumsätze zum Quartalsende.

Das Anlagevermögen sank aufgrund von planmäßigen Abschreibungen und geringerer Investitionstätigkeit im Vergleich zum Vorjahr um 4 Millionen Euro auf 238,7 Millionen Euro. Dabei blieb der Goodwill nahezu konstant.

Auf der Passivseite betrug das Konzerneigenkapital 422,2 Millionen Euro (Vj. 393,0 Millionen Euro). Ausschlaggebend für den Anstieg waren die höheren Gewinnrücklagen bei einem anhaltend steigenden Konzernergebnis. Die Eigenkapitalquote blieb konstant bei 66 Prozent.

Der Bestand an kurz- und langfristigem Fremdkapital lag leicht über dem Vorjahresniveau. Zum Bilanzstichtag bezifferte sich das kurzfristige Fremdkapital auf 167,9 Millionen Euro (Vj. 152,9 Millionen Euro); das langfristige Fremdkapital erhöhte sich nur leicht gegenüber dem Vorjahr auf 53,8 Millionen Euro. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen blieben nahezu unverändert bei 22,9 Millionen Euro. Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen um 4,4 Prozent auf 28,9 Millionen Euro. Dazu gehörten Verbindlichkeiten aus Steuern mit 9,4 Millionen Euro, Gehälter in Höhe von 7,9 Millionen Euro sowie 3,6 Millionen Euro für Akquisitionen im Jahr 2005.

7. Vermögenslage

7.1 Investitionen

Die Investitionen in Sachanlagen haben für die Software AG eine untergeordnete Rolle. Sie beliefen sich im Geschäftsjahr 2006 auf 5,4 Millionen Euro (Vj. 9,6 Millionen Euro). Die Investitionen umfassen im Wesentlichen Betriebs- und Geschäftsausstattung der Vertriebsniederlassungen und der Verwaltungszentrale in Darmstadt.

7.2 Vermögen

Wir konnten unser Gesamtvermögen von 599,3 Millionen Euro auf 643,9 Millionen Euro steigern. Wesentlich dazu beigetragen hat die Erhöhung unseres kurzfristigen Vermögens. Hingegen haben wir unser langfristiges Vermögen reduziert.

Das kurzfristige Vermögen betrug zum Jahresende 373,1 Millionen Euro. Das entspricht einer Steigerung von 63,4 Millionen Euro gegenüber Vorjahr mit 309,7 Millionen Euro.

Unser langfristiges Vermögen belief sich zum Jahresende auf 270,8 Millionen Euro und lag damit um 18,8 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert. Dazu beigetragen haben alle langfristigen Vermögensposten gleichermaßen mit einer leicht rückläufigen Entwicklung. So haben sich unsere Immateriellen Vermögensgegenstände, Sachanlagen, Finanzanlagen und langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verringert. Die latenten Steuern sind deutlich von 35,1 Millionen Euro auf 22,0 Millionen Euro zurückgegangen.

Nicht bilanziertes Vermögen und außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente Neben dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Vermögen nutzt die Software AG auch nicht bilanzierungsfähige Vermögenswerte. Diese betreffen hauptsächlich Büroräume, Firmen-KFZ und Hardware. (Einzelheiten hierzu sind im Anhang nachzulesen.)

Zu den nicht bilanzierten Vermögenswerten zählt auch die Marke Software AG als wichtiger immaterieller Vermögenswert. Sie wurde im Berichtsjahr weiterentwickelt.

Nähere Angaben hierzu befinden sich im Anhang.

8. Weitere ergebnisrelevante Faktoren

8.1 Forschung und Entwicklung

Im Jahr 2006 haben wir eine Reihe von Maßnahmen im Bereich Forschung und Entwicklung durchgeführt und unser innovatives Produktportfolio weiter verstärkt. Im Geschäftsbereich Crossvision haben wir zwölf Patentanträge gestellt. Wir sehen in unseren regelmäßigen Patentanmeldungen eine Bestätigung unseres Innovationsmanagements.

Insgesamt investierten wir 13 Prozent des Produktsatzes in Forschung und Entwicklung. Dort nutzen wir die Mittel in etwa zu gleichen Teilen zur Fortentwicklung von Adabas und Natural sowie zur Weiterentwicklung unseres Integrationsportfolios Crossvision.

Weltweites Ideenmanagement Ein Schwerpunkt unseres Innovationsmanagements bildete 2006 der Austausch und die Einbringung von Ideen unserer Mitarbeiter sowie die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit innerhalb der Software AG. Hierfür entwickelte eine Projektgruppe ein Modell für alle Mitarbeiter zur Vorstellung und Diskussion eigener Ideen. Das Modell beinhaltet ein spezielles Anreizsystem für die Einbringung von Ideen. Zielgruppe hierbei werden alle Mitarbeiter der Software AG sein. Die weltweite Einführung des Modells ist für das dritte Quartal 2007 geplant. Damit erschließen wir zusätzliche Optimierungsmöglichkeiten innerhalb unseres Unternehmens.

Globales Netzwerk für den Bereich Forschung und Entwicklung Mit insgesamt sieben F&E-Standorten in Deutschland, USA, Indien, Israel, Großbritannien, Bulgarien und Kanada verfügen wir über ein globales Netzwerk. Innerhalb dieses Netzwerkes nutzen wir unser spezifisches Innovationspotenzial und die Kostenvorteile der einzelnen Länder optimal. Dazu kommt die enge Vernetzung der Bereiche Markt und Kunden, Vertrieb und Dienstleistungen sowie Forschung und Entwicklung. Wir haben ein Kreislaufmodell entwickelt, das aktiv die Bedürfnisse unserer Kunden einbezieht. Dadurch beginnt unser Innovationsprozess beim Kunden. Wir erhalten kontinuierlich Rückmeldungen zu unseren Produkten und zu veränderten Marktanforderungen. Unsere einzelnen Forschungs- und Entwicklungsteams reagieren unmittelbar auf aktuelle Kundenansprüche und stellen umgehend passende Angebote bereit. Wir überprüfen jede von uns entwickelte innovative Einzellösung auf ihre Relevanz für den Gesamtmarkt. Insbesondere der Geschäftsbereich Crossvision profitiert von der strategischen Ausrichtung am Kunden und liefert nachfragegerechte Innovationen mit großem Absatzmarkt.

Erfolgreiche Technologiepartnerschaften Die Software AG verfügt über strategische Technologiepartnerschaften mit Fujitsu Limited, IDS Scheer AG, ILOG, SAP AG und AmberPoint.

Fujitsu Limited und Software AG haben gemeinsam die CentraSite Community initiiert, eine Initiative, um die Realisierung von SOA-Umgebungen voranzutreiben. CentraSite ist die Grundlage dieser Community und wird von Fujitsu Limited und der Software AG gemeinsam vermarktet und fortentwickelt.

IDS Scheer AG und ILOG komplettieren das Lösungsangebot der Software AG in den Segmenten Geschäftsprozess-Design und Kontrolle sowie regelbasierte Geschäftsabläufe.

Als zertifizierter Softwarepartner der SAP AG stellt Software AG eine umfangreiche Palette von Adaptern zur Verfügung, damit SAP-Kunden ihre Legacy-Systeme unkompliziert mit der offenen Integrations- und Anwendungsplattform SAP NetWeaver™ integrieren können.

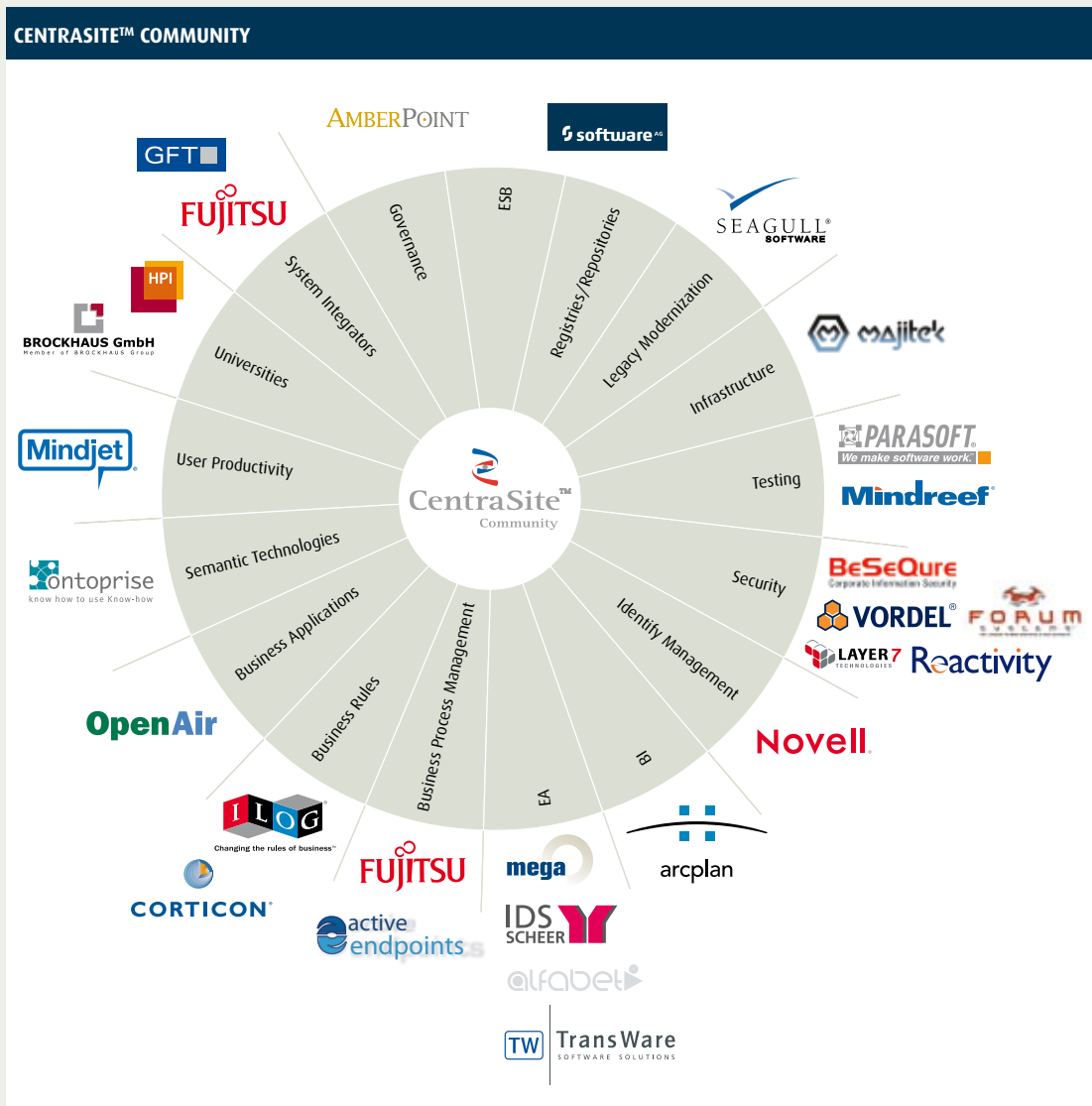
AmberPoint und Software AG unterstützen Unternehmen bei Management und Governance von SOA-Umgebungen. Eigens dafür bieten beide Unternehmen sorgfältig abgestimmte Lösungen an, die alle Anforderungen vom ersten Konzept bis hin zum Runtime-Management abdecken.

Entwicklungsergebnisse und erfolgreiche Innovationen am Markt Zu den besonderen Ergebnissen aus dem Jahr 2006 gehörten die CentraSite Community, der Application Composer und ein branchenübergreifendes IT-gestütztes Lifecycle Management.

CentraSite fördert die übergreifende Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern Im Mittelpunkt unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Jahr 2006 standen der Aufbau und die Gewinnung strategischer Kunden. Dazu haben Fujitsu und Software AG die CentraSite Community initiiert, eine Initiative, bei der Kunden und Partner zusammenarbeiten, um die Realisierung von SOA-Umgebungen voranzutreiben. CentraSite ist die Grundlage dieser Community und wird von Fujitsu und der Software AG gemeinsam vermarktet und fortentwickelt.

Die CentraSite Community, das erste auf Standards basierende SOA-Forum, fördert die Anpassungsfähigkeit an sich ständig verändernde unternehmerische Rahmenbedingungen, indem Unternehmen bei der erfolgreichen Konzeption, Implementierung, Verwaltung, Steuerung und Optimierung von vorintegrierten SOA-Assets der Partner profitieren können.

Zu den insgesamt mehr als 25 namhaften Partnern der Community zählen unter anderem Novell, ILOG, AmberPoint, MEGA, IDS Scheer sowie das Hasso-Plattner-Institut.



* Stand Februar 2007

Branchenübergreifendes IT-gestütztes Lifecycle Management Mit der Produkteinführung von Natural für Eclipse bietet die Software AG die Möglichkeit, bestehende Applikationen in Unternehmen zu öffnen und sie in serviceorientierte Architekturen zu überführen. Damit ist es uns gelungen, Standard-Produkte für SOA-Umgebungen zu öffnen.

Auszeichnung erhalten Für die Zusammenarbeit mit Fujitsu hat die Software AG den Editors' Choice Award „Companies to Watch in Business Process Management“ des Magazins „Intelligent Enterprise“ erhalten. Beide Unternehmen haben gemeinschaftlich die Vision einer serviceorientierten Architektur geschaffen, die den Kundenbedürfnissen auf globaler Ebene entgegenkommt.

8.2 Kunden und Vertrieb

Weltweite Marktpräsenz Wir sind mit eigenen Niederlassungen in 42 Ländern vertreten und haben Kunden in über 70 Ländern. Kontinuierlich ergänzen Aktivitäten in aufstrebenden Zukunftsmärkten das Wachstum in den traditionellen Regionen. Aussichtsreiche Potenziale sehen wir insbesondere in Lateinamerika, den osteuropäischen Ländern einschließlich Russland sowie im Nahen Osten und auf dem asiatischen Kontinent. Der Aufbau der neuen Vertriebsgebiete in Zentralamerika und im karibischen Raum verläuft planmäßig. Zudem hat die Software AG Japan als weiteres Wachstumsfeld erkannt und dort den Direktvertrieb übernommen. Die Vertriebs- und Marketingaktivitäten sind organisatorisch direkt den Landesmanagern zugeordnet und werden nach dem Prinzip „Global Processes, Local Execution“ gesteuert.

Höhere Vertriebseffizienz durch Globales Sales Operations Management (GSOM) Seit 2005 werden der globale Sales Prozess und eine weltweite Sales Methode durch die neu gegründete GSOM Einheit definiert und ausgerollt. Dies trägt durch höhere Kundenzufriedenheit und verbesserte Effizienz im Vertrieb zum profitablen Geschäftswachstum in allen Regionen bei. Dazu gehören:

- High Performance Sales Culture Project – das alle Regionen umfassende Programm stärkt die Schlagkraft des Vertriebs und verbessert den Informationsaustausch zwischen den Ländern. Die Überführung von drei CRM-Systemen in ein weltweites CRM-System unterstützt die Einführung des globalen Vertriebsprozesses und ermöglicht die Anwendung globaler Sales Key Performance Indicators.

- Customer Briefing Center – ein professionelles Demonstrationzentrum für internationale Schlüsselkunden hat sich als wirksames Vertriebsinstrument entwickelt. Corporate Visits haben sehr hohe Zufriedenheitsraten.
- Executive Customer Visits – ein Programm, das Besuche auf Top Management-Ebene fördert und systematisiert.
- Die Collaborative Plattform – für weltweiten Informations-, Erfahrungs- und Best-Practice-Transfer.
- New Customer Engagement Process – identifiziert Neukunden und strukturiert die Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb durch klare Key-Performance-Indikatoren.
- International IT Leadership Meeting – ein weltweites Kundennetzwerk auf C-Level-Ebene gipfelt in einem jährlichen Treffen mit dem Vorstand.

Zusätzliche Vertriebskanäle durch Partnernetzwerk

Das erweiterte Partnernetzwerk der Software AG hat zusätzliche Vertriebskanäle geschaffen. Das japanische Unternehmen Fujitsu vertreibt im Rahmen einer Kooperation zwei unserer Integrationsprodukte. Dabei werden die europäische Marktstärke der Software AG und die von Fujitsu in Asien genutzt.

Im Rahmen der Zusammenarbeit mit SAP bieten wir als anerkannter Software- und Servicepartner von SAP Deutschland Integrationsdienstleistungen an.

Gewinnung namhafter Kunden Die Aktivitäten im Bereich Marketing und Vertrieb zeigten Erfolge und führten im Jahr 2006 zur Gewinnung zahlreicher Neukunden.

8.3 Mitarbeiter

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen Zum Stichtag 31. Dezember 2006 beschäftigte die Software AG weltweit 2.621 Mitarbeiter, im Vorjahr waren es 2.750 Mitarbeiter. In Deutschland betrug die Anzahl der Mitarbeiter 761 (Vj. 774 Mitarbeiter). Analog zur starken internationalen Ausrichtung der Software AG sind 71 Prozent der Mitarbeiter im Ausland beschäftigt.

Investitionen in den Bereich Forschung und Entwicklung Innerhalb der Funktionsbereiche haben wir neue Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung eingestellt. Dort hat sich die Mitarbeiterzahl im Vergleich zum Vorjahr mit 371 Mitarbeitern um 8 Prozent auf 401 Mitarbeiter erhöht. Hingegen führten die Konzentration auf Kernbereiche und Effizienzsteigerungen in den Bereichen Marketing und Vertrieb, Wartung und Dienstleistung sowie Management und Verwaltung zu einem Rückgang der Mitarbeiterzahlen. Insgesamt konnte die Effizienz pro Mitarbeiter gegenüber 2005 um 6 Prozent gesteigert werden.

Ergebnisse der Mitarbeiterbefragung umgesetzt

Im Berichtsjahr haben wir aus den Ergebnissen der weltweiten Mitarbeiterbefragung im Jahr 2005 Maßnahmen abgeleitet und erfolgreich umgesetzt. Hierzu zählte die Stärkung der Unternehmenskultur. Wir haben innerhalb der Software AG die Mission und Vision sowie unsere Werte neu definiert und daraus ein ganzheitliches unternehmerisches Leitbild entwi-

ckelt. Nach der offiziellen Einführung im Januar 2007 tragen alle Mitarbeiter zur aktiven Umsetzung bei. Zudem haben wir unsere interne Kommunikation ausgebaut.

Umfassende Mitarbeiterförderung ist ein zentrales Element unserer Personalpolitik, wie auch die Gründung der Corporate University belegt. Unsere Corporate University richtet sich an alle Beschäftigten weltweit. Von mehr als 2.600 Mitarbeitern der Software AG nutzten bisher mehr als 2.100 Teilnehmer das umfassende Trainings- und Weiterbildungsangebot. Die Zufriedenheitsrate beträgt 87 Prozent. Der marktorientierten Ausrichtung der Software AG entsprechend stehen die Felder Technologie, Vertrieb und Marketing im Mittelpunkt. Das Trainingsprogramm der internen Universität umfasst die globale Führungskräfteentwicklung, Customer-First-Seminare, technische Trainingswochen und eine Firmenakademie mit Abendkursen.

Basierend auf den Ergebnissen der Mitarbeiterbefragung hat die Corporate University zudem im Jahr 2006 umfassende, internationale Ausbildungsprogramme mit einer Dauer von 18 Monaten initiiert. Die Programme sprechen Software AG-Mitarbeiter aller Bereiche mit unterschiedlichen Karrierezielen an: das Management, neue Führungskräfte sowie Führungsnachwuchskräfte, Architekten, Projektleiter, Sekretärinnen und weitere Zielgruppen.

MITARBEITER NACH FUNKTIONEN*

	31. Dez. 2006	31. Dez. 2005	Veränderung in %
Marketing & Vertrieb	590	633	- 7
Wartung & Dienstleistung	1.190	1.296	- 8
Forschung & Entwicklung	401	371	+ 8
Management & Verwaltung	440	450	- 2
Total	2.621	2.750	- 5

* Gemäß GuV-Struktur

8.4 Unternehmerische Verantwortung

Die Software AG verbindet profitables Wachstum mit gesellschaftlicher Verantwortung. Die Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg der Software AG liegt in der Innovationskraft des Unternehmens. Daher setzt die Software AG auf intensive Aus- und Weiterbildung und Wissensmanagement im eigenen Unternehmen sowie optimale Rahmenbedingungen bei Bildung und Forschung weltweit. Innerhalb von Kooperationen mit Hochschulen wurden unter anderem in Russland Stipendien vergeben; in Chile wird eine Stiftungsprofessur für Verwaltungsmodernisierung und Partizipation unterstützt. Das Engagement für Hochschulen soll 2007 durch ein weltweites Programm ausgebaut werden.

Der Vorstand der Software AG engagiert sich persönlich für die Zukunftschancen des High-Tech-Standorts Deutschland und Europa. Um Wachstum und Innovation in Deutschland und Europa zu fördern, soll die Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Softwareindustrie durch eine engere Kooperation europäischer Softwareunternehmen erreicht werden. Die Thesen der Software AG über eine Softwareallianz haben zu hoher öffentlicher Aufmerksamkeit geführt. Mit der Mitgliedschaft im Präsidium des Branchenverbands BITKOM sowie dem stellvertretenden Vorsitz der gemeinnützigen Initiative D21 e.V. hat der Vorstandsvorsitzende der Software AG für dieses Thema im Jahr 2006 Verantwortung übernommen. Der Vorstandsvorsitzende ist außerdem Mitglied im Kuratorium der Hochschule Darmstadt.

Erwähnt werden muss der besondere Umstand des Bestehens der rechtlich eigenständigen Software AG Stiftung mit Sitz in Darmstadt. Der Unternehmensgründer Dr. h.c. Peter M. Schnell brachte in den 90er Jahren sämtliche Aktien der Software AG in diese Stiftung ein, die heute mit jährlich etwa 20 Millionen Euro Fördergeldern zu den größten gemeinnützigen Stiftungen Deutschlands zählt. Sie widmet sich weltweit der Bildung, der Heilpädagogik, der Jugend-

und Altenhilfe sowie der Umwelt und der Forschung auf dem Gebiet des ökologischen Landbaus und der Komplementärmedizin. 2006 betrug der Anteil der Stiftung an den Aktien der Software AG rund 30 Prozent. Für das Geschäftsjahr 2005 hat die Software AG Stiftung 2006 Dividenden in Höhe von 6,8 Millionen Euro erhalten.

9. Risikobericht

9.1 Chancen- und Risikomanagementsystem der Software AG

Sicherheit steht im Vordergrund aller Tätigkeiten Das primäre Ziel der Software AG ist profitables Wachstum unter Berücksichtigung einer sicherheitsorientierten Strategie. Wir legen Wert darauf, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Dabei kombinieren wir etablierte, beständige Geschäftsaktivitäten mit dem zukunftssträchtigen Engagement in aussichtsreichen Marktsegmenten und Regionen. Mit dem Fokus auf ausgewogene Chancen-Risiken-Relationen gehen wir angemessene Risiken nur ein, wenn die damit verbundenen Möglichkeiten mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Wertsteigerung des Unternehmens mit sich bringen. Voraussetzung ist stets, dass die Risiken auch bei genauer Prüfung überschaubar und beherrschbar bleiben.

Konzernweites Chancen- und Risikomanagementsystem Mit einem professionellen Chancen- und Risikomanagement erkennt die Software AG frühzeitig mögliche Risiken, um diese treffend zu bewerten, zu vermeiden oder weitestgehend zu begrenzen. Die kontinuierliche Risikobetrachtung bringt eine systematische, zeitnahe Einschätzung des mutmaßlichen Gesamtstatus mit sich und unterstützt die Beurteilung der Wirksamkeit entsprechender Gegenmaßnahmen. Es werden sowohl operative Risiken als auch finanzwirtschaftliche, konjunkturelle und marktbedingte Gefährdungen einbezogen. Da Chancen und Risiken grundsätzlich die zwei Seiten des unternehmerischen Handelns sind, ergeben sich die Chancen generell aus der komplementären Sicht der operativen und funktionalen Risikostruktur in allen Risikofeldern.

Zur laufenden Überwachung von identifizierten Risikofeldern setzt die Software AG unter anderem ein Balanced-Score-Card-System ein. Festgelegte Kommunikationswege sichern die konstante Information des Vorstands über derzeitige und künftige Chancen und Risiken sowie über das Gesamtbild der Chancen- und Risikostruktur. Die Software AG aktualisiert und kontrolliert stetig die konzernweit gültigen Vorgaben zur Prävention und Reduzierung von Gefährdungen.

Kontrollsystem mit zentraler Verantwortung Die Unternehmenszentrale steuert und kontrolliert die konzernweite Chancen- und Risikoversorge des Hauptsitzes und der Regionen. Sie erstellt die Chancen- und Risikoberichte, initiiert Fortentwicklungen des Risikomanagementsystems und erarbeitet risikomindernde Vorgaben für den gesamten Konzern. Funktion und Zuverlässigkeit des Chancen- und Risikomanagements und der Chancen-Risiko-Berichterstattung an den Vorstand werden fortlaufend überprüft.

Das Interne Kontrollsysteme (IKS) der Software AG operationalisiert die Geschäftsrisiken. Es beinhaltet interne Richtlinien zu Geschäftspolitik und -praktiken, so genannte Policies. Die Software AG klassifiziert diese nach verschiedenen Feldern (General, Professional Services, Financial Powers und Financial Markets). Die definierten Policies regeln interne Prozesse auf globaler und lokaler 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 und veröffentlicht.

Weiterer Bestandteil des Chancen- und Risikomanagements ist der Risikotransfer von operativen Risiken auf Versicherer. Dieses koordiniert in der Unternehmenszentrale die Abteilung General Services weltweit.

9.2 Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken

Wir erläutern aus der Gesamtheit der im Rahmen der Chancen- und Risikenmanagements identifizierten Risiken wesentliche Risikofelder und Einzelrisiken. Entsprechende Chancen beschreiben wir im Ausblick bzw. in den unternehmensbereichsspezifischen Darstellungen im Lagebericht.

9.3 Umfeld- und Branchenrisiken

Marktrisiken Durch die zunehmende globale Präsenz ist die Software AG weitestgehend unabhängig von einzelnen regionalen Teilmärkten. Das mittlerweile starke Integrationsgeschäft reduziert die Abhängigkeit von der Entwicklung des Mainframe-Markts. Mit technischen Innovationen und einem wachsendem Integrationsangebot fördern wir zudem die Zufriedenheit unserer ETS-Kunden und sichern unsere breite Kundenbasis.

9.4 Unternehmensstrategische Risiken

Produkttrisiken Die enge Rückkopplung zwischen unserem Vertrieb mit guten Kenntnissen über Kundenwünsche und dem Bereich Forschung und Entwicklung forciert marktgetriebene und damit auch marktstarke Produkte. Branchenüblich sehen wir unsere Herausforderung weiterhin in der optimalen Allokation unserer F&E-Ressourcen. Insbesondere der Geschäftsbereich Crossvision unterliegt dem Risiko durch neue Produkte der Wettbewerber in seiner Entwicklung beeinträchtigt zu werden. Wir reduzieren dieses Risiko durch unser implementiertes Funktionsdreieck Vertrieb-Marketing-F&E sowie durch enge Kontakte zu Kunden aller Branchen und Länder.

Performance-Risiken Vielfach entscheidet im Bereich der Projektdienstleistungen der Preis über die Auftragsvergabe. Ein spezielles Ablaufverfahren regelt unsere Genehmigungsprozesse für Dienstleistungen und achtet auf ausreichende Gewinnmargen.

Sicherung von Akquisitionen Die Software AG vergrößert ihr Technologieangebot mit gezielten Übernahmen von Unternehmen. Zur erfolgreichen Integration haben wir für die Zeit vor und nach dem Erwerb sichernde Prozesse definiert:

- Prä-Akquisitionsphase: Im Vorfeld einer Übernahme prüfen wir intensiv, ob die Technologie des infrage kommenden Unternehmens das Produktportfolio der Software AG effizient erweitert. Jeder Akquisition geht eine genaue Analyse des wirtschaftlichen Zustands des Zielunternehmens voraus. Darüber hinaus klären wir, ob dessen Unternehmenskultur mit der unseren kompatibel ist.
- Post-Akquisitionsphase: Mit bestimmten Kontrollmechanismen identifizieren wir eventuelle Problemfelder schnellstmöglich. Dabei achten wir auf wesentliche Bereiche des akquirierten Unternehmens wie Finanzen, Recht, Forschung und Entwicklung, Vertrieb, Marketing sowie Interne Kommunikation.

9.5 Leistungswirtschaftliche Risiken

Vertriebsrisiken Die Komplexität unserer Produkte erfordert einen versierten, in hohem Maße fachkundigen Vertrieb. Um diese Voraussetzungen auch beim indirekten Vertrieb über Partner sicherzustellen, bieten wir intensive Schulungen und favorisieren wenige, aber eindeutig selektierte Partner.

Risiken aus dem Partnergeschäft Aufgrund der Komplexität unserer Produkte gestaltet sich der Vertrieb über Partner als sehr anspruchsvoll.

9.6 Finanzwirtschaftliche Risiken

Wechselkursrisiken Im internationalen Umfeld ist der Konzern unterschiedlichen Wechselkursrisiken ausgesetzt. Wir setzen derivative Finanzinstrumente ein und reduzieren so die Auswirkungen von Wechselkursänderungen. Unsere Sicherungsinstrumente berücksichtigen bestehende Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten und geplante Zah-

lungsströme. Auch in Fremdwährung erwirtschaftete Ergebnisse einzelner Konzerngesellschaften werden gegen Wertänderungen durch Wechselkursschwankungen abgesichert. Sämtliche Währungskursrisiken werden zentral überwacht.

Sonstige finanzielle Risiken Aufgrund der diversifizierten Märkte und der Kundenstruktur der Software AG bestehen keine Klumpenrisiken. Bedingt durch die überwiegend hohe Bonität der Kunden sind die Forderungsausfallrisiken gering.

9.7 Rechtliche Risiken

Risiken durch Rechtsstreitigkeiten Im Zuge der Fortentwicklung der Rechtsprechung zum Patentrecht in den USA und in der Europäischen Union wird Software zunehmend dem Patentschutz unterworfen. Daraus resultierende Patentrechtsverfahren können auch die Software AG tangieren. Darüber hinaus besteht das Risiko, im Zusammenhang mit Vertriebsstreitigkeiten in Gerichtsverfahren einbezogen zu werden.

Risiken durch US-Exportbestimmungen Standorte der Software AG in den USA unterliegen den US-Exportbestimmungen. Hierzu zählt beispielsweise ein Standort aus dem F&E-Netzwerk. Für dort geleistete Entwicklungen bestehen Einschränkungen insbesondere bei Ausfuhren in Länder unter US-Embargo oder an Unternehmen, die auf der US-Sperrliste stehen. Die Exportbestimmungen der Vereinigten Staaten gelten auch für Produkte, die über bestimmte Mindestanteile hinaus auf eine in den USA getätigte Entwicklung zurückgehen. Nichtbeachtung der Exportbestimmungen kann Sanktionen der US-Administration nach sich ziehen. Die Software AG, die Kunden in mehr als 70 Ländern weltweit hat, hat dieses Risiko durch die Implementierung eines internen Überwachungssystems ausgeschaltet.

9.8 Sonstige Risiken

Personalrisiken Als Technologieführer in den betriebenen Geschäftsbereichen sind unsere Mitarbeiter wertvolle Wissensträger dieses Bereichs und bei anderen Softwareunternehmen gefragt. Wir beugen Abwerbungen erfolgreich vor, indem wir unsere Mitarbeiter mit Erfolgsbeteiligungen, Weiterbildungsangeboten und Wettbewerbsklauseln eng in unser

Unternehmen einbinden. Die Personalfuktuation ist sowohl auf Konzernebene als auch in der Unternehmenszentrale gering.

9.9 Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns

Keine Risiken mit maßgeblichem Einfluss Die Gesamtschau ergibt, dass die Risiken im Software AG Konzern begrenzt und überschaubar sind. Es lassen sich keine Risiken erkennen, die den Fortbestand des Unternehmens heute oder künftig gefährden könnten.

10. Nachtragsbericht

Zum 8. Januar 2007 hat die Software AG die Vorstandsressorts neu ausgerichtet. Das klassische Datenbankgeschäft ETS bildet nun einen eigenen Vorstandsbereich, der von David Broadbent verantwortet wird. Darüber hinaus wurde der Markt in zwei Vertriebsregionen aufgeteilt.

Der für die bisherige Region Süd- und Westeuropa/Lateinamerika zuständige Vorstand Christian Barrios Marchant ist zum 8. Januar 2007 ausgeschieden.

Am 13. Februar 2007 wurden aus dem Aktienoptionsprogramm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte insgesamt 327.067 Aktienoptionen ausgeübt. Dies führte zu einer Erhöhung des Grundkapitals um 981 TEUR sowie der Kapitalrücklage um 4.441 TEUR.

11. Prognosebericht

11.1 Ausblick zu Geschäft und Rahmenbedingungen

Erwartete Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Konjunkturprognosen weiterhin positiv Die anhaltend günstigen Investitionsbedingungen und das weiterhin positive internationale Umfeld sorgen laut ifo-Konjunkturprognosen für weiterhin stark bleibende konjunkturelle Auftriebskräfte in Deutschland. Zunächst wird die Umsatzsteuererhöhung das Konjunkturwachstum der inländischen Konsumgüternachfrage insgesamt abbremsen. Ein Anzeichen

für einen Wachstumsrückgang bei inländischen Investitionsgütern und bei der Exportnachfrage ist eher nicht zu erwarten. Die höheren Einnahmen der öffentlichen Hand erhöhen tendenziell den Spielraum für öffentliche Investitionen bei Bund, Ländern und Gemeinden, insbesondere auch bei der Modernisierung der öffentlichen Verwaltung durch Informationstechnologie.

In den USA wird erwartet, dass das Bruttoinlandsprodukt erst langsam ansteigen und sich im Jahresverlauf beschleunigen wird. Trotz widersprüchlicher Konjunkturindikatoren gehen Experten von einer robusten Konsumententwicklung aus. Eine Folge der schwachen Expansionsaussichten, gepaart mit dem hohen amerikanischen Leistungsbilanzdefizit, ist die Verunsicherung der Devisenmärkte. Das führte bereits zu einer Abwertung des Dollar gegenüber dem Euro. Träfe eine starke Abkühlung der Konjunktur in den USA mit einer kräftigen Abwertung des Dollar zusammen, würden sich die internationalen Rahmenbedingungen für die deutsche Wirtschaft verschlechtern.

Etwa im gleichen Maße, wie die außenwirtschaftlichen Risiken zugenommen haben, ist die deutsche Konjunktur derzeit weniger abhängig von der Weltwirtschaft als zuvor. Wesentliche Impulse kommen gegenwärtig aus dem Inland und verringern die Anfälligkeit für Störungen von außen. Im Euroraum wird voraussichtlich das Bruttoinlandsprodukt merklich zunehmen. Der Konsum dürfte infolge der verbesserten Lage am Arbeitsmarkt lebhaft steigen. Die Investitionen dürften etwas verlangsamt, aber dennoch spürbar expandieren.

In Japan ist davon auszugehen, dass sich der Produktionsanstieg leicht geschwächt fortsetzen wird. Für China wird prognostiziert, dass das Bruttoinlandsprodukt beschleunigt expandiert; in den übrigen Ländern Ostasiens sollte die konjunkturelle Dynamik, ebenso wie in Lateinamerika, solide bleiben, sich jedoch ebenfalls verlangsamen. In den Schwellenländern könnte sich die wirtschaftliche Entwicklung schwungvoll fortsetzen.

11.2 Positives Branchenumfeld

IT-Markt profitiert von größeren Budgets Das globale IT-Wachstum setzt sich 2007 weiter fort. Überdurchschnittlich könnte sich der US-Markt entwickeln, dem EITO ein Wachstumspotenzial von 4,7 Prozent zuspricht. Auch in Europa dürfte der Markt für Informationstechnik durch höhere Wachstumsraten überzeugen. Für die westeuropäischen Länder sind Steigerungen der IT-Budgets von 2,4 Prozent prognostiziert. Bezogen auf die Europäische Union geht EITO von einem Marktwachstum um 4,4 Prozentpunkte aus. Der Aufwärtstrend bezieht den deutschen Markt mit ein, dem EITO einen Zuwachs von 3,4 Prozent voraussagt. IDC hält bis 2010 sogar ein Wachstum um 4,7 Prozent jährlich auf 38,4 Milliarden Dollar für möglich.

Integration treibt den Software-Markt Die Intention der Unternehmen, IT-Systeme zu modernisieren, zu vernetzen und auf den neuesten Stand zu bringen, nimmt 2007 an Bedeutung zu. Eine Umfrage des Beratungsunternehmens AMR Research unter 300 US-Firmen ergab, dass 71 Prozent der IT-Manager vorrangig in Software investieren wollen. IDC zufolge liegen wesentliche Kundeninteressen in den Feldern Business Process Outsourcing, Open Source und SOA. Dies deckt sich mit den Ergebnissen einer Umfrage von Capgemini, wonach 82 Prozent der europäischen und amerikanischen Unternehmen auf SOA setzen. Die Einführung neuer Standards eröffnet dem Markt für SOA-Integrationsprodukte kräftige Wachstumstendenzen. Von 2004 bis 2009 prognostizieren Experten ein durchschnittliches Wachstum von jährlich 75 Prozent.

Bundesregierung setzt sich für ITK-Branche ein Die Bundesregierung hat auf dem IT-Gipfel 2006 ein 12-Punkte-Programm verabschiedet, um den ITK-Standort Deutschland im internationalen Wettbewerb besser zu positionieren. In den kommenden drei Jahren bis 2009 hat sie Investitionen in Forschung und Entwicklung in Höhe von 1,2 Milliarden Euro für die ITK-Branche ausgelobt. Im Vordergrund der High-Tech-Strategie der Regierung stehen Verbesserungen der rechtlichen und technischen Rahmenbedingungen für die ITK-Branche sowie der Ausbau von Innovationspotentialen und die Förderung von Investitionen. Zudem soll ein größeres Engagement für E-Government ein Signal für den IT-Standort Deutschland setzen.

11.3 Aussichten Software AG 2007

Software AG weiter auf Wachstumskurs Die Software AG strebt eine Steigerung des währungsbereinigten Konzernumsatzes um circa 10 Prozent für das Geschäftsjahr 2007 an. Gleichzeitig erwarten wir eine Verbesserung der EBIT-Marge um circa einen Prozentpunkt auf 24 Prozent weiter in Richtung des mittelfristigen Ziels von 25 Prozent. Mit dieser Prognose unterstreicht die Software AG ihren Kurs des profitablen Wachstums.

Die Software AG geht für 2007 davon aus, dass der Geschäftsbereich ETS ein währungsbereinigtes Wachstum in einer Größenordnung von 5–7 Prozent und der Geschäftsbereich Crossvision einen Anstieg von 20–30 Prozent realisieren werden.

Beim Nettoergebnis rechnen wir mit einem überproportionalen Anstieg um 12 bis 19 Prozent. Daraus ergibt sich eine Prognose für das Ergebnis pro Aktie in Höhe von 2,90 bis 3,10 Euro.

Erweitertes Engagement in Japan und Brasilien

Bei der Ausweitung des Geschäfts werden wir uns im Jahr 2007 sowohl auf organisches Wachstum als auch auf Zukäufe konzentrieren. Zusätzliche Schwerpunkte werden künftig in Japan und ab 2008 in Brasilien gesetzt. Beide Märkte wurden über viele Jahre durch Distributoren betreut. Seit Oktober 2006 führt die Software AG die Geschäfte in Japan in eigener Regie und agiert direkt am Markt. Dort besteht mit einem Potenzial von rund 200 Bestandskunden, vorwiegend im Bereich ETS, eine stabile Ausgangslage. Das Geschäft mit diesem Kundenstamm wird die Software AG festigen und mittelfristig mit Crossvision Produkten ausbauen. In Japan wird ein jährliches Umsatzpotenzial von circa 10 bis 15 Millionen Euro erwartet. Dabei gehen wir davon aus, in Japan eine EBIT-Marge auf Konzernniveau erzielen zu können. Das mögliche Geschäftsvolumen in Brasilien wird langfristig auf 50 bis 100 Millionen US-Dollar jährlich geschätzt. Derzeit bereiten wir den Markteintritt vor und starten mit dem Direktvertrieb ab 2008.

Aktive Merger- und Acquisition-Strategie

Die Software AG wird in 2007/2008 eine aktive Merger- und Acquisition-Strategie verfolgen. Im Jahr 2007 sind Akquisitionen geplant. Zukäufe dienen den Zie-

len erhöhter Marktpräsenz, Ausbau der Technologieführerschaft oder Zugewinn von Marktanteilen. Dem Unternehmen stehen für die Akquisitionspläne bis zu 700 Millionen Euro aus Eigenmitteln und Fremdfinanzierung zur Verfügung. Die Software AG will damit eine treibende Kraft bei der Konsolidierung auf dem fragmentierten Integrations-IT-Markt sein. Voraussetzung eines Erwerbs ist es, dass die Akquisition zur Erhöhung des Ergebnisses pro Aktie beiträgt.

Lizenzgeschäft wird auch künftig stark hinzugewinnen Für 2007 erwarten wir im Lizenzgeschäft ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum zwischen 20 und 25 Prozent. Für das Wartungsgeschäft und die Dienstleistungen gehen wir von stabilen Umsätzen aus; die Umsätze aus beiden Bereichen werden aus heutiger Sicht währungsbereinigt um 3 bis 5 Prozent höher ausfallen als im Berichtsjahr.

Beide Geschäftsbereiche auf Wachstumskurs: Stabiles Wachstum bei ETS und hohe Steigerungsraten des Integrationsgeschäfts Legacy Modernization und Crossvision unterstreichen Zukunftsfähigkeit Grundlage dieser optimistischen Einschätzung ist unsere Kompetenz in der Integration von Systemen und Anwendungen auf der Basis der serviceorientierten Architektur. Die SOA-Suite Crossvision ist derzeit das führende Produktangebot im SOA-Bereich und verschafft der Software AG einen Wettbewerbsvorsprung in diesem schnell wachsenden Markt. Auf dieser Basis gehen wir davon aus, dass wir die Marktchancen nutzen und das Geschäft mit Integrationslösungen weiterhin ausweiten können. Um unsere Potenziale effizient auszuschöpfen, streben wir im Integrationsgeschäft auch künftig Partnerschaften mit anderen Unternehmen an. Für unsere Produkte im ETS-Bereich zum Betrieb und zur Modernisierung von Großrechnern (Mainframes) erwarten wir mittelfristig stabile Umsätze auf dem erreichten, hohen Niveau. Dieser Geschäftsbereich profitiert von der „Renaissance der Mainframes“, bedingt durch die weltweit hohe Nachfrage nach Erhöhung der Kapazitäten beim Datenmanagement, die sich auch in den nächsten Jahren fortsetzen wird.

Weiterhin attraktive Dividendenpolitik Auch in Zukunft wollen wir an unserer Dividendenrichtlinie festhalten. Wir beabsichtigen 40 Prozent aus dem er-

rechneten Durchschnitt von Nettoergebnis und Free Cashflow pro Aktie auszuschütten.

11.4 Ausrichtung des Konzerns

Strategische Schwerpunkte Für das Jahr 2007 haben wir organisatorische Veränderungen vorgenommen. Mit der Aufwertung von ETS zum Vorstandsressort wird der Bedeutung und der positiven Geschäftsentwicklung des klassischen Datenbankgeschäfts Rechnung getragen. ETS ist neben Crossvision der zweite Geschäftsbereich, der als eigenständiger Vorstandsbereich organisiert ist. Im Rahmen der Neuordnung der Vorstandsressorts haben wir den Markt in zwei Vertriebsregionen aufgeteilt (siehe Kapitel 2.2 Organisation).

Nach erfolgreichem Turnaround im Jahr 2004 befinden wir uns seit 2006 in der Wachstumsphase. Zu unseren ersten Schritten zählt die Implementierung unseres neuen Unternehmensauftritts und der neuen Markenstrategie. Dazu gehört unser ganzheitliches unternehmerisches Leitbild. Unser Ziel ist es, unsere Unternehmenskultur zu festigen und die Wahrnehmung der Software AG am Markt zu stärken. Im Rahmen unserer Akquisitionsstrategie ziehen wir technologische Ergänzungen unseres Produktportfolios und neue Themenfelder im Produktbereich sowie neue Märkte zur Optimierung unserer Vertriebsstrategie in Betracht.

Unsere strategischen Allianzen bauen wir aus und intensivieren die positiven Effekte aus unserem Netzwerk mit namhaften Softwareunternehmen.

Um die Basis des profitablen Wachstums zu verbreitern, expandiert die Software AG weiter in aufstrebende Märkte. Der Fokus bleibt auf Ländern, die ein ausgewogenes Chancen-Risiken-Profil bieten.

2009 beginnt unsere dritte Phase. Wir streben die weltweite Marktführerschaft an. Unsere Partnernetzwerke und unser Image werden unser Wachstum weiterhin beschleunigen. Zudem werden wir unser Portfolio weiter durch Akquisitionen ausbauen. Zugleich optimieren wir kontinuierlich unsere Prozesse im Unternehmen.

Konzernabschluss

67	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
68	Konzernbilanz
69	Kapitalflussrechnung
70	Darstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen
70	Konzernanhang
70	Allgemeine Grundsätze
75	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
80	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
83	Erläuterungen zur Konzernbilanz
92	Eigenkapitalentwicklung
100	Erläuterungen zur Segmentberichterstattung
101	Sonstige Angaben
114	Bestätigungsvermerk

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 1. JANUAR 2006 BIS 31. DEZEMBER 2006

in TEUR	Anhang	2006	2005
Lizenzen		165.742	131.629
Wartung		187.278	181.428
Dienstleistung		126.214	122.738
Sonstige		3.733	2.238
Umsatzerlöse	[1]	482.967	438.033
Herstellkosten	[2]	- 149.512	- 143.501
Bruttoergebnis vom Umsatz		333.455	294.532
Forschungs- und Entwicklungskosten	[3]	- 44.858	- 43.193
Vertriebskosten	[4]	- 127.246	- 109.093
Allgemeine Verwaltungskosten	[5]	- 52.337	- 48.334
Operatives Ergebnis		109.014	93.912
Sonstige betriebliche Erträge	[6]	20.290	13.477
Sonstige betriebliche Aufwendungen	[7]	- 18.087	- 10.984
Ergebnis vor Zinsen und Steuern		111.217	96.405
Finanzergebnis	[8]	7.339	4.736
Ergebnis vor Steuern		118.556	101.141
Ertragsteuern	[9]	- 43.275	- 37.768
Sonstige Steuern	[10]	- 2.105	- 1.607
Konzernjahresüberschuss		73.176	61.766
Davon für die Aktionäre der Software AG		72.920	61.625
Davon für Minderheitsgesellschafter	[11]	256	141
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	[12]	2,60	2,24
Ergebnis je Aktie (verwässert) in €	[12]	2,55	2,23
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)		28.084.763	27.529.560
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)		28.542.343	27.610.743

KONZERNBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2006**AKTIVA**

in TEUR	Anhang	31.12.2006	31.12.2005
Kurzfristiges Vermögen			
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	[13]	163.199	151.767
Wertpapiere	[13]	21.575	9.811
Vorräte		339	335
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	[14]	172.440	138.494
Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	[15]	10.877	4.766
Rechnungsabgrenzungsposten	[16]	4.654	4.549
		373.084	309.722
Langfristiges Vermögen			
Immaterielle Vermögensgegenstände	[17]	4.694	6.093
Geschäfts- oder Firmenwerte	[18]	187.947	188.102
Sachanlagen	[19]	44.403	46.324
Finanzanlagen	[20]	1.699	2.233
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	[14]	10.039	11.780
Latente Steuern	[21]	22.011	35.083
		270.793	289.615
		643.877	599.337

PASSIVA

in TEUR		31.12.2006	31.12.2005
Kurzfristiges Fremdkapital			
Finanzverbindlichkeiten	[22]	1.851	2.654
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	[23]	22.931	22.760
Sonstige Verbindlichkeiten	[24]	28.937	27.711
Sonstige Rückstellungen	[25]	37.186	25.437
Steuerrückstellungen	[27]	14.726	15.711
Rechnungsabgrenzungsposten	[28]	62.231	58.579
		167.862	152.852
Langfristiges Fremdkapital			
Finanzverbindlichkeiten	[22]	26	1.698
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	[23]	33	0
Sonstige Verbindlichkeiten	[24]	2.765	4.201
Rückstellungen für Pensionen	[26]	24.609	25.108
Sonstige Rückstellungen	[25]	6.075	2.544
Latente Steuern	[21]	18.174	15.502
Rechnungsabgrenzungsposten	[28]	2.102	4.444
		53.784	53.497
Eigenkapital			
	[29]		
Gezeichnetes Kapital der Software AG		84.338	84.108
Kapitalrücklage der Software AG		23.576	20.428
Gewinnrücklagen		247.447	208.143
Konzerngewinn		72.920	61.625
Unterschied aus Währungsumrechnung		- 41.133	- 15.203
Übrige Rücklagen	[30]	34.446	33.506
Minderheitsanteile	[31]	637	381
		422.231	392.988
		643.877	599.337

KAPITALFLUSSRECHNUNG 1. JANUAR 2006 BIS 31. DEZEMBER 2006

in TEUR	Anhang	2006	2005
	[32]		
Konzernüberschuss		73.176	61.766
Ertragsteuern		43.275	37.768
Finanzergebnis		- 7.339	- 4.736
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens		8.215	7.937
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen		- 8.889	146
Betriebsergebnis vor Änderungen des Nettoumlaufvermögens		108.438	102.881
Veränderungen der Vorräte, der Forderungen sowie anderer Aktiva		- 40.731	- 23.936
Veränderungen der Verbindlichkeiten und anderer Passiva		14.812	5.395
Gezahlte Ertragsteuern		- 28.474	- 33.651
Gezahlte Zinsen		- 4.379	- 4.194
Erhaltene Zinsen		11.724	9.207
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		61.390	55.702
Mittelzufluss aus dem Abgang von Sachanlagen/ immateriellen Vermögensgegenständen		967	203
Investitionen in Sachanlagen/immaterielle Vermögensgegenstände		- 6.090	- 9.559
Mittelzufluss aus dem Abgang von Finanzanlagen		198	3.430
Investitionen in Finanzanlagen		- 265	- 4.128
Investitionen in verbundene Unternehmen		- 597	- 8.989
Cashflow aus Investitionstätigkeit		- 5.787	- 19.043
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen		2.157	22.604
Gezahlte Dividenden		- 22.429	- 20.450
Tilgung kurzfristiger akquisitionsbedingter Verbindlichkeiten sowie Tilgung Finanzverbindlichkeiten		- 3.457	- 1.959
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		- 23.729	195
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds		31.874	36.854
Bewertungsbedingte Veränderungen des Finanzmittelfonds		- 8.678	5.632
Nettoveränderung des Finanzmittelfonds		23.196	42.486
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode		161.578	119.092
Finanzmittelfonds am Ende der Periode		184.774	161.578

DARSTELLUNG DER ERFASSTEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

in TEUR	2006	2005
Differenzen aus der Währungsumrechnung	- 25.930	26.371
Ergebnisneutrale Anpassung aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten	130	- 1.250
Ergebnisneutrale Anpassung aus der Kursbewertung von Nettoinvestitionsdarlehen in ausländische Geschäftsbetriebe	810	- 17.091
Ergebnisneutrale Anpassung aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen	108	- 2.564
Im Eigenkapital direkt erfasste Wertänderungen	- 24.882	5.466
Konzernjahresüberschuss	73.176	61.766
Summe aus Periodenergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen der Periode	48.294	67.232

Konzernanhang

Allgemeine Grundsätze

Grundlagen der Rechnungslegung

Der Konzernabschluss der Software AG wird in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsstandards des International Accounting Standards Board (IASB) – den International Financial Reporting Standards (IFRS) – aufgestellt. Hierbei wurden die zum 31. Dezember 2006 anzuwendenden IAS, IFRS und entsprechenden Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC – vormals SIC) beachtet. Es wurden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wie im Jahresabschluss 2005 angewandt.

Software AG ist eine eingetragene Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit Sitz in Darmstadt. Sie ist Muttergesellschaft eines weltweit in den Geschäftsbereichen Software-Entwicklung, -Lizenzierung, -Wartung sowie IT-Dienstleistungen tätigen Konzerns.

Der Konzernabschluss der Software AG wird – soweit nicht anders angegeben – in TEUR dargestellt.

Konsolidierungsgrundsätze

Die Abschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen sind nach einheitlichen, den IFRS entsprechenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen auf den Stichtag des Konzernabschlusses (31. Dezember 2006) aufgestellt. Die Jahresabschlüsse der Tochtergesellschaften sind von unabhängigen Abschlussprüfern geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Für die bei der Kapitalkonsolidierung angewandte Methode der Erstkonsolidierung wurde bei den selbst gegründeten Gesellschaften auf die jeweiligen Gründungszeitpunkte abgestellt. Bei den erworbenen Gesellschaften wurde der Zeitpunkt des Erwerbs als Konsolidierungszeitpunkt gewählt.

Die Erstkonsolidierung der vor dem 31. Dezember 2002 erstmals konsolidierten Gesellschaften wurde auf Basis der Buchwertmethode nach § 301 Abs. 1 Nr. 1 HGB durchgeführt. Dabei wurde der Konzernanteil des Eigenkapitals der konsolidierten Tochtergesellschaften mit den Anschaffungs-/Gründungskosten verrechnet. Für die Erstkonsolidierung ab dem Zeitpunkt des Übergangs auf die IFRS-Bilanzierung, dem 1. Januar 2003, wurden die Regelungen des IFRS 3 angewandt. Die Folgekonsolidierungen wurden aus der Erstkonsolidierung abgeleitet.

Geschäfts- oder Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung wurden für Akquisitionen vor dem 31. Januar 2001 gemäß § 309 Abs. 1 HGB mit den Rücklagen verrechnet. Nach dem 31. Januar 2001 entstandene Geschäfts- oder Firmenwerte wurden im Rahmen der früheren handelsrechtlichen Bilanzierung aktiviert und über zehn Jahre linear abgeschrieben. Die Gesellschaft behält gemäß dem Wahlrecht des IFRS 1.14 die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen nach HGB und die sich daraus zum Zeitpunkt der Umstellung auf die IFRS-Rechnungslegung ergebenden Geschäfts- oder Firmenwerte bei.

Die Bewertung der zuvor nach der handelsrechtlichen Bilanzierung aktivierten Firmenwerte erfolgt seit der Umstellung auf die IFRS-Bilanzierung am 1. Januar 2003 (Transformationszeitpunkt) nach den Regelungen des IAS 36. Danach wurde der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe des Wertansatzes zum Transformationszeitpunkt von HGB nach IFRS am 1. Januar 2003 eingefroren und nur bei tatsächlichen Wertverlusten abgeschrieben. Die Werthaltigkeit der bilanzierten Geschäfts- oder Firmenwerte wird einmal jährlich durch einen Impairment-Test überprüft.

Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen einbezogenen Unternehmen sind eliminiert. Zwischenergebnisse aus konzerninternen Lieferungen und Leistungen werden herausgerechnet, sofern sie nicht durch Leistungen an Dritte realisiert wurden. Auf Minderheitsgesellschafter entfallende Anteile am konsolidierten Eigenkapital und am konsolidierten Jahresergebnis werden getrennt von dem auf die Aktionäre der Muttergesellschaft entfallenden Anteil ausgewiesen.

Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss umfasst die Software AG und alle von ihr beherrschten Unternehmen. Die Beherrschung ist im Allgemeinen nachgewiesen, wenn die Software AG unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte des Gezeichneten Kapitals eines Unternehmens verfügt und/oder die Finanz- und Geschäftspolitik eines Unternehmens bestimmen kann.

Zum Konzern der Software AG als Mutterunternehmen gehören folgende verbundene Unternehmen:

a) inländische Gesellschaften	Anteilsbesitz %	Abkürzungen
Software GmbH Marketing, Darmstadt	100	SAG-MK
SAG East GmbH – A Software Company, Darmstadt	100	SAG-ME
SAG Systemhaus GmbH, Darmstadt	100	SAG-D
SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt (ehemals SQL Datenbanksysteme GmbH, Berlin)	100	SAG-PS
Casabac Technologies GmbH, Bammental, verschmolzen auf die Software AG am 30.03.2006		
Casabac Technologies, Inc., Mesa, Arizona, USA	100	Casabac
b) ausländische Gesellschaften	Beteiligungs- grad %	Abkürzungen
Software AG (UK) Limited, Derby/Großbritannien	100	SAG-UK
mit der Tochtergesellschaft Software AG Belgium S.A., Brussels/Belgien, an der auch die Software AG direkt Anteile hält	76 24	SAG-B
Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Sofia/Bulgarien	100	SAG-BULG
Software AG (Gulf SPC), Manama/Kingdom of Bahrain	100	SAG-GULF
Software AG France S.A.S, Gentilly/Frankreich	100	SAG-F
Software AG Italia S.p.A, Cassina de' Pecchi (MI)/Italien	100	SAG-I

b) ausländische Gesellschaften	Beteiligungsgrad %	Abkürzungen
Software AG Nederland B.V., Nieuwegein/Niederlande	100	SAG-NL
Software AG Nordic A/S, Taastrup/Dänemark	100	SAG-DK
mit den Tochtergesellschaften		
Software AG Norge A/S, Oslo/Norwegen	100	SAG-N
Software AG Nordic AB, Kista/Schweden	100	SAG-S
OY Software AG Nordic, Helsinki/Finnland	100	SAG-SF
Software AG Österreich, Wien/Österreich	100	SAG-A
Software AG Polska Sp. Z o.o., Warszawa/Polen	100	SAG-PL
Software AG s.r.o., Praha/Tschechien	100	SAG-CZ
Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Istanbul/Türkei	100	SAG-TR
Softinterest Holding AG, Zug/Schweiz	100	SIH
mit der Tochtergesellschaft		
SAG Software Systems AG, Dietikon/Schweiz	100	SAG-CH
Software AG España, S.A. Unipersonal, Tres Cantos, (Madrid)/Spanien	100	SAG-E
mit den Tochtergesellschaften		
Software AG España, Systemhaus, S.L. Unipersonal, Tres Cantos (Madrid)/Spanien	100	SAG-ESYS
Software AG Portugal, Alta Tecnologia Informática, Lda., Lisboa/Portugal	100	SAG-P
Software AG Factoria S.A., Valparaiso/Chile	100	SAG-CL
Software AG Latinoamérica, S.L., Tres Cantos (Madrid)/Spanien	100	SAG-LATAM
mit den Tochtergesellschaften		
Software AG Brasil Informática e Serviços Ltda, São Paulo/Brasilien	100	SAG-BRAS
Software AG Chile S.A., Santiago de Chile/Chile	100	SAG-CLSA
Software AG de Puerto Rico, Inc., San Juan/Puerto Rico	100	SAG-PUER
Software AG Venezuela, C.A., Chacao Caracas/Venezuela	100	SAG-VEN
A. Zancani & Asociados, C.A., Chacao Caracas/Venezuela	100	AZA
Software AG de Panama, S.A., Clayton/Panama	100	SAG-PAN
mit den Tochtergesellschaften		
Sinsa Móvil, S.A., Clayton/Panama	100	SINSA
Soluciones de Integración de Negocios, S.A., San José/Costa Rica	100	SAG-CR
Software AG, Inc., Reston, VA/USA	100	SAG-USA
mit den Tochtergesellschaften		
Software AG, LLC, Reston, VA/USA	100	SAG-LLC
und der Tochtergesellschaft		
Software AG Australia (Holdings) Pty Ltd., North Sydney/Australien	100	SAG-AUS (Holding)
mit der Tochtergesellschaft		
Software AG Australia Pty Ltd., North Sydney/Australien	100	SAG-AUS
Software AG Funding Corporation, Reston, VA/USA	100	SAG-FUN
Software AG International, Inc., Reston, VA/USA	100	SAG-INT
Software AG (Canada) Inc., Ontario/Kanada	100	SAG-CAN
Software AG, S.A. de C.V. (Mexico), Mexico, Distrito Federal/Mexiko	100	SAG-MEX
Software AG, Ltd., Tokio/Japan	100	SAG-JAP
SGML Technologies Limited, Derby/Großbritannien	100	SGML
Software AG R&D Ireland, Ltd., Wicklow-Town/Irland	100	SAG-IRL
Software AG (Hong Kong) Limited, Hongkong/VR China	100	SAG-HK
Software AG (Singapore) Pte Ltd, Singapore/Singapur	100	SAG-SIN
mit der Tochtergesellschaft		
Software AG (Asia Pacific) Support Centre Pte Ltd, Singapore/Singapur	100	SAG-AP
Software AG (M) Sdn. Bhd., Kuala Lumpur/Malaysia	100	SAG-MAL
Software AG (Philippines), Inc., Pasig City/Philippinen	100	SAG-PHI
Software AG South Africa (Pty) Ltd, Bryanston/Südafrika	100	SAG-ZA

b) ausländische Gesellschaften	Beteiligungsgrad %	Abkürzungen
Software AG (India) Private Limited, Puna/Indien	51	SAG-IN
Software AG (Shenzhen) Co Ltd, Shenzhen/VR China	100	SAG-CHINA
Software A.G. (Israel) Ltd, Or-Yehuda/Israel und der Tochtergesellschaft	100	SAG-ISR
Sabratec Technologies, Inc., New York, USA	100	SAG-ISRUS
SAG Systems RUS Limited Liability Company, Moskau/Russland	100	SAG-RUS
Software AG Saudi Arabia, LLC, Riyadh/Saudi-Arabien	95	SAG-SA
an der auch die SAG East GmbH direkt Anteile hält	5	

Änderungen im Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis hat sich gegenüber dem 31. Dezember 2005 durch die folgenden Unternehmensgründungen erweitert:

Zum 1. Februar 2006 wurde die Software AG Chile S. A., Chile, gegründet. Diese Gesellschaft wurde mit einem Kapital in Höhe von 8 TEUR (5 Mio. CLP) ausgestattet, deren Anteile mit 999 Aktien von der Software AG Latinoamérica, S.L., Spanien und mit einer Aktie von der Software AG Spanien gehalten werden.

Zum 23. Februar 2006 wurde die Software AG, Ltd., Japan, mit einem Kapital in Höhe von 72 TEUR (10 Mio. JPY) gegründet. Die Anteile werden zu 100 Prozent von der Software AG, Inc., USA als Muttergesellschaft gehalten.

Zum 30. Juni 2006 wurde die Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Bulgarien, mit einem Kapital in Höhe von 3 TEUR (5 TBGN) gegründet. Deren Anteile werden zu 100 Prozent von der Software AG als Muttergesellschaft gehalten.

Zum 6. Dezember 2006 wurde die Software AG Saudi-Arabia L.L.C , Saudi-Arabien, mit einem Kapital in Höhe von 305 TEUR (1,4 Mio. SAR) gegründet. Die Anteile werden zu 95 Prozent von der Software AG und zu 5 Prozent von der SAG EAST GmbH gehalten.

Des Weiteren befindet sich die Software AG (Gulf) W.L.L. (under formation), Bahrain, zum 31. Dezember 2006 in Gründung. Diese Gesellschaft wurde mit einem Kapital in Höhe von 300 TEUR (144 TBHD) ausgestattet. Die Anteile werden zu 100 Prozent von der Software AG als Muttergesellschaft gehalten.

Weitere Änderungen des Konsolidierungskreises gegenüber dem 31. Dezember 2005 ergaben sich nicht.

Die SQL Datenbanksysteme GmbH, Berlin, firmierte zum 15. November 2006 in die SAG Consulting Services GmbH, mit Sitz in Darmstadt, um.

Die in den Konzernabschluss der Software AG einbezogenen Gesellschaften SAG Systemhaus GmbH, Darmstadt, SAG East GmbH – A Software Company, Darmstadt, und SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt, sind mit Zustimmung der Gesellschafterversammlungen im Rahmen der Erstellung ihrer handelsrechtlichen Einzelabschlüsse gemäß § 264 Abs. 3 Nr. 4 HGB von der Pflicht zur Aufstellung eines den Vorschriften für Kapitalgesellschaften entsprechenden Jahresabschlusses und dessen Veröffentlichung befreit.

Verwendung von Schätzwerten

Im Konzernabschluss wurden in einigen Fällen Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen, die Auswirkungen auf die Höhe und den Ausweis von bilanziellen Vermögenswerten, Schulden, Erträgen,

Aufwendungen sowie Eventualverbindlichkeiten haben. Die tatsächlichen Werte können von diesen Schätzungen abweichen.

Währungsumrechnung

Die Jahresabschlüsse der ausländischen Tochtergesellschaften werden nach dem Konzept der funktionalen Währung anhand der modifizierten Stichtagsmethode gemäß IAS 21 umgerechnet. Da die Tochtergesellschaften ihre Geschäfte in organisatorischer, finanzieller und wirtschaftlicher Hinsicht eigenständig betreiben, ist die jeweilige Landeswährung identisch mit der funktionalen Währung.

Aufwendungen und Erträge werden zu Monatsdurchschnittskursen, Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs und das jeweilige Eigenkapital der Tochtergesellschaften zu historischen Kursen umgerechnet.

Der Unterschiedsbetrag aus der eigenkapitalbezogenen Währungsumrechnung wird ergebnisneutral mit dem Eigenkapital verrechnet und in einer separaten Spalte des Eigenkapitalspiegels dargestellt.

Die im Rahmen der Schuldenkonsolidierung aufgetretenen Währungsdifferenzen werden erfolgswirksam berücksichtigt und in den GuV-Positionen sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen ausgewiesen.

Im Anlagenspiegel werden der Stand zu Beginn und am Ende des Geschäftsjahres zum jeweiligen Stichtagskurs und die übrigen Positionen zu Durchschnittskursen umgerechnet. Ein sich aus Wechselkursänderungen ergebender Unterschiedsbetrag wird sowohl bei den Anschaffungs- und Herstellungskosten als auch bei den kumulierten Abschreibungen in einer separaten Spalte als Kursdifferenz gezeigt.

In den lokalen Einzelabschlüssen der konsolidierten Gesellschaften werden Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten zum Stichtagskurs bewertet. Die am Bilanzstichtag noch nicht realisierten Kursgewinne und -verluste werden erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst. Ausgenommen hiervon sind Umrechnungsdifferenzen von langfristigen, konzerninternen monetären Positionen, welche Teil einer Nettoinvestition in eine ausländische Gesellschaft darstellen. Diese werden erfolgsneutral in den übrigen Rücklagen innerhalb des Eigenkapitals erfasst.

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

Stichtagskurs (1 Euro)	31.12.2006	31.12.2005	Veränderung in %
US-Dollar	1,3184	1,1833	- 11,4
Britisches Pfund	0,6716	0,6874	+ 2,3
Schweizer Franken	1,6077	1,5556	- 3,3
Südafrikanischer Rand	9,2300	7,4900	- 23,2
Australischer Dollar	1,6698	1,6150	- 3,4
Durchschnittskurs (1 Euro)	2006	2005	Veränderung in %
US-Dollar	1,2557	1,2449	- 0,9
Britisches Pfund	0,6818	0,6840	+ 0,3
Schweizer Franken	1,5730	1,5482	- 1,6
Südafrikanischer Rand	8,5143	7,9065	- 7,7
Australischer Dollar	1,6663	1,6311	- 2,2

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse der Software AG beinhalten im Wesentlichen Erlöse aus der Einräumung von in der Regel zeitlich unbegrenzten Softwarelizenzen, Wartungserlöse und Erlöse aus Dienstleistungen. Umsatzerlöse aus der Einräumung zeitlich unbegrenzter Lizenzen werden erst dann bilanziert, wenn ein unterzeichneter Vertrag mit dem Kunden vorliegt, eventuell eingeräumte Rückgaberechte verstrichen sind, die Software entsprechend dem Vertrag zur Verfügung gestellt wurde, und wenn ein Preis vereinbart oder bestimmbar ist, sowie die Bezahlung hinreichend wahrscheinlich ist.

Umsatzerlöse aus dem Wartungsgeschäft werden rätierlich über die Laufzeit der Leistungserbringung realisiert.

Dienstleistungsverträge, bei denen eine Abrechnung auf Basis der geleisteten Stunden erfolgt, werden in Abhängigkeit von den durch die Software AG Gesellschaften erbrachten Leistungen realisiert.

Umsatzerlöse und Aufwendungen aus Dienstleistungsverträgen, bei denen ein Festpreis vereinbart wurde, werden gemäß IAS 11 bzw. IAS 18 entsprechend dem Leistungsfortschritt realisiert (Percentage of Completion Method „PoC“), wenn die Höhe der Erträge verlässlich bemessen werden kann, es hinreichend wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen aus dem Geschäft der Software AG zufließen wird, und die für das Geschäft angefallenen Kosten und die bis zu seiner vollständigen Abwicklung zu erwartenden Kosten verlässlich ermittelt werden können.

Der Ausweis der Umsatzerlöse erfolgt abzüglich Abzinsungsbeträgen, Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten.

Herstellungskosten

Die Herstellungskosten umfassen produktionsbezogene Vollkosten auf der Grundlage einer normalen Kapazitätsauslastung. Im Einzelnen enthalten die Herstellungskosten den Aufträgen direkt zurechenbare Einzelkosten sowie fixe bzw. variable Gemeinkosten. Fremdkapitalkosten werden nicht als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten aktiviert. Im Berichtszeitraum waren keine außerplanmäßigen Abschreibungen auf die Vorräte erforderlich.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungs- und Entwicklungskosten werden bei Anfall in der Gewinn- und Verlustrechnung aufwandswirksam erfasst.

Im Zuge der Erstellung und Weiterentwicklung von Software werden iterativ eng vernetzte Prozesse zwischen Forschungs- und Entwicklungsphasen angewandt. Dadurch ist eine genaue Abgrenzung der Aufwendungen beider Phasen nicht möglich. Die Abgrenzungskriterien für die Aktivierung von eigenen Entwicklungsaufwendungen gemäß IAS 38.57 in Verbindung mit IAS 38.53 (revised 2004) sind somit nicht erfüllt. Im Rahmen von Akquisitionen entgeltlich erworbene Software haben wir mit ihren Marktwerten aktiviert.

Vertriebskosten

In den Vertriebskosten sind Personal- und Sachkosten, Abschreibungen des Vertriebsbereichs sowie Kosten für Werbung enthalten.

Verwaltungskosten

Die Verwaltungskosten beinhalten Personal- und Sachkosten sowie Abschreibungen des Verwaltungsbereichs.

Fremdkapitalkosten

Entsprechend den Regelungen des IAS 23 werden Zinsaufwendungen in der Periode aufwandswirksam erfasst, in der sie entstehen.

Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten

Die Software AG behandelt Kassenbestände, Bankguthaben und Festgelder mit Laufzeiten bis zu 3 Monaten sowie Wertpapiere des Umlaufvermögens als flüssige Mittel. Hierbei sind in der Position Wertpapiere ausschließlich kurzfristige, äußerst liquide Finanzinvestitionen ausgewiesen, die jederzeit in bestimmte Zahlungsmittelbeträge umgewandelt werden können und nur unwesentlichen Wertschwankungen unterliegen.

Das Unternehmen klassifiziert alle Wertpapiere im Umlaufvermögen als „Assets held-for-trading“. Die Zugangsbewertung der Wertpapiere erfolgt am Erfüllungstag zu Anschaffungskosten. Die Bewertung zum Bilanzstichtag erfolgt zum Marktwert, wobei Wertänderungen erfolgswirksam gebucht werden.

Vorräte

Die Vorräte wurden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten oder dem Nettoveräußerungswert angesetzt. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung sowie der geschätzten notwendigen Vertriebskosten.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen werden zum Zeitwert der Realisation des Umsatzes oder der hingegebenen Gegenleistung ausgewiesen und mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung notwendiger Wertberichtigungen bewertet.

Forderungen aus der Vergabe von Softwarelizenzen werden erst dann bilanziert, wenn ein unterzeichneter Vertrag mit dem Kunden vorliegt, eventuell eingeräumte Rückgaberechte verstrichen sind und die Software entsprechend dem Vertrag zur Verfügung gestellt wurde.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Nennwert angesetzt, soweit nicht Einzelabwertungen wegen Ausfallrisiken erforderlich waren. Längerfristige Fälligkeiten (größer 1 Jahr) sind durch marktübliche Abzinsungen berücksichtigt.

In der Position sind zudem noch nicht fakturierte Leistungen aus Festpreisprojekten enthalten, die nach der „Percentage of Completion Methode“ realisiert werden.

Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Bewertung der übrigen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände erfolgt zu Anschaffungskosten. Abwertungen auf den jeweiligen Marktpreis werden vorgenommen.

Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten werden gebildet für Vorauszahlungen von Aufwendungen späterer Perioden.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Immaterielle Vermögensgegenstände werden, soweit sie eine bestimmbare wirtschaftliche Nutzungsdauer haben, zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger und außerplanmäßiger Abschreibungen bewertet. Die Abschreibung erfolgt linear über den Zeitraum der geschätzten Nutzungsdauer. Immaterielle Vermögensgegenstände mit einer unbestimmten Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter außerplanmäßiger Abschreibung bewertet.

Geschäfts- oder Firmenwerte

Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden nach IFRS 3 nicht planmäßig, sondern nur im Falle von Wertminderungen (Impairment) außerplanmäßig abgeschrieben. Der sich nach Abschreibungen ergebende Restbuchwert wird jährlich auf Wertminderungen überprüft (Impairment-Test) und im Falle eintretender Wertminderungen auf den beizulegenden Wert abgeschrieben.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen und kumulierten Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Bei Veräußerung oder Verschrottung von Gegenständen des Sachanlagevermögens werden die entsprechenden Anschaffungskosten sowie die kumulierten Abschreibungen ausgebucht, ein Gewinn oder Verlust aus dem Abgang wird in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Die Anschaffungs- und Herstellungskosten der Sachanlagen umfassen den Kaufpreis einschließlich eventueller Einfuhrzölle und nicht erstattungsfähiger Erwerbsteuern und alle direkt zurechenbaren Kosten, die anfallen, um den Vermögenswert in den betriebsbereiten Zustand für seine vorgesehene Verwendung zu versetzen. Nachträgliche Ausgaben wie Wartungs- und Instandhaltungskosten, die entstehen, nachdem die Vermögenswerte des Anlagevermögens in Betrieb genommen wurden, werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie anfallen. Nachträgliche Ausgaben für Sachanlagen werden nur dann als Vermögenswert angesetzt, wenn der Zustand des Vermögenswerts durch die Ausgaben über seine ursprünglich veranschlagte Ertragskraft hinaus verbessert wird. Finanzierungskosten werden nicht als Teil der Anschaffungs- und Herstellungskosten aktiviert.

Die Abschreibungen werden entsprechend dem Nutzungsverlauf in der Regel nach der linearen Methode vorgenommen:

Gebäude	50 Jahre
Einbauten in Gebäude/Mietereinbauten	8 – 10 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 – 13 Jahre
Computer und Zubehör	1 – 4 Jahre

Die Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden periodisch überprüft, um sicherzustellen, dass sie mit dem erwarteten wirtschaftlichen Nutzenverlauf in Einklang stehen.

Anlagen im Bau sind unfertigen Sachanlagen zuzuordnen und werden zu den Anschaffungs- und Herstellungskosten angesetzt. Abschreibungen auf diese Positionen erfolgen erst ab dem Zeitpunkt der Fertigstellung und Inbetriebnahme.

Wertminderung von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen

Sobald Anhaltspunkte für Wertminderungen bei den immateriellen Vermögensgegenständen oder Sachanlagen vorliegen, wird eine erfolgswirksame Abschreibung des Buchwerts auf den erzielbaren Betrag vorgenommen. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus Nettoveräußerungspreis und Nutzungswert eines Vermögenswerts. Der Nutzungswert ist der Barwert der geschätzten zukünftigen Cashflows, die aus der fortgesetzten Nutzung eines Vermögenswerts und dem Abgang am Ende seiner Nutzungsdauer erwartet werden.

Wertminderungen werden innerhalb der Kosten des jeweiligen Funktionsbereichs bzw. in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Leasing

Im Anlagevermögen werden auch Vermögenswerte aus Leasingverträgen ausgewiesen. Die Software AG ist Leasingnehmer von EDV-Anlagen sowie von Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die Klassifizierung von Leasingverträgen erfolgt anhand der Vorschriften des IAS 17, nach denen der Leasingvertrag auf der Basis von Risiken und Chancen beurteilt wird und die Zurechnung des Leasinggegenstands zum Leasingnehmer (Finanzierungsleasing) oder zum Leasinggeber (Operating Leasing) erfolgt.

– Finanzierungsleasing

Der Ansatz der Leasinggegenstände in der Bilanz erfolgt als Vermögenswerte und Leasingverbindlichkeiten in gleicher Höhe, und zwar in Höhe des zu Beginn des Leasingverhältnisses beizulegenden Zeitwerts des Leasingobjekts oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist. Die Abschreibungen von aktivierten Leasingobjekten erfolgen linear über die planmäßige Nutzungsdauer oder die kürzere Vertragslaufzeit. Die aus zukünftigen Leasingraten resultierenden Zahlungsverpflichtungen werden unter den Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen.

– Operating Leasing

Die Leasingzahlungen aus Operating Leasingverträgen werden als Aufwand über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst.

Finanzanlagen und derivative Sicherungsinstrumente

Die Zugangsbewertung von finanziellen Vermögenswerten erfolgt grundsätzlich zu Marktwerten inklusive der Transaktionskosten. Die Folgebewertung hängt von der Klassifizierung der finanziellen Vermögenswerte ab.

Die Bewertung von zur Veräußerung verfügbaren Finanzinvestitionen erfolgt zum Stichtagszeitwert (Marktwert). Kursgewinne oder -verluste werden erfolgsneutral in den übrigen Rücklagen innerhalb des Eigenkapitals ausgewiesen. Die unter den Finanzanlagen ausgewiesenen finanziellen Vermögenswerte werden einzeln zum beizulegenden Zeitwert angesetzt, wenn ein Zeitwert verlässlich ermittelbar ist.

Die in den Finanzanlagen enthaltenen ausgereichten Kredite und Forderungen, die nicht zu Handelszwecken gehalten werden und finanzielle Vermögenswerte, die über keinen notierten Marktpreis auf einem aktiven Markt verfügen und deren beizulegender Zeitwert daher nicht verlässlich bestimmt werden kann, werden zu fortgeschriebenen Anschaffungskosten bewertet. Es erfolgt eine regelmäßige Überprüfung der Wertansätze auf objektive substantielle Hinweise für Wertminderungen. Wertminderungen werden erfolgswirksam im Periodenergebnis ausgewiesen.

Latente Steuern

Aktive und passive latente Steuern werden für temporäre Differenzen zwischen den steuerlichen und den bilanziellen Wertansätzen in der Konzernbilanz sowie auf ergebniswirksame Konsolidierungsmaßnahmen gebildet. Die aktiven latenten Steuern umfassen auch Steuererminderungsansprüche, die sich aus der erwarteten Nutzung bestehender steuerlicher Verlustvorträge in Folgejahren ergeben und deren Realisierung mit ausreichender Wahrscheinlichkeit gewährleistet ist.

Die latenten Steuern werden auf Basis derjenigen Steuersätze ermittelt, die nach geltender Rechtslage in den jeweiligen Ländern zum Zeitpunkt der Realisierung (Umkehrung der Steuerlatenzen) voraussichtlich gelten.

Latente Steuererstattungsansprüche und -schulden werden nicht abgezinst; die Buchwerte der ausgewiesenen Ansprüche und Verpflichtungen werden regelmäßig überprüft und – soweit erforderlich – angepasst.

Verbindlichkeiten

Kurzfristige Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungs- oder Erfüllungsbetrag ausgewiesen.

Langfristige Verbindlichkeiten werden zu den fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Die fortgeführten Anschaffungskosten werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode durch Abzinsung des Rückzahlungsbetrags ermittelt.

Rückstellungen

Rückstellungen werden ausgewiesen, wenn die Gesellschaft eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten aufgrund eines vergangenen Ereignisses hat, die Inanspruchnahme wahrscheinlich ist und eine zuverlässige Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Es erfolgt eine regelmäßige Überprüfung und Anpassung der Schätzungen.

Sofern der Zinseffekt wesentlich ist, erfolgt der Ansatz zum Barwert der zur Erfüllung der Verpflichtung voraussichtlich notwendigen Ausgaben.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Es bestehen sowohl leistungs- als auch beitragsorientierte Systeme zur betrieblichen Altersversorgung. Die Pensionsrückstellungen wurden versicherungsmathematisch nach dem in IAS 19 vorgeschriebenen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Bei diesem Verfahren werden außer den am Bilanzstichtag bekannten Renten auch erwartete zukünftige Steigerungen der Renten und Gehälter berücksichtigt.

Die Bewertung der Pensionsrückstellungen erfolgt nach dem am 16. Dezember 2004 veröffentlichten Amendment zu IAS 19. Dabei werden die Pensionsrückstellungen in Höhe des vollen Anwartschaftsbarwerts abzüglich des Barwerts der Rückdeckungsansprüche gegenüber Lebensversicherungen bzw. abzüglich des Barwerts der zur Abdeckung der Pensionsansprüche angesammelten Vermögenswerte ausgewiesen. Die Veränderung der versicherungsmathematischen Gewinne/Verluste gegenüber dem Vorjahr wird erfolgsneutral unmittelbar in den Gewinnrücklagen des Konzerns erfasst.

Die inländischen Pensionsverpflichtungen basieren auf den biometrischen Rechnungsgrundlagen der Richttafeln 2005G von Prof. Dr. Klaus Heubeck.

Da weder im Inland noch im Ausland den Mitarbeitern krankheitsbedingte Zuschüsse gewährt werden, ist eine Ermittlung von Krankheitskostenplänen nicht erforderlich.

Bei den beitragsorientierten Versorgungsplänen geht die Software AG über die Entrichtung der Beitragszahlungen an Lebensversicherungen und zweckgebundene Fonds hinaus keine weiteren Verpflichtungen ein. Die Beitragszahlungen werden im laufenden Ergebnis erfasst.

Passiver Rechnungsabgrenzungsposten

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten enthält Vorauszahlungen von Kunden auf in zukünftigen Perioden zu erbringende Wartungsleistungen. Die erfolgswirksame Auflösung erfolgt in der Periode, in der die Leistung erbracht wird.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

[1] Umsatzerlöse

Die Lizenz- und Wartungsumsätze resultieren aus den Business Lines wie folgt:

in TEUR	Crossvision		ETS		Sonstige		Gesamt	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Lizenz	43.398	30.272	121.706	96.026	638	5.331	165.742	131.629
Wartung	25.393	22.852	160.281	156.123	1.604	2.453	187.278	181.428
Produktumsätze	68.791	53.124	281.987	252.149	2.242	7.784	353.020	313.057

Dienstleistungserlöse

In den Erlösen aus Dienstleistungen sind Umsätze in Höhe von 14.765 TEUR enthalten, welche nach dem Leistungsfortschritt realisiert wurden. Die Erlös- und Aufwandsbestandteile dieser Position setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2006	2005
Im Geschäftsjahr erfasste Aufwendungen	13.615	14.625
Über die Projektlaufzeit (mehrjährig) kumulierte Kosten noch nicht abgerechneter Aufträge	9.604	21.801
Erhaltene Anzahlungen	1.871	1.357
Ausgewiesener Gewinn	1.150	690
Umsatzrealisierung im Geschäftsjahr nach PoC-Methode	14.765	15.315

[2] Herstellkosten

Die Herstellkosten betragen 149.512 TEUR (Vj. 143.501 TEUR). Sie enthalten vor allem Personalaufwendungen der Bereiche Kundensupport und Professional Services sowie bezogene Leistungen im Servicegeschäft.

[3] Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 44.858 TEUR (Vj. 43.193 TEUR) enthalten überwiegend die Personalkosten des Bereichs Produktentwicklung sowie die dazugehörigen IT-Aufwendungen.

[4] Vertriebskosten

Die Vertriebskosten betragen 127.246 TEUR (Vj. 109.093 TEUR). Sie enthalten neben den Personalkosten des Vertriebsbereichs überwiegend Marketingaufwendungen. Der deutliche Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus der strategischen Ausweitung der Marketingaktivitäten.

[5] Allgemeine Verwaltungskosten

Die allgemeinen Verwaltungskosten betragen 52.337 TEUR (Vj. 48.334 TEUR). Sie enthalten Aufwendungen der Verwaltung, die weder der Entwicklung noch den Herstellkosten oder dem Vertrieb zugeordnet sind.

[6] Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten folgende Positionen:

in TEUR	2006	2005
Wechselkursgewinne	16.253	5.653
Mieterträge	1.515	2.659
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	286	3.370
Sonstige Erträge	2.236	1.795
	20.290	13.477

[7] Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultieren aus folgenden Positionen:

in TEUR	2006	2005
Wechselkursverluste	7.589	5.740
Restrukturierungsaufwendungen	5.740	0
Forderungsabschreibungen	3.752	0
Rechtskosten	0	1.371
Sonstige Aufwendungen	1.006	3.873
	18.087	10.984

Die Restrukturierungsaufwendungen und Forderungsabschreibungen werden üblicherweise in den Funktionskosten gezeigt. Nur besonders hohe Einzelbeträge werden in die sonstigen betrieblichen Aufwendungen umgegliedert.

[8] Finanzergebnis

Aufgrund der im Jahr 2006 weiter angestiegenen Nettoliquidität und gestiegener Marktzinssätze wurde ein gegenüber dem Vorjahr höheres Finanzergebnis in Höhe von TEUR 7.339 erzielt.

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2006	2005
Finanzertrag	11.799	8.929
Finanzaufwand	- 4.460	- 4.193
	7.339	4.736

[9] Ertragsteuern

Nach ihrer Herkunft gliedern sich die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag des Konzerns wie folgt:

in TEUR	2006	2005
Laufende Steuern – Inland	- 3.453	- 9.718
Laufende Steuern – Ausland	- 24.734	- 24.701
	- 28.187	- 34.419
Latente Steuern – Inland	- 17.524	- 3.602
Latente Steuern – Ausland	2.436	253
	- 15.088	- 3.349
	- 43.275	- 37.768

Die latenten Steuern werden auf Basis der Steuersätze ermittelt, die nach der Rechtslage zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernabschlusses in den einzelnen Ländern für die Realisierungszeitpunkte der temporären Differenzen erwartet werden. In Deutschland gilt ein einheitlicher Körperschaftsteuersatz von 25 Prozent. Unter Berücksichtigung des durchschnittlichen Gewerbesteuerhebesatzes sowie des Solidaritätszuschlags von 5,5 Prozent zur Körperschaftsteuer ermittelt sich für die inländischen Unternehmen ein Ertragsteuersatz von 39,9 Prozent (Vj. 39,9 Prozent). Die Steuersätze im Ausland liegen zwischen 15 Prozent und 39 Prozent (Vj. zwischen 4,3 Prozent und 38 Prozent).

Wesentliche Änderungen des Steueraufwands durch die Änderung der jeweiligen nationalen Steuersätze haben sich nicht ergeben; aus der Einführung neuer nationaler Steuern resultieren keine Auswirkungen auf die latenten Steuern.

Darüber hinaus ergibt sich aufgrund der Beibehaltung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden weder ein zusätzlicher Steueraufwand noch ein Steuerertrag.

Der ausgewiesene Ertragsteueraufwand im Geschäftsjahr 2006 in Höhe von – 43.275 TEUR (Vj. – 37.768 TEUR) ist um 3.189 TEUR niedriger als der erwartete Ertragsteueraufwand in Höhe von – 46.464 TEUR (Vj. – 39.714 TEUR), der sich bei Anwendung des inländischen Steuersatzes von 39,9 Prozent (Vj. 39,9 Prozent) auf Konzernebene ergeben würde. Der Unterschied zwischen erwartetem und tatsächlichem Ertragsteueraufwand ist auf folgende Ursachen zurückzuführen:

in TEUR	2006	2005
Ergebnis vor Ertragsteuern	116.451	99.534
Erwartete Ertragsteuern (39,9 %; 39,9 %)	– 46.464	– 39.714
Steuersatzbedingte Abweichungen	1.785	3.272
Steuererstattungen (+)/Steuernachzahlungen (-)	4.257	– 4.588
Steuerminderungen (+)/Steuererhöhungen (-) aufgrund steuerfreier Erträge bzw. steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen	1.687	16
Sonstige Abweichungen	– 4.540	3.246
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	– 43.275	– 37.768

Die sonstigen Abweichungen beinhalten im Wesentlichen Veränderungen infolge der Neubewertung aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von – 4.297 TEUR (Vj. 4.385 TEUR).

[10] Sonstige Steuern

Die sonstigen Steuern beinhalten im Wesentlichen Grundsteuern, KFZ-Steuern und nicht abzugsfähige Umsatzsteuern.

[11] Ergebnisanteil der Minderheitsgesellschafter

Der Ergebnisanteil der Minderheitsgesellschafter betrifft die Fremdanteile von 49 Prozent an der im Jahr 2003 zusammen mit iGate Solution Limited gegründeten Joint Venture Gesellschaft Software AG (India) Pvt. Ltd., Pune, Indien (SAG-IN).

[12] Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie errechnet sich durch Division des den Aktionären der Software AG zurechenbaren Periodenergebnisses durch die durchschnittliche gewichtete Anzahl der im Berichtszeitraum ausgegebenen Aktien. Die Software AG hat ausschließlich Stammaktien emittiert. Im 4. Quartal 2006 betrug die durchschnittlich gewichtete Aktienanzahl 28.112.715 Stück. Im Geschäftsjahr 2006 betrug die durchschnittlich gewichtete Anzahl der Aktien 28.084.763 Stück.

Da im Verlauf des Jahres 2006 alle drei Ausübungshürden des 1. Aktienoptionsprogramms für Vorstände, leitende Mitarbeiter und übrige Mitarbeiter erfüllt waren, wurden im ersten Quartal 3.250 und im zweiten Quartal 73.456, im Geschäftsjahr 2006 insgesamt 76.706 Aktienoptionen ausgeübt. Für weitere 6.750 Optionen waren die Ausübungsbedingungen ebenfalls erfüllt, so dass diese bis 2008 ausgeübt werden können, sofern der Kurs der Aktie zum Ausübungszeitpunkt mindestens 30 Euro beträgt.

Im Geschäftsjahr 2006 wurden mit einer Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr um mehr als 10 Prozent sowie einer Umsatzrendite von 23 Prozent die beiden Ausübungsbedingungen des 2. Aktienoptionsprogramms erfüllt. Demzufolge werden aus diesem Programm im Geschäftsjahr 2007 450.829 Aktienoptionen ausübbar.

Insgesamt können somit bis 2008 457.579 Optionen ausgeübt werden. Daher wurde im Berichtsjahr für diese potenziellen Aktien mittels der Treasury-Stock-Methode ein verwässertes Ergebnis je Aktie ermittelt und ausgewiesen. Das verwässerte Ergebnis je Aktie wurde durch Division des den Aktionären der Software AG zurechenbaren Periodenergebnisses durch die Anzahl der bisher emittierten Aktien zuzüglich der ausübaren Aktienoptionen ermittelt.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

[13] Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten, Wertpapiere

Die liquiden Mittel enthalten den Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten sowie die kurzfristig gehaltenen Wertpapiere. Der Bestand an liquiden Mitteln erhöhte sich im Geschäftsjahr 2006 um 23.196 TEUR auf 184.774 TEUR. Diese Steigerung resultiert im Wesentlichen aus dem positiven Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von 61.390 TEUR, reduziert um den Cashflow aus Investitionstätigkeit in Höhe von – 5.787 TEUR. Des Weiteren sind dem Unternehmen durch die Ausübung von Mitarbeiter-Aktienoptionen 2.157 TEUR als Kapitalerhöhung zugeflossen. An die Aktionäre wurde eine Dividende in Höhe von 22.429 TEUR ausbezahlt.

[14] Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Diese Position setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einer Restlaufzeit < 1 Jahr	152.060	129.768
Noch nicht fakturierte Leistungen < 1 Jahr	20.380	8.726
	172.440	138.494
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	8.862	11.780
Noch nicht fakturierte Leistungen > 1 Jahr	1.177	0
	182.479	150.274

[15] Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände

Die übrigen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände betreffen im Wesentlichen Forderungen gegenüber Finanzbehörden aus Vorsteuern sowie Mietkautionen.

[16] Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten enthält im Wesentlichen Vorauszahlungen der Software AG im Zusammenhang mit Lizenz- und Mietverträgen.

Anlagevermögen

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS ZUM 31. DEZEMBER 2006

in TEUR	Geschäfts- oder Firmen- werte	Immateri- elle Ver- mögens- gegen- stände	Grund- stücke und Gebäude	Betriebs- und Ge- schäftsaus- stattung	Anlagen in Bau	Finanz- anlagen	Summe
Anschaffungskosten							
Stand zum 01.01.2006	231.756	36.015	52.152	44.992	0	6.994	371.909
Währungsumrechnungsdifferenz	- 621	- 383	- 536	- 1.081	- 8	- 1	- 2.630
Zugänge	593	459	656	4.580	149	265	6.702
Abgänge	- 127	- 200	- 1.020	- 6.043	0	- 198	- 7.588
Stand zum 31.12.2006	231.601	35.891	51.252	42.448	141	7.060	368.393
Kumulierte Wertberichtigungen							
Stand zum 01.01.2006	- 43.654	- 29.922	- 16.948	- 33.872	0	- 4.761	- 129.157
Währungsumrechnungsdifferenz	0	167	169	808	0	0	1.144
Zugänge	0	- 1.646	- 1.704	- 4.265	0	- 600	- 8.215
Abgänge	0	204	502	5.872	0	0	6.578
Stand zum 31.12.2006	- 43.654	- 31.197	- 17.981	- 31.457	0	- 5.361	- 129.650
Restbuchwerte zum 01.01.2006	188.102	6.093	35.204	11.120	0	2.233	242.752
Restbuchwerte zum 31.12.2006	187.947	4.694	33.271	10.991	141	1.699	238.743

[17] Immaterielle Vermögensgegenstände

Diese Position setzt sich im Wesentlichen aus im Rahmen der Akquisitionen erworbenen Softwarelizenzen und Kundenstämmen zusammen.

[18] Geschäfts- oder Firmenwerte

Die Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember 2006 resultieren in Höhe von 174.591 TEUR aus der Anschaffung der Software AG-USA-Gruppe zum 1. Februar 2001, in Höhe von 6.586 TEUR aus der am 3. Februar 2005 durchgeführten Akquisition der beiden Sabratec Gesellschaften in Israel und in den USA, in Höhe von 4.736 TEUR aus der am 29. Juni 2005 durchgeführten Akquisition der APS-Gruppe sowie in Höhe von 2.034 TEUR aus der Anschaffung der Casabac Technologies GmbH, Bammental bei Heidelberg, inklusive deren US-amerikanischer Tochtergesellschaft. Der die Software AG-USA-Gruppe betreffende Geschäfts- oder Firmenwert wurde bis zum 31. Dezember 2002 nach den damals angewendeten handelsrechtlichen Regelungen planmäßig über 10 Jahre abgeschrieben. Die Zugänge und Abgänge des Geschäftsjahres betreffen nachträgliche Veränderungen der Anschaffungskosten der Geschäfts- oder Firmenwerte aus den im Jahr 2005 erworbenen Unternehmen Sabratec, APS-Gruppe und Casabac.

[19] Grundstücke und Gebäude

Die Grundstücke und Gebäude befinden sich ausschließlich im Anlagevermögen des Mutterunternehmens sowie der spanischen Tochtergesellschaft. Dabei handelt es sich jeweils um die zentralen Verwaltungsgebäude der Gesellschaften.

Die Investitionen in Höhe von 656 TEUR beziehen sich im Wesentlichen auf Aufwendungen für Mietereinbauten bei den US-amerikanischen und australischen Tochtergesellschaften sowie den Aufbau der japanischen Tochtergesellschaft.

[19] Betriebs- und Geschäftsausstattung

Die Betriebs- und Geschäftsausstattung beinhaltet im Wesentlichen Büromöbel und EDV-Equipment.

Die Investitionen in Höhe von 4.580 TEUR kommen im Wesentlichen durch die Anschaffung von EDV-Equipment nach Beendigung des Finanzierungsleasings zustande. Weiterhin handelt es sich um Investitionen im Zusammenhang mit der Neugründung der Tochtergesellschaften in Südamerika und Japan sowie den weitergehenden Renovierungsarbeiten in den zentralen Verwaltungsgebäuden in Darmstadt und Großbritannien.

[20] Finanzanlagen

Die Finanzanlagen beziehen sich im Wesentlichen auf Sicherheitsleistungen im Rahmen von langfristigen Projektaufträgen sowie auf Mietkautionen und Anlagen zur Sicherung langfristiger Arbeitszeitguthaben der Mitarbeiter.

[21] Aktive und Passive Latente Steuern

Die aktiven und passiven latenten Steuern setzen sich zu den Bilanzstichtagen wie folgt zusammen:

in TEUR	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005
Wertpapiere	165	313	138	335
Umlaufvermögen	1.643	3.147	4.855	333
Geschäfts- oder Firmenwert	5.441	6.157	0	0
Immaterielle Vermögenswerte	0	0	892	1.831
Sachanlagen	14	1.873	4.084	3.438
Steuerliche Verlustvorräte	11.981	20.901	0	0
Kurzfristiges Fremdkapital	3.595	3.926	6.614	8.271
Langfristiges Fremdkapital	6.741	6.923	14.443	16.119
Konsolidierungsmaßnahmen	- 5.569	- 6.157	- 12.852	- 14.825
	24.011	37.083	18.174	15.502
Abwertung	- 2.000	- 2.000	0	0
	22.011	35.083	18.174	15.502

Die aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorräte sind im Vergleich zum Vorjahr um 8.920 TEUR (Vj. 6.120 TEUR) zurückgegangen. Dies resultiert im Wesentlichen aus der weiteren Nutzung von Verlustvorräten, insbesondere bei den deutschen Gesellschaften.

Eine Abwertung auf aktivierte latente Steuern wird vorgenommen, wenn hinsichtlich der Realisierbarkeit Unsicherheiten bestehen. Zur Bestimmung dieser Abwertung werden alle positiven und negativen Einflussfaktoren auf die zukünftigen steuerlichen Ergebnisse berücksichtigt. Die dabei vorzunehmenden Einschätzungen können in Abhängigkeit von künftigen Entwicklungen Änderungen unterliegen. Die Position Abwertung entfällt sowohl für 2006 als auch 2005 vollständig auf steuerliche Verlustvorräte der Muttergesellschaft.

Zum 31. Dezember 2006 bestehen im Konzernkreis insgesamt steuerliche Verlustvorräte in Höhe von insgesamt 49.478 TEUR (Vj. 74.608 TEUR). Diese sind grundsätzlich bis auf 16.756 TEUR (Vj. 8.634 TEUR) zeitlich unbegrenzt nutzbar.

Es wurden keine passiven latenten Steuern für einbehaltene Gewinne der Tochtergesellschaften bilanziert. Die einbehaltenen Gewinne stehen den Tochtergesellschaften für planmäßige Investitionen zur Verfügung.

Im Geschäftsjahr 2006 wurden latente Steueraufwendungen von insgesamt 118 TEUR (Vj. 1.168 TEUR) erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet. Die Beträge resultieren im Wesentlichen aus der erfolgsneutralen Berücksichtigung der versicherungsmathematischen Gewinne/Verluste bei der Bewertung von Pensionsverpflichtungen sowie der erfolgsneutralen Behandlung von Finanzinstrumenten.

[22] Finanzverbindlichkeiten

Die Finanzverbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		
Finanzierungsleasingverbindlichkeiten	255	2.032
Wechselverbindlichkeiten	1.596	622
	1.851	2.654
Langfristige Finanzverbindlichkeiten		
Finanzierungsleasingverbindlichkeiten	26	1.698
	26	1.698

Die aus Finanzierungsleasing resultierenden Finanzverbindlichkeiten setzen sich zum 31. Dezember 2006 wie folgt zusammen:

in TEUR	bis zu 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	> 5 Jahre	Gesamt
Vertraglich vereinbarte Zahlungen	261	26	0	287
Enthaltene Zinsen	- 6	0	0	- 6
Barwert der Leasingraten	255	26	0	281

[23] Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten	21.932	21.933
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	999	827
	22.931	22.760
Langfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten	29	0
Erhaltene Anzahlungen	4	0
	33	0

[24] Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten entfallen auf die folgenden Positionen:

in TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Steuern	9.422	8.459
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	7.868	8.547
Ausstehende Kaufpreiszahlungen (Akquisitionen)	6.160	6.666
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	3.302	3.544
Übrige	2.185	495
	28.937	27.711
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		
Ausstehende Kaufpreiszahlungen (Akquisitionen)	2.540	3.672
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	123	363
Verbindlichkeiten aus Steuern	43	93
Übrige	59	73
	2.765	4.201

[25] Sonstige Rückstellungen

in TEUR	Sonstige personalbezogene Rückstellungen	Restrukturierungs-rückstellungen	Übrige Sonstige Rückstellungen	Sonstige Rückstellungen gesamt
Stand 01.01.2006	15.196	1.544	11.241	27.981
Währungsumrechnung	- 390	- 23	- 75	- 488
Zuführung	17.911	5.097	14.432	37.440
Inanspruchnahme	- 12.001	- 1.012	- 6.033	- 19.046
Auflösung	- 868	- 25	- 1.733	- 2.626
Stand 31.12.2006	19.848	5.581	17.832	43.261
Davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	1.781	0	4.294	6.075

Übrige Sonstige Rückstellungen

Die übrigen sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Tantieme	10.271	5.229
Mietverpflichtungen	1.753	1.014
Drohverluste PS-Projekte	1.483	125
Rückbauverpflichtungen	783	765
Sonstige Steuern	479	557
Abschlussprüfung	471	530
Prozessrisiken	373	1.478
Garantieverpflichtungen PS-Projekte	247	344
Übrige	1.972	1.199
	17.832	11.241

[26] Rückstellungen für Pensionen

in TEUR	2006	2005
Stand 01.01.	25.108	22.149
Währungsumrechnung	346	319
Zuführung	194	3.527
Inanspruchnahme	- 1.039	- 887
Stand 31.12.	24.609	25.108

in TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Rückstellungen für Pensionen Ausland	14.098	14.790
Rückstellungen für Pensionen Inland	10.511	10.318
	24.609	25.108

Bei den Pensionszusagen in Deutschland handelt es sich um fixe Zusagen an einen ausgewählten Personenkreis.

Ein Teil dieser Zusagen ist durch Rückdeckungs-Lebensversicherungen abgesichert. Die übrigen leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen im Ausland werden im Wesentlichen durch externe Fonds gedeckt.

Parameter in %	Inländische Pläne*		Ausländische Pläne	
	2006	2005	2006	2005
Rechnungszins	4,0	4,0	4,8	4,8
Entgelt-Trend	0,0	0,0	4,3	4,0
Renten-Trend	1,7	1,7	3,0	2,7
Erwartete Verzinsung des Fondsvermögens	4,25	4,5	6,9	6,5

* gewogener Durchschnitt der Einzelpläne

Da bei den inländischen Plänen gehaltsunabhängige fixe Pensionszusagen gewährt werden, ist der Entgelt-Trend mit 0,0 Prozent angesetzt worden.

Die ausländischen Pensionsverpflichtungen werden unter Berücksichtigung landesspezifischer Rechnungsgrundlagen und Parameter ermittelt.

Da im Inland zur Rückdeckung der Pensionsverpflichtungen ausschließlich Lebensversicherungen eingesetzt werden, entspricht die erwartete Verzinsung des Fondsvermögens der von der Versicherungsgesellschaft genannten Mindestverzinsung.

Die erwartete Rendite des Fondsvermögens der ausländischen Pläne wurde als erwartete gewogene Durchschnittsrendite der Anlagenklassen ermittelt. Die erwarteten Renditen der einzelnen Anlageklassen wurden aus den jeweiligen Kapitalmarktverhältnissen abgeleitet.

Bei der Ermittlung der Pensionsaufwendungen werden der geplante Dienstzeitaufwand sowie die erwarteten Erträge des Fondsvermögens berücksichtigt. Die Veränderungen des Anwartschaftsbarwertes und des Fondsvermögens stellen sich wie folgt dar:

Veränderungen des Anwartschaftsbarwertes in TEUR	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne	
	2006	2005	2006	2005
Anwartschaftsbarwert 01.01.	11.179	9.464	38.158	31.263
Dienstzeitaufwand	215	160	1.711	1.402
Rückwirkender Dienstzeitaufwand	0	77	0	0
Zinsaufwand	438	394	1.870	1.632
Versicherungsmathematische Gewinne (-)/ Verluste (+)	250	1.517	1.044	4.262
Pensionszahlungen	- 433	- 433	- 2.169	- 320
Währungsveränderungen	0	0	905	- 81
Anwartschaftsbarwert 31.12.	11.649	11.179	41.519	38.158
Veränderungen des Fondsvermögens in TEUR	2006	2005	2006	2005
Fondsvermögen zum Zeitwert 01.01.	861	632	23.368	17.946
Erträge des Fondsvermögens	43	32	1.579	1.254
Beiträge durch die Arbeitgeber	195	194	2.692	1.996
Beiträge durch Arbeitnehmer	0	0	0	127
Versicherungsmathematische Gewinne (+)/ Verluste (-)	39	3	1.394	1.896
Pensionszahlungen	0	0	- 2.169	- 320
Währungsveränderungen	0	0	557	469
Fondsvermögen zum Zeitwert 31.12.	1.138	861	27.421	23.368
Rückstellungen für Pensionen	10.511	10.318	14.098	14.790

Die Unterschiede zwischen den erwarteten Werten der Pensionsanwartschaften, des Fondsvermögens und der Pensionsrückstellungen sowie deren tatsächlichen Werten stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2003	31.12.2002
Anwartschaftsbarwerte		53.168	49.337	40.727	35.006	32.642
Anwartschaftsbarwerte erwartet	57.319	52.534	48.546	40.805	35.949	33.760
Abweichung		- 634	- 791	78	943	1.118
Abweichung in %		- 1,2	- 1,6	0,2	2,7	3,4
Fondsvermögen		28.559	24.229	18.578	15.340	13.208
Fondsvermögen erwartet	33.382	25.912	24.675	19.640	16.218	17.691
Abweichung		2.647	- 446	- 1.062	- 878	- 4.483
Abweichung in %		9,3	- 1,8	- 5,7	- 5,7	- 33,9
Pensionsrückstellungen		24.609	25.108	22.149	19.666	19.434
Pensionsrückstellungen erwartet	23.937	26.622	23.871	21.165	19.731	16.069
Abweichung		2.013	- 1.237	- 984	65	- 3.365
Abweichung in %		8,2	- 4,9	- 4,4	0,3	- 17,3

Bezogen auf die Pensionsrückstellungen lagen die Abweichungen zwischen den Plan- und den Ist-Werten in den letzten fünf Jahren mit zwei Ausnahmen jeweils unter 5 Prozent. Eine Ausnahme bildet das Geschäftsjahr 2002, in welchem aufgrund der damaligen Schwäche der Kapitalmärkte die geplanten Werte des Fondsvermögens nicht erreicht wurden. Die weitere Ausnahme betrifft das Geschäftsjahr 2006, in dem durch die gute Performance der Aktienmärkte unerwartet hohe Erträge aus dem Fondsvermögen erzielt werden konnten.

Die Anwartschaftsbarwerte aufgedgliedert nach Art der Rückdeckung stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2003	01.01.2003
Anwartschaftsbarwerte vollständig kapitalgedeckt	41.519	38.158	30.657	24.954	23.379
Anwartschaftsbarwerte teilweise kapitalgedeckt	9.747	9.335	7.704	7.863	7.574
Anwartschaftsbarwerte ohne Kapitaldeckung	1.902	1.844	2.366	2.189	1.689
	53.168	49.337	40.727	35.006	32.642

Das Fondsvermögen zur Abdeckung der Pensionsverpflichtungen setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2003	01.01.2003
Aktien	22.296	17.760	9.546	7.518	4.872
Anleihen	4.407	5.141	5.328	6.220	5.390
Lebensversicherungen	1.138	861	632	271	186
Sonstiges	718	467	3.072	1.331	2.760
	28.559	24.229	18.578	15.340	13.208

Insgesamt entwickelten sich die Pensionsrückstellungen seit dem Transformationszeitpunkt 1. Januar 2003 wie folgt:

in TEUR	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2003	01.01.2003
Anwartschaftsbarwerte (Defined benefit obligation (DBO))	53.168	49.337	40.727	35.006	32.642
Barwerte des Fondsvermögens	- 28.559	- 24.229	- 18.578	- 15.340	- 13.208
Pensionsrückstellungen	24.609	25.108	22.149	19.666	19.434

Die realisierten Gewinne des Planvermögens entwickelten sich wie folgt:

in TEUR	2006	2005	2004	2003	2002
Realisierte Gewinne	1.622	1.286	1.149	818	824

Da die realisierten Gewinne des Planvermögens in 2006 mit 3,7 Prozent nur unwesentlich von den geplanten Gewinnen abgewichen sind, wird auf eine Plan/Ist-Abweichungsanalyse verzichtet.

Die erwarteten Beiträge des Software AG-Konzerns zum Planvermögen für das Geschäftsjahr 2007 betragen 2.030 TEUR.

Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste nach Berücksichtigung latenter Steuern entwickelten sich seit dem Transformationszeitpunkt 1. Januar 2003 wie folgt:

in TEUR	Kumuliert	2006	2005	2004	2003
Versicherungsmathematische Gewinne	2.825	999	1.327	279	220
Versicherungsmathematische Verluste	7.917	891	3.891	2.701	434
Versicherungsmathematische Netto-Gewinne/-Verluste	- 5.092	108	- 2.564	- 2.422	- 214
Davon in den Gewinnrücklagen erfasst	- 4.878	108	- 2.564	- 2.422	0
Davon als Aufwand erfasst	- 214	0	0	0	- 214

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung gebuchte Aufwand bezüglich der Pensionsverpflichtungen setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2006	2005
Dienstzeitaufwand	1.926	1.562
Rückwirkender Dienstzeitaufwand	0	77
Zinsaufwand abzüglich Erträge Fondsvermögen	686	740
	2.612	2.379

Dieser Aufwand wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung wie folgt erfasst:

in TEUR	2006	2005
Herstellkosten des Umsatzes	548	416
Forschungs- und Entwicklungskosten	120	108
Vertriebskosten	922	791
Allgemeine Verwaltungskosten	336	324
Finanzergebnis	686	740
	2.612	2.379

[27] Steuerrückstellungen

in TEUR	2006	2005
Stand 01.01.	15.711	14.291
Währungsumrechnung	- 586	185
Zuführung	9.623	10.363
Inanspruchnahme	- 9.913	- 9.128
Auflösung	- 109	0
Stand 31.12.	14.726	15.711

[28] Passiver Rechnungsabgrenzungsposten

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten betrifft Vorauszahlungen von Kunden im Zusammenhang mit Erlösen aus Wartungsverträgen. Die Auflösung der Abgrenzung und Ertragserfassung erfolgt in der Periode, in der die Leistung von der Software AG erbracht wird.

[29] Eigenkapital

Die Entwicklung des Eigenkapitals ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung zum 31. Dezember 2006 wie folgt dargestellt.

ENTWICKLUNG DES EIGENKAPITALS ZUM 31. DEZEMBER 2005

in TEUR	Stammaktien								Gesamt
	Anzahl	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Konzernergebnis	Währungsumrechnungsdifferenzen	Übrige Rücklagen	Minderheitsanteile	
Eigenkapital zum 01.01.2005	27.266.752	81.800	132	231.157	0	- 41.574	51.847	240	323.602
Ausgabe neuer Aktien	769.257	2.308	19.242						21.550
Stock Options (IFRS 2)			1.054						1.054
Ergebnis nach Steuern					61.625			141	61.766
Dividendenzahlung				- 20.450					- 20.450
Differenzen aus der Währungsumrechnung						26.371			26.371
Ergebnisneutrale Anpassung aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten							- 1.250		- 1.250
Ergebnisneutrale Anpassung aus der Kursbewertung von Nettoinvestitionsdarlehen in ausländische Geschäftsbetriebe							- 17.091		- 17.091
Ergebnisneutrale Anpassung aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen				- 2.564					- 2.564
Eigenkapital zum 31.12.2005	28.036.009	84.108	20.428	208.143	61.625	- 15.203	33.506	381	392.988

ENTWICKLUNG DES EIGENKAPITALS ZUM 31. DEZEMBER 2006

Eigenkapital zum 01.01.2006	28.036.009	84.108	20.428	269.768	0	- 15.203	33.506	381	392.988
Ausgabe neuer Aktien	76.706	230	1.927						2.157
Stock Options (IFRS 2)			1.221						1.221
Ergebnis nach Steuern					72.920			256	73.176
Dividendenzahlung				- 22.429					- 22.429
Differenzen aus der Währungsumrechnung						- 25.930			- 25.930
Ergebnisneutrale Anpassung aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten							130		130
Ergebnisneutrale Anpassung aus der Kursbewertung von Nettoinvestitionsdarlehen in ausländische Geschäftsbetriebe							810		810
Ergebnisneutrale Anpassung aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen				108					108
Eigenkapital zum 31.12.2006	28.112.715	84.338	23.576	247.447	72.920	- 41.133	34.446	637	422.231

Bedingtes Kapital

Zum 31. Dezember 2006 bestand folgendes bedingtes Kapital:

- 1.) in Höhe von bis zu 2.732 TEUR eingeteilt in bis zu 910.616 Inhaberaktien zur Bedienung von Bezugsrechten aus dem ersten Aktienoptionsprogramm (Management Incentive Plan I, MIP I) für Vorstandsmitglieder und leitende Mitarbeiter im Konzern. Die Voraussetzungen dieses Programms und der Stand der Zuteilungen/Ausübungen sind unter den Sonstigen Angaben/Aktienorientierte Vergütung dargestellt.

Basierend auf der Optionsausübung von leitenden Mitarbeitern und ehemaligen Vorständen in 2006 hat der Vorstand diese Ermächtigung zur bedingten Kapitalerhöhung in Höhe von 34 TEUR – eingeteilt in 11.250 Inhaberaktien – in Anspruch genommen.

- 2.) in Höhe von bis zu 3.000 TEUR eingeteilt in bis zu 1.000.000 Inhaberaktien zur Bedienung von Bezugsrechten aus dem zweiten Aktienoptionsprogramm (Management Incentive Plan II, MIP II) für Vorstandsmitglieder und leitende Mitarbeiter der Software AG-Gruppe. Die Voraussetzungen dieses Programms und der Stand der Zuteilungen/Ausübungen ist unter den Sonstigen Angaben/Aktienorientierte Vergütung dargestellt.

Der Vorstand hat bis zum 31. Dezember 2006 von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

- 3.) in Höhe von 33.000 TEUR eingeteilt in bis zu 11.000.000 Inhaberaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 3,00 Euro zur Gewährung von Optionsrechten und der Vereinbarung von Optionspflichten aus Optionsschuldverschreibungen bzw. von Wandlungsrechten und Wandlungspflichten im Gesamtnennbetrag bis zu 500.000 TEUR mit einer Laufzeit von längstens 15 Jahren nach Maßgabe der Anleihebedingungen an die Inhaber von Wandelschuldverschreibungen, die auf der Hauptversammlung am 13. Mai 2005 beschlossen wurden. Der Vorstand kann mit Zustimmung des Aufsichtsrats gemäß dieser Ermächtigung bis zum 12. Mai 2010 beschließen, dass von der Software AG oder einer unmittelbaren oder mittelbaren 100-prozentigen Beteiligungsgesellschaft der Software AG die dargestellten Rechte gegeben werden.

Den Aktionären ist hierbei mit Ausnahme der nachfolgend aufgeführten Fälle ein Bezugsrecht einzuräumen.

Der Vorstand ist ermächtigt, Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen.

Der Vorstand ist mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre vollständig auszuschließen, sofern er nach pflichtgemäßer Prüfung zu der Auffassung gelangt, dass der Ausgabepreis der Options- oder Wandelanleihen ihren nach anerkannten, insbesondere finanzmathematischen Methoden ermittelten hypothetischen Marktwert nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung zum Ausschluss des Bezugsrechts gilt jedoch nur für Options- und Wandelanleihen mit einem Options- bzw. Wandlungsrecht oder einer Options- und Wandlungspflicht auf Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 8.180 TEUR oder, falls dieser Betrag niedriger sein sollte, von 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals.

Der Vorstand hat bis zum 31. Dezember 2006 von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

Genehmigtes Kapital

Zum 31. Dezember 2006 ist der Vorstand des Weiteren ermächtigt, in der Zeit bis zum 12. Mai 2011 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 41.804 TEUR durch Ausgabe von bis zu 13.934.544 Stück neuen Inhaberaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital). Den Aktionären ist hierbei mit Ausnahme der nachfolgend aufgeführten Fälle ein Bezugsrecht einzuräumen:

- Der Vorstand ist ermächtigt, Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen.
- Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre für einen Nennbetrag von bis zu insgesamt 89 TEUR für den Zweck auszuschließen, die neuen Aktien an Mitarbeiter der Gesellschaft und mit ihr verbundener Unternehmen i.S.d. §§ 15 ff. Aktiengesetz im Rahmen eines Mitarbeiterprogramms auszugeben. Die neuen Aktien können auch von einem Kreditinstitut mit der Maßgabe übernommen werden, dass sie nach Weisung der Gesellschaft ausschließlich von den berechtigten Mitarbeitern erworben werden können.
- 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 oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt.
- Der Vorstand wurde 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 Grundkapitals im Zeitpunkt der erstmaligen Ausnutzung dieser Ermächtigung nicht übersteigen und wenn der Ausgabebetrag den Börsenwert 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 Wandelschuldverschreibungen mit Options- oder Wandlungsrecht oder mit Wandlungspflicht auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit des genehmigten Kapitals unter Ausschluss des Bezugsrechts in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden.

Basierend auf der Optionsausübung von Mitarbeitern der Gesellschaft in 2006 hat der Vorstand diese Ermächtigung zur genehmigten Kapitalerhöhung in Höhe von 196 TEUR – eingeteilt in 65.456 Inhaberaktien – in Anspruch genommen.

Erwerb eigener Aktien

Gemäß dem Hauptversammlungsbeschluss vom 12. Mai 2006 ist die Gesellschaft bis zum 11. November 2007 ermächtigt,

- a) Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 8.411 TEUR zu erwerben.
- b) Der Erwerb erfolgt über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots.

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 oder der Verpflichtung zum Erwerb um nicht mehr als 10 Prozent übersteigen oder unterschreiten. Erfolgt der Erwerb auf Grund eines öffentlichen Angebots, 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 – am fünften bis neunten Börsenhandelstag vor der Veröffentlichung des Angebots bis zu 20 Prozent übersteigen oder 20 Prozent unterschreiten. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück je Aktionär kann vorgesehen werden.

- c) Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Veräußerung der erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre in anderer Weise als über die Börse oder durch Angebot an alle 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 insgesamt höchstens 8.411 TEUR. 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 Wandlungspflicht auszugeben sind, sofern 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 Börsentagen vor der Veräußerung.
- d) Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre
 - (i) an Dritte zu veräußern, soweit dies zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen und/oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt;
 - (ii) Vorstand und Führungskräften der Gesellschaft und verbundener Unternehmen im Rahmen des Aktienoptionsprogramms der Gesellschaft für Vorstand und Führungskräfte (Beschluss zu Tagesordnungspunkt 8.b) der Hauptversammlung vom 27. April 2001) zum Erwerb anzubieten; oder
 - (iii) 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.
- e) Darüber hinaus wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bei einer Veräußerung erworbener eigener Aktien durch Angebot an alle Aktionäre den Inhabern der von der Gesellschaft oder einer 100-prozentigen unmittelbaren oder mittelbaren Beteiligungsgesellschaft der Gesellschaft ausgegebenen Optionsscheine und Wandelschuldverschreibungen ein Bezugsrecht auf die Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- bzw. Wandlungsrechts bzw. Erfüllung der Options- oder Wandlungspflicht zustehen würde.

- f) Ferner ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die erworbenen eigenen Aktien ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss ganz oder zum Teil, auch in mehreren Teilschritten, einzuziehen.
- g) Die Ermächtigungen zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien können jeweils ganz oder in Teilen, in letzterem Fall auch mehrmals, ausgeübt werden. Der Erwerb eigener Aktien darf in Verfolgung eines oder mehrerer der genannten Zwecke erfolgen.
- h) Die auf der Hauptversammlung vom 13. Mai 2005 zu Tagesordnungspunkt 7 – Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien – beschlossene und bis zum 12. November 2006 befristete Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wurde aufgehoben.

Der Vorstand hat bis zum 31. Dezember 2006 von seiner Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien keinen Gebrauch gemacht.

Dividende

Auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat beschloss die Hauptversammlung am 12. Mai 2006, aus dem Bilanzgewinn der Konzernobergesellschaft Software AG des Jahres 2005 in Höhe von 60.465 TEUR eine Dividende in Höhe von 22.429 TEUR auszuschütten und 38.036 TEUR auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende in Höhe von 0,80 Euro je Aktie.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn der Konzernobergesellschaft Software AG des Jahres 2006 in Höhe von 77.080 TEUR eine Dividende in Höhe von 25.301 TEUR auszuschütten und 51.779 TEUR auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende in Höhe von 0,90 Euro je Aktie.

[30] Übrige Rücklagen

In den übrigen Rücklagen werden Differenzen, die aus der Währungsumrechnung von Abschlüssen wirtschaftlich selbstständiger ausländischer Tochtergesellschaften in die Berichtswährung resultieren, ausgewiesen. Zudem sind die Effekte aus der erfolgsneutralen Bewertung von Finanzinstrumenten enthalten. Umrechnungsdifferenzen aus monetären Posten, die im Wesentlichen als Teil einer Nettoinvestition in eine wirtschaftlich selbstständige ausländische Teileinheit anzusehen sind, werden ebenfalls in dieser Position erfasst. Der Ansatz der Beträge erfolgt auf einer Nach-Steuer-Basis.

Von den zum 31. Dezember 2005 in den übrigen Rücklagen erfassten unrealisierten Ergebnisanteilen wurden im laufenden Geschäftsjahr 2006 7.912 TEUR erfolgswirksam vereinnahmt.

[31] Minderheitsanteile

Die Minderheitsanteile betreffen die Fremddanteile von 49 Prozent an der im Jahr 2003 zusammen mit iGate Global Solutions Limited gegründeten Joint Venture Gesellschaft Software AG (India) Pvt. Ltd., Pune, Indien (SAG-IN).

[32] Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Der Finanzmittelfonds (184.774 TEUR) setzt sich zusammen aus den Bilanzpositionen Kassen- und Bankguthaben (163.199 TEUR) sowie aus der Position Wertpapiere (21.575 TEUR). Hierbei sind in der Position Wertpapiere kurzfristige, äußerst liquide Finanzinvestitionen, die nur geringen Kursschwankungen unterliegen, ausgewiesen.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit enthält Zinsauszahlungen in Höhe von 4.379 TEUR sowie Zins-einzahlungen in Höhe von 11.724 TEUR. Der Mittelabfluss für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände resultiert überwiegend aus dem Erwerb von Hard- und Software sowie Büro- und Geschäftsausstattung.

Im Geschäftsjahr 2006 wurden Anschaffungen mittels Finanzierungsleasing mit einem Volumen von 8 TEUR getätigt. Diese nicht zahlungswirksamen Transaktionen sind nicht in der Kapitalflussrechnung enthalten.

Die Position „Tilgung kurzfristiger akquisitionsbedingter Verbindlichkeiten sowie Tilgung Finanzverbindlichkeiten“ betrifft im Jahr 2006 mit 3.457 TEUR die Rückzahlung von Verbindlichkeiten im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen.

Die aus dem Rückgang wichtiger Wechselkurse resultierenden Wertänderungen der Bilanzposition flüssige Mittel werden separat als bewertungsbedingte Veränderungen des Finanzmittelfonds mit – 8.678 TEUR ausgewiesen.

Die Software AG definiert den „Free Cashflow“ als Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Cashflow aus Investitionstätigkeit ohne Investitionen in konsolidierte Unternehmen.

in TEUR	2006	2005
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	61.390	55.702
abzüglich Cashflow aus Investitionstätigkeit	- 5.787	- 19.043
zuzüglich Investitionen in konsolidierte Unternehmen	+ 597	+ 8.989
Free Cashflow	56.200	45.648

SEGMENTBERICHT ZUM 31. DEZEMBER 2006						
in TEUR	Nordeuropa, USA	Süd- und Westeuropa	Zentral- und Osteuropa, Asien	Summe Regionen	Zentral- funktionen, F&E und Konsolidie- rung	Konzern
Lizenzen	87.676	33.011	45.083	165.770	- 28	165.742
Wartung	108.171	27.334	51.947	187.452	- 174	187.278
Dienstleistung	34.511	63.080	30.579	128.170	- 1.956	126.214
Sonstige	1.131	1.868	157	3.156	577	3.733
Umsatzerlöse	231.489	125.293	127.766	484.548	- 1.581	482.967
Operatives Ergebnis (EBITA)	72.684	- 7.273	20.021	85.432	25.785	111.217
Finanzergebnis						7.339
Ergebnis vor Steuern						118.556
Steuern						- 45.380
Jahresüberschuss						73.176
Minderheitsanteile						- 256
Konzernergebnis						72.920
Abschreibungen	1.602	2.888	737	5.227	2.988	8.215
Vermögen	291.254	104.152	36.252	431.658	212.219	643.877
Beteiligungen	0	238	0	238	0	238
Schulden	96.787	29.958	25.479	152.224	69.422	221.646
Segmentinvestitionen	1.252	1.418	858	3.528	2.909	6.437
Nicht zahlungswirksame Erträge	1.845	146	545	2.536	12.484	15.020
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen	27.103	9.421	12.315	48.839	22.390	71.229
Mitarbeiter	526	938	431	1.895	726	2.621

SEGMENTBERICHT ZUM 31. DEZEMBER 2005

in TEUR	Nordeuropa, USA	Süd- und Westeuropa	Zentral- und Osteuropa, Asien	Summe Regionen	Zentral- funktionen, F&E und Konsolidie- rung	Konzern
Lizenzen	63.330	33.374	34.894	131.598	31	131.629
Wartung	107.358	26.347	48.079	181.784	- 356	181.428
Dienstleistung	36.196	56.451	31.810	124.457	- 1.719	122.738
Sonstige	553	917	194	1.664	574	2.238
Umsatzerlöse	204.437	117.089	114.977	439.503	- 1.470	438.033
Operatives Ergebnis (EBITA)	52.814	13.129	16.991	82.934	13.471	96.405
Finanzergebnis						4.736
Ergebnis vor Steuern						101.141
Steuern						- 39.375
Jahresüberschuss						61.766
Minderheitsanteile						- 141
Konzernergebnis						61.625
Abschreibungen	2.073	1.780	746	4.599	3.338	7.937
Vermögen	277.585	101.757	24.710	404.052	195.285	599.337
Beteiligungen	0	724	0	724	0	724
Schulden	98.501	23.442	18.498	140.441	65.908	206.349
Segmentinvestitionen	4.550	17.756	500	22.806	5.834	28.640
Nicht zahlungswirksame Erträge	2.536	1.222	1.097	4.855	6.011	10.866
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen	21.039	9.616	6.993	37.648	26.796	64.444
Mitarbeiter	647	972	447	2.066	684	2.750

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung ist nach IAS 14 (Segment Reporting) aufgestellt. Die Segmentierung folgt der internen Steuerung und Berichterstattung des Konzerns. Zum Januar 2006 wurden zur Optimierung der Steuerung des Konzerns einzelne Vertriebsgebiete neu zugeordnet. Da die Muttergesellschaft Software AG sowie die Forschungs- und Entwicklungsgesellschaften SAG-IN und SAG-ISR und die nicht operative Zwischenholding SIH sowie die nicht operativ tätigen Gesellschaften SAG-MK, SAG-BULG, SAG-PS und SAG-IRL nahezu ausschließlich konzerninterne Umsätze aufweisen, wurden diese Gesellschaften in die Spalte „Forschung und Entwicklung, Zentralfunktionen und Konsolidierung“ eingestellt.

Regionen 2006	Regionen 2005
(1) Das Segment Nordeuropa, USA beinhaltet die SAG-USA-Gruppe (ohne die Erlöse der Vertriebspartner Israel, Japan und des Geschäftsbereiches Lateinamerika), SAG-CAN, SAG-UK, SAG-I, SAG-F, SAG-DK, SAG-N, SAG-S, SAG-SF, SAG-ZA sowie die Erlöse des Vertriebspartners in Südafrika.	(1) Das Segment Nordeuropa, USA beinhaltet die SAG-USA-Gruppe (ohne die Erlöse der Vertriebspartner Israel, Japan und des Geschäftsbereiches Lateinamerika), SAG-CAN, SAG-UK, SAG-DK, SAG-N, SAG-S, SAG-SF, SAG-ZA sowie die Erlöse des Vertriebspartners in Südafrika.
(2) Das Segment Süd- und Westeuropa umfasst die Gesellschaften SAG-E mit den Tochtergesellschaften SAG-P, SAG-CL und SAG-ESYS, SAG-B, SAG-TR, SAG-MEX, SAG-ME, SAG-SA, SAG-GULF, SAG-ISR mit der Tochtergesellschaft SAG-ISRUS, SAG-LATAM mit den Tochtergesellschaften SAG-CLSA, SAG-VEN, AZA, SAG-BRA, SAG-PUER sowie SAG-PAN mit den Tochtergesellschaften SINSa und SAG-CR.	(2) Das Segment Süd- und Westeuropa umfasst die Gesellschaften SAG-E mit den Tochtergesellschaften SAG-P, SAG-CL und SAG-ESYS, SAG-F, SAG-I, SAG-B, SAG-NL, SAG-TR, SAG-MEX sowie den Geschäftsbereich Griechenland der Gesellschaft SAG-ME und den Geschäftsbereich Lateinamerika der SAG-USA-Gruppe. Ab dem 2. Halbjahr 2005 ersetzt den Geschäftsbereich Lateinamerika die neu gegründete Gesellschaft SAG-LATAM mit den Tochtergesellschaften SAG-VEN, AZA, SAG-BRA, SAG-PUER sowie SAG-PAN mit den Tochtergesellschaften SINSa und SAG-CR.
(3) Das Segment Zentral- und Osteuropa, Asien setzt sich aus den Gesellschaften SAG-D, SAG-NL, SAG-PL, SAG-CS, SAG-A, SAG-CH, SAG-AUS (Holding) SAG-AUS, SAG-PHI, SAG-HK, SAG-SIN, SAG-AP, SAG-JAP, SAG-CHINA, SAG-RUS, SAG-MAL sowie den Erlösen der Vertriebspartner Israel und Japan der SAG-USA-Gruppe zusammen.	(3) Das Segment Zentral- und Osteuropa, Asien setzt sich aus den Gesellschaften SAG-D, SAG-ME (ohne die Erlöse des Geschäftsbereichs Griechenland), SAG-PL, SAG-CS, SAG-A, SAG-CH, SAG-AUS (Holding), SAG-AUS, SAG-PHI, SAG-HK, SAG-SIN, SAG-AP, SAG-CHINA, SAG-RUS, SAG-MAL sowie den Erlösen der Vertriebspartner Israel und Japan der SAG-USA-Gruppe zusammen. Ab dem 2. Quartal 2005 fließt außerdem die SAG-ISR mit der Tochtergesellschaft SAG-ISRUS ein.

Inhalte der einzelnen Berichtszeilen:

- Der Außenumsatz repräsentiert den Umsatz der Regionen mit Konzern-Externen. Da keine nennenswerten intersegmentiellen Beziehungen bestehen, wurde auf eine getrennte Darstellung der internen und externen Umsätze verzichtet.
- Die Segmentsteuerungsgröße „Operatives EBITA“ beschreibt den Jahresüberschuss der Periode vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, außerordentlichen Posten und Firmenwertabschreibungen.
- Das Segmentvermögen setzt sich aus dem Anlagevermögen (immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen, Beteiligungen an assoziierten Unternehmen) und dem Umlaufvermögen (ohne flüssige Mittel und Wertpapiere sowie konzerninternen Forderungen und Ertragsteuerforderungen) zusammen. Derivative Firmenwerte sind den Segmenten zugerechnet.

- Die Segmentverbindlichkeiten betreffen die unverzinslichen Verbindlichkeiten (ohne Finanzverbindlichkeiten, Ertragsteuerverbindlichkeiten und konzerninternen Verbindlichkeiten).
- Die Segmentinvestitionen beziehen sich auf die materiellen und immateriellen Vermögenswerte sowie Beteiligungen.
- Die Abschreibungen betreffen das den einzelnen Geschäftsfeldern zugeordnete Segmentvermögen.

Sonstige Angaben

Marktrisiken und Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten

Als international operierendes Unternehmen ist Software AG in unterschiedlichen Währungsräumen tätig und damit Wechselkursrisiken ausgesetzt. Das Management überwacht diese Risiken laufend. Auf Grundlage interner Richtlinien werden derivative Finanzinstrumente eingesetzt, um Risiken aus Zinssatzänderungen, Wechselkursänderungen oder Wertänderungen der Geldanlagen zu reduzieren. Der Abschluss derivativer Sicherungsgeschäfte erfolgt zur Absicherung bestehender Risikopositionen oder von Geschäftsvorfällen, deren Eintritt mit hoher Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist.

a) Zinsrisiken

Die Gesellschaft ist Zinsschwankungen ausgesetzt. Da keine Kreditverbindlichkeiten bestehen, ergeben sich Zinsrisiken im Wesentlichen in Bezug auf die flüssigen Mittel im Konzern.

Durch den Fokus der Geldanlagen auf kurze Laufzeiten und Investments mit geringen Wertschwankungen führen Marktzinsschwankungen zu Veränderungen des Zinsergebnisses. Um diese Abhängigkeit abzuschwächen, werden in sehr geringem Umfang Zinsderivate, im Wesentlichen Forward Rate Agreements oder Swaps eingesetzt. Diese werden jeweils zum Marktwert bewertet, die Wertänderungen werden erfolgswirksam berücksichtigt.

b) Wechselkursrisiken

Zur Absicherung von zukünftigen Wechselkursschwankungen werden Devisentermin- sowie Devisenoptionsgeschäfte abgeschlossen. Als Optionen werden neben einfachen Euro-Call-Optionen auch Optionskombinationen aus gekaufter Euro-Call-Option und verkaufter Euro-Put-Option eingesetzt. Hierbei gleichen sich die Prämienzahlungen im Regelfall aus. Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten werden nach Möglichkeit saldiert und lediglich die verbleibende Nettoposition abgesichert. Auch zu erwartende Cashflows werden entsprechend den internen Regeln abgesichert.

Die Bewertung der Sicherungsgeschäfte erfolgt zum Marktwert. Der Ausweis in der Bilanz erfolgt innerhalb der sonstigen Vermögensgegenstände bzw. der kurzfristigen Verbindlichkeiten. Marktwertänderungen derivativer Finanzinstrumente, die der Absicherung des zukünftigen Fremdwährungs-Cashflows dienen, werden solange in den übrigen Rücklagen gezeigt, bis das Grundgeschäft ergebniswirksam wird. Die nicht effektiven Anteile dieser Cashflow Hedges sowie Wertänderungen von Sicherungsgeschäften, welche nicht die Voraussetzungen des Hedge Accounting erfüllen, werden sofort erfolgswirksam im laufenden Jahresergebnis ausgewiesen.

c) Wertänderungsrisiken

In Übereinstimmung mit der Konzernpolitik werden die Anlagen über die Merkmale Laufzeit, Art der Verzinsung und Rating derart gesteuert, dass aus Sicht des Unternehmens nennenswerte Wertschwankungen nicht zu erwarten sind.

d) Kreditrisiko

Software AG ist einem Ausfallrisiko ausgesetzt, wenn Vertragspartner ihren Verpflichtungen nicht nachkommen. Alle Finanzinstrumente sind mit Banken sehr guter Bonität abgeschlossen. Das Ausfallrisiko unserer Geschäftspartner wird als sehr gering angesehen.

Volumen und Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten

Die nachfolgenden Tabellen zeigen das Transaktionsvolumen sowie die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente per 31.12.2006 und 31.12.2005. Die Marktwerte der Finanzinstrumente basieren auf den von den jeweiligen Banken zur Verfügung gestellten Werten und entsprechen den Wiederbeschaffungskosten am Bilanzstichtag.

Ertrags-/Aufwandseffekte aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten:

FINANZINSTRUMENTE (FAIR VALUE HEDGES)

in TEUR	Währung	Transaktionsvolumen		Positiver Marktwert		Negativer Marktwert	
		2006	2005	2006	2005	2006	2005
Devisenterminkontrakte	GBP	1.037	0	0	0	4	0
	USD	1.577	2.458	65	0	0	70
Währungsoptionen	USD	3.189	2.492	136	21	1	0
Zins-Swap	EUR	5.000	0	0	0	42	0
Aktienoptionen	EUR	2.308	0	675	0	0	0

Die dargestellten Finanzinstrumente dienen der Absicherung eines erfassten Vermögenswertes oder einer Verbindlichkeit (Fair Value Hedges). Wertänderungen wurden erfolgswirksam gebucht.

Zur Absicherung der aus dem PPS-Programm resultierenden Cashflow-Risiken hat die Gesellschaft bei Banken derivative Finanzinstrumente auf die Aktie der Software AG erworben. Die hieraus resultierenden Marktwertänderungen reduzieren die Wertänderungen der PPS-Zusagen in Bezug auf die Performance der Software AG Aktie. Der positive Marktwert dieser Finanzinstrumente wird saldiert mit dem negativen Marktwert der PPS-Zusagen in den Personalkosten ausgewiesen.

Darüber hinaus bestehen Vereinbarungen zur Absicherung von geplanten Transaktionen (Cashflow Hedges). Die Wertänderungen dieser Finanzinstrumente werden in den übrigen Rücklagen ausgewiesen. Sobald das erwartete Grundgeschäft realisiert ist, werden die in den übrigen Rücklagen gebuchten Wertänderungen erfolgswirksam umgebucht.

Effekte auf die übrigen Rücklagen aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten:

FINANZINSTRUMENTE (CASHFLOW HEDGES)

in TEUR	Währung	Transaktionsvolumen		Positiver Marktwert		Negativer Marktwert	
		2006	2005	2006	2005	2006	2005
Devisenterminkontrakte	USD	3.920	9.885	139	9	0	164

Aus den bestehenden Sicherungsgeschäften ergibt sich ein maximales Ausfallrisiko in Höhe der bilanzierten Marktwerte.

Die Finanzinstrumente zur Absicherung von Zins- und Währungsrisiken weisen Restlaufzeiten von unter einem Jahr auf. Die Aktienoptionen zur Sicherung der PPS-Zusagen haben Laufzeiten bis maximal Februar 2009.

Der Einsatz der derivativen Finanzinstrumente erfolgt zur Absicherung bestehender oder erwarteter Zins-, Fremdwährungs- oder sonstiger Marktrisiken.

Geldanlagepolitik

Die Geldanlagen der Software AG erfolgen sehr konservativ. Es werden überwiegend Festgelder und kurzfristige festverzinsliche Wertpapiere erworben, deren Bonität mindestens Investment Grade erreicht. Die Verzinsung des angelegten Kapitals erreicht im Durchschnitt des Geschäftsjahres 2006 ca. 4,3 Prozent.

Operating Lease

Im Konzern bestehen im Wesentlichen Miet- bzw. Operating-Leasingverträge für Geschäftsräume, Kraftfahrzeuge und EDV-Ausstattung. Die Leasingzahlungen aus Operating-Leasingverträgen werden als Aufwand über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst.

in TEUR	bis zu 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	> 5 Jahre	Gesamt
Vertraglich vereinbarte Zahlungen	9.721	27.760	8.776	46.257
Erwartete Erträge aus Untervermietungen	818	1.760	0	2.578

Haftungsverhältnisse

Für die folgenden, zum Nominalwert angegebenen Eventualverbindlichkeiten wurden zum 31. Dezember 2006 keine Rückstellungen gebildet, da eine Inanspruchnahme als eher unwahrscheinlich eingeschätzt wurde:

in TEUR	2006	2005
Bürgschaften	11.723	8.113
Sonstiges	5.243	1.317
	16.966	9.430

Saisonale Einflüsse

Die Umsatzerlöse und das Ergebnis vor Steuern verteilen sich über das Geschäftsjahr 2006 wie folgt:

in TEUR	1. Quartal 2006	2. Quartal 2006	3. Quartal 2006	4. Quartal 2006	2006
Umsatzerlöse	113.795	121.031	113.762	134.379	482.967
in % des Jahresumsatzes	23,6	25,1	23,5	27,8	100
Ergebnis vor Steuern	23.602	31.822	27.794	35.338	118.556
in % des Jahresergebnisses	19,9	26,8	23,5	29,8	100

Eine strukturell vergleichbare unterjährige Verteilung der Umsatzerlöse war auch in früheren Jahren zu beobachten und resultiert im Wesentlichen aus dem Einkaufsverhalten unserer Kunden. Dadurch bedingt ist auch in Zukunft mit einer vergleichbaren unterjährigen Umsatz- und Ergebnisentwicklung zu rechnen.

Erläuterungen wesentlicher Geschäftsvorfälle

Im Zuge des Professional Service Margin Improvement Project sowie anderer Organisationsanpassungsmaßnahmen entstanden Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 5.740 TEUR.

Des Weiteren wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 6.770 TEUR gegenüber Kunden mit guter Bonität aufgrund erheblicher Zahlungsverzüge wertberichtigt. Im Durchschnitt der letzten 4 Jahre waren Wertberichtigungen in Höhe von 3.455 TEUR erforderlich.

Aufgrund einer in naher Zukunft geplanten Rückzahlung eines konzerninternen Darlehens, welches aus einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb resultiert, konnten die betreffenden Währungskursdifferenzen nicht mehr gemäß IAS 21.32 i. v. m. IAS 21.15 in den sonstigen Rücklagen belassen werden. Daher entstanden zum Zeitpunkt der Umgliederung sonstige betriebliche Erträge aus Währungskursgewinnen in Höhe von 9.955 TEUR.

Beschäftigte

Zum 31. Dezember 2006 betrug die effektive Mitarbeiterzahl (d.h. Teilzeitkräfte werden nur anteilig berücksichtigt) nach Mitarbeiterqualifikation:

in TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Wartung und Service	1.190	1.296
Vertrieb und Marketing	590	633
Verwaltung	440	450
Forschung und Entwicklung	401	371
	2.621	2.750

Am Bilanzstichtag 31. Dezember 2006 waren absolut 2.694 Mitarbeiter (Vj. 2.836) im Konzern beschäftigt.

Die durchschnittliche Anzahl der absoluten Mitarbeiter (d.h. Teilzeitkräfte werden voll erfasst) des Software AG Konzerns in 2006 betrug 2.780 (Vj. 2.717).

Personalaufwand

Im Geschäftsjahr 2006 und im Vorjahr setzten sich die Personalaufwendungen wie folgt zusammen:

in TEUR	2006	2005
Löhne und Gehälter	192.917	178.140
Soziale Abgaben	30.670	29.942
Aufwendungen für Altersversorgung	6.272	5.457
	229.859	213.539

Aktienoptionsprogramme

Die Software AG hat unterschiedliche Aktienoptionsprogramme für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter im Konzern, die aufgrund der Übergangsregelungen des IFRS 2 im Geschäftsjahr 2006 zu Personalaufwand in Höhe von 1.221 TEUR geführt haben.

1. Aktienoptionsprogramm für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter

Zum 31. Dezember 2006 waren an Führungskräfte und Mitarbeiter 6.750 Bezugsrechte vergeben. Amtierende Mitglieder des Vorstands verfügen über keine Optionen aus diesem Programm. Gegenüber dem 31. Dezember 2005 hat sich die Anzahl durch Ausübung um 76.706 Optionen verringert.

Die Optionen haben eine Laufzeit von sieben Jahren ab dem Zeitpunkt ihrer Gewährung. Sie können während der Laufzeit, beginnend nach einer Wartezeit von 24 Monaten nach Zusage, nur jeweils vierteljährlich im Anschluss an die Veröffentlichung des Jahresergebnisses, des Halbjahresergebnisses und der Quartalsergebnisse ausgeübt werden.

Der Bezugspreis pro Aktie bei Ausübung der Option beträgt 28,12 Euro. Um die Optionen ausüben zu können, mussten die drei folgenden Voraussetzungen erfüllt sein:

- (1) Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit gemäß HGB des Konzerns musste in den Jahren 1997 bis 1999 um insgesamt 30 Prozent steigen.
- (2) Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Konzerns beträgt in dem der Ausübung der Option vorangehendem Jahr mindestens 10 Prozent des Umsatzes.
- (3) Der Aktienkurs liegt bei Optionsausübung über dem Mindestpreis von 30 Euro pro Aktie.

Die erste Bedingung wurde durch die Ergebnisse der Jahre 1997 bis 1999 erreicht. Durch die im Geschäftsjahr 2005 erzielte Umsatzrendite in Höhe von 22 Prozent wurde die zweite Bedingung dieses Programms erfüllt. Da der Kurs der Software AG Aktie im Geschäftsjahr 2006 ständig über 30 Euro lag, war auch die dritte Ausübungsbedingung dieses Aktienoptionsprogrammes erfüllt.

Dadurch bedingt wurden im ersten Quartal 2006 3.250 Optionen ausgeübt. Der Kurs der Aktie lag zu diesem Zeitpunkt bei 46,50 Euro. Im zweiten Quartal wurden 8.000 Aktienoptionen zu einem Marktpreis der Aktie von 40,84 Euro und weitere 65.456 Aktienoptionen zu einem Marktpreis von 39,03 Euro ausgeübt. Die restlichen 6.750 Optionen können bis zum 31. Juli 2008 ausgeübt werden.

Das Optionsprogramm führte im Geschäftsjahr 2006 zu Personalaufwand in Höhe von 98 TEUR.

Der diesem Aufwand zugrunde liegende durchschnittliche Marktwert der Optionen in Höhe von 3,28 Euro je Aktienoption wurde mittels des Black-and-Scholes-Modells ermittelt.

Der Berechnung wurden folgende Parameter zugrunde gelegt:

Parameter	
Erwartete durchschnittliche Dauer bis zur Ausübung in Jahren	2,8
Risikofreier Anlagezinssatz	2,81 %
Erwartete Volatilität für drei Jahre zum Bewertungszeitpunkt	50 %
Erwartete Dividendenrendite	3 %
Gewichteter durchschnittlicher Aktienkurs zu den Ausgabezeitpunkten	16,84 Euro
Ausübungspreis	28,12 Euro

Bei der Ermittlung der durchschnittlichen Dauer bis zur Ausübung der Aktienoptionen wurden die Erfahrungen aus früheren Optionsausübungen zugrunde gelegt. Dabei wurden die beobachtete durchschnittliche Optionshaltedauer durch die Mitarbeiter sowie der erwartete künftige Aktienkursverlauf berücksichtigt.

Als erwartete Volatilität wurde die durchschnittliche dreijährige Volatilität der Software AG Aktie zu den jeweiligen Zusagezeitpunkten verwandt.

Es wurden keine weiteren als die oben dargestellten Marktbedingungen in die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes einbezogen.

2. Aktienoptionsprogramm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte

Zum 31. Dezember 2006 waren 136.875 Bezugsrechte an Vorstandsmitglieder und 516.442 Bezugsrechte an Führungskräfte vergeben, die jedoch erst nach dem 31. Dezember 2006 ausübbar werden. Von Führungskräften wurden fluktuationsbedingt insgesamt 146.858 Aktienoptionen eingezogen. An Vorstände wurden aufgrund des zum 1. Januar 2005 in Kraft getretenen neuen Vergütungsmodells im Kalenderjahr 2006 keine weiteren Bezugsrechte ausgegeben. Auch an Führungskräfte wurden seit dem 1. Januar 2005 keine weiteren Aktienoptionen vergeben.

Der Bezugspreis pro Aktie bei Ausübung der Option entspricht dem Durchschnittsbetrag der Preise der Xetra-Schlussauktion der letzten fünf Börsenhandelstage an der Frankfurter Wertpapierbörse vor dem Tag des Angebots zur Einräumung der Bezugsrechte.

Um die Optionen ausüben zu können, müssen die beiden folgenden Voraussetzungen erfüllt sein:

- (1) In dem der Ausübung vorangegangenen Geschäftsjahr wurde der Umsatz des Konzerns im Vergleich zum Vorjahr um mindestens 10 Prozent gesteigert.
- (2) Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Konzerns beträgt in dem der Ausübung der Option vorangehenden Geschäftsjahr mindestens 10 Prozent des Umsatzes.

Laufzeit, Wartezeit und Ausübungszeitpunkte entsprechen den Bedingungen des 1. Aktienoptionsplans.

Aufgrund der Ausübungshürden des 2. Aktienoptionsprogramms konnten im Geschäftsjahr 2006 keine Aktienoptionen ausgeübt werden. Von den insgesamt ausgegebenen 653.317 Aktienoptionen können bis zum 31. Dezember 2007 voraussichtlich 450.829 ausgeübt werden. Von diesen Aktienoptionen wurden aufgrund erwarteter Fluktuation der Berechtigten 48.096 nicht bewertet.

Weitere 59.300 Aktienoptionen wurden vor dem 7. November 2002 ausgegeben und gemäß den Übergangsregelungen des IFRS 2.53 nicht bewertet. Durch die mit dem Jahresabschluss 2006 erfüllten Ausübungsbedingungen können die Optionen des 2. Aktienoptionsprogramms bis zum 31. Dezember 2011 ausgeübt werden.

Dieses Optionsprogramm führte im Geschäftsjahr 2006 zu Personalaufwand in Höhe von 1.123 TEUR. Dieser Betrag wurde in die Kapitalrücklage eingestellt.

Diesem Aufwand liegt ein mit dem Black-and-Scholes-Modell ermittelter durchschnittlicher Marktwert je Option in Höhe von 7,29 Euro zugrunde.

Folgende Parameter wurden bei der Bewertung berücksichtigt:

Parameter	
Erwartete durchschnittliche Dauer bis zur Ausübung in Jahren	3,9
Risikofreier Anlagezinssatz	3,59 %
Erwartete Volatilität für vier Jahre zum Bewertungszeitpunkt	50 %
Erwartete Dividendenrendite	3 %
Gewichteter durchschnittlicher Aktienkurs zu den Ausgabezeitpunkten	18,08 Euro
Ausübungspreis	18,08 Euro

Bei der Ermittlung der durchschnittlichen Dauer bis zur Ausübung der Aktienoptionen wurden die Erfahrungen bei früheren Optionsausübungen zugrunde gelegt. Dabei wurden die beobachtete durchschnittliche Optionshaltedauer durch die Mitarbeiter sowie der erwartete künftige Aktienkursverlauf berücksichtigt.

Als erwartete Volatilität wurde die durchschnittliche vierjährige Volatilität der Software AG Aktie zu den jeweiligen Zusagezeitpunkten verwandt.

Es wurden keine weiteren als die oben dargestellten Marktbedingungen in die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes einbezogen.

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht enthält die Grundsätze der Vergütungssysteme für den Vorstand und Aufsichtsrat. Er weist die Höhe und Struktur der Vergütung aus. Die Vergütung der Organmitglieder wird ausgewiesen als Gesamtvergütung unter Angabe des Verhältnisses der einzelnen Vergütungsbestandteile zueinander sowie aufgeteilt nach Festbezügen, erfolgsbezogenen Komponenten und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung.

Der Deutsche Corporate Governance Kodex regt in Ziffer 5.4.7 an, bei der erfolgsorientierten Vergütung der Aufsichtsräte auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Bestandteile zu berücksichtigen. Die Software AG kommt dieser Empfehlung seit dem 1. Januar 2006 mit einer Ergänzung des bisherigen Vergütungssystems nach.

Vergütung des Vorstands nach § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB

Entsprechend dem Ziel einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts ist die Vergütung für den Vorstand seit 2005 stärker am Unternehmenserfolg ausgerichtet. Sie ist mindestens zu zwei Drittel an Umsatz- und Ertragsziele gekoppelt.

Die Vergütung der aktiven Vorstände für das Geschäftsjahr 2006 setzt sich wie folgt zusammen:

	Fixe Vergütung in Euro	Variable Vergütung Tantieme in Euro	Langfristige Vergütungs- bestandteile in Euro	Sonstige Vergütungs- bestandteile in Euro	Performance Phantom Shares Anzahl
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	382.500,00	1.265.683,80	860.192,39	16.589,64	12.471
Christian Barrios Marchant	231.999,96	614.923,43	304.135,40	62.006,29	0
Mark Edwards	236.890,02	825.082,04	728.021,63	45.947,99	10.795
Dr. Peter Kürpick	200.000,04	507.859,93	447.890,00	26.387,52	6.913
Alfred Pfaff	249.999,96	395.333,33	304.259,69	26.004,53	5.114
Arnd Zinnhardt	231.999,96	811.427,88	711.790,93	22.498,01	10.768

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2006 9.509 TEUR.

Insgesamt wurden den Vorstandsmitgliedern 46.061 Performance Phantom Shares gewährt.

Aus den Pensionszusagen an die Vorstände wurden im Geschäftsjahr 2006 Aufwendungen in Höhe von 530 TEUR gebucht. Aus Arbeitgeberanteilen zur Sozialversicherung entstanden bei einem Vorstandsmitglied Aufwendungen in Höhe von 217 TEUR. Diese beiden Positionen wurden gemäß den Regelungen des § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB nicht in den Gesamtbezügen der Vorstände berücksichtigt.

Die Bezüge ehemaliger Vorstände betragen 169 TEUR.

Die Pensionsrückstellungen für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder betragen 2.470 TEUR.

Variable Vergütung Tantieme

Die einzelnen Vorstandsmitglieder erhalten eine Tantieme basierend auf der Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns. Darüber hinaus sind je nach Zuständigkeitsbereich unterschiedliche quantitative und qualitative Ziele vereinbart. Die Bemessung der Tantieme erfolgt in Abhängigkeit vom Zielerreichungsgrad.

Langfristige Vergütungskomponenten

a) Aktienoptionsprogramm

Das Aktienoptionsprogramm existiert seit 2001. Seit 1. Januar 2005 wurden aus diesem Programm keine neuen Optionen vergeben. Zum 31. Dezember 2006 waren 136.875 Bezugsrechte an Vorstandsmitglieder vergeben. Das Programm läuft bis Ende 2011. Im Geschäftsjahr 2006 wurden erstmals die Bedingungen zur Ausübung der Optionen erfüllt. Der Konzernumsatz erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um mehr als 10 Prozent und das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit überstieg 10 Prozent des Umsatzes. Der Ausübungspreis für alle Ausübungsberechtigten beträgt durchschnittlich 18,08 Euro. Aus diesem Programm resultierten im Geschäftsjahr 2006 für Vorstände Personalaufwendungen in Höhe von 165 TEUR, welche in der Spalte langfristige Vergütungsbestandteile enthalten sind.

b) Performance-Phantom-Share-Programm

Ein Teil der variablen Vergütung wird als langfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem Performance-Phantom-Share Programm (PPS) ausgezahlt. Wie im letzten Jahr wird der das Geschäftsjahr 2006 betreffende Anteil zum Februar 2007 zum Durchschnittskurs der Software AG Aktie abzüglich 10 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 2008 bis 2010 wird die Anzahl der PPS mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Aktie des Monats Februar multipliziert. Dieser Betrag wird um die prozentuale Über-/Unterperformance der Aktie gegenüber dem Index TecDAX 30 angepasst und kommt zur Auszahlung an die Vorstandsmitglieder. 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 Vorstandsmitglieder ausgezahlt. Aus diesem Programm entstanden im Geschäftsjahr 2006 Personalaufwendungen in Höhe von 3.191 TEUR, die in der Spalte langfristige Vergütungsbestandteile enthalten sind.

Sonstige Vergütungskomponenten

Kommt es im zeitlichen Zusammenhang mit der Veränderung der Aktionärsstruktur nach einem Übernahmeangebot zu einer Erhöhung des Aktienkurses der Gesellschaft, so erhält jedes Vorstandsmitglied eine Prämie in Höhe von 0,5 Prozent der Erhöhung der Börsenkapitalisierung. Liegt die Erhöhung der Börsenkapitalisierung unter 2 Prozent, entfällt die Prämie.

Im Krankheitsfall werden fünf Mitgliedern des Vorstands die Bezüge auf der Grundlage der Jahreszielvergütung in voller Höhe für die Dauer von 6 Monaten weiter bezahlt. 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. Einem Vorstandsmitglied wird im Krankheitsfall für die Dauer von 6 Monaten 90 Prozent der Jahresdurchschnittsvergütung der letzten 3 Jahre nach Steuern bezahlt.

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 TEUR zugesagt, einem weiteren eine Abfindung in Höhe der summierten Festgehälter für die Restlaufzeit des Vertrages, maximal jedoch für 6 Monate. Die übrigen Vorstandsmitglieder erhalten in diesem Fall keine Abfindung. Ab dem Zeitpunkt des Ausscheidens bis zur Vollendung des 65. Lebensjahres erhalten die deutschen Mitglieder des Vorstands eine Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von monatlich 11 TEUR, der Vorstandsvorsitzende von monatlich 15 TEUR. Die britischen Mitglieder des Vorstands unterliegen dem in Großbritannien gültigen Permanent Health Insurance Plan. Nach diesem Plan erhalten die britischen Vorstandsmitglieder 90 Prozent der Jahresdurchschnittsvergütung der letzten 3 Jahre nach Steuern bis zum Renteneintrittsalter von 60 Jahren. Dieser Anspruch wird bei einer jährlichen Inflation von kleiner als 5 Prozent in Höhe der Inflationsrate angepasst. Bei einer Inflationsrate von größer als 5 Prozent wird der Anspruch jährlich um 5 Prozent angepasst.

Die Gesellschaft unterhält für alle Vorstandsmitglieder eine Lebensversicherung. Bei fünf Vorstandsmitgliedern beträgt die Versicherungssumme 500 TEUR für den Todesfall und 1.000 TEUR für den Invaliditätsfall. Bei einem Vorstandsmitglied beträgt die Versicherungssumme das Vierfache der Jahresfixvergütung.

Für fünf Mitglieder des Vorstands besteht eine Pensionsregelung, die ihnen unabhängig vom Alter bei Diensteintritt ab Vollendung des 65. Lebensjahrs eine lebenslängliche Altersrente in Höhe von monatlich 11 TEUR zusagt. Die Altersrente des Vorstandsvorsitzenden beträgt 15 TEUR. Die Pensionszusage umfasst auch eine Witwenrente in Höhe von monatlich 6 TEUR, für die Witwe des Vorstandsvorsitzenden 9 TEUR. Scheidet das Vorstandsmitglied vor Erreichen des 65. Lebensjahrs aus den Diensten der Gesellschaft aus, bleibt der Anspruch bestehen, wird jedoch zeitanteilig gekürzt. Ein Anspruch auf Anpassung oder Dynamisierung des Anspruchs besteht nicht. Ein Mitglied des Vorstands erhält ab Vollendung des 60. Lebensjahres eine lebenslängliche jährliche Altersrente in Höhe von 1,66 Prozent der durchschnittlichen Jahresfixvergütung der letzten 3 Jahre multipliziert mit der Anzahl seiner Dienstjahre. Dieser Anspruch wird bei einer jährlichen Inflation von kleiner als 5 Prozent in Höhe der Inflationsrate angepasst. Bei einer Inflationsrate von größer als 5 Prozent wird der Anspruch jährlich um 5 Prozent angepasst.

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 Aufsichtsrats

Die Vergütung der Aufsichtsräte setzt sich aus festen und erfolgsorientierten Bestandteilen zusammen. Die Arbeit im Personalausschuss und im Prüfungsausschuss wird gesondert vergütet.

Das bisherige Vergütungssystem von Aufsichtsräten wurde von der Hauptversammlung am 12. Mai 2006 mit Wirkung zum 1. Januar 2006 um einen langfristigen erfolgsbezogenen Bestandteil ergänzt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25.000 Euro sowie eine erfolgsbezogene jährliche Vergütung in Höhe von je 2.000 Euro für jeden angefangenen Prozentpunkt, um den das Wachstum des währungsbereinigten Konzernumsatzes im Verhältnis zum Vorjahreswert 5 Prozent überschritten hat (Variable Vergütung I).

Für die Berechnung der erfolgsbezogenen Vergütung sind die im Konzernabschluss entsprechend den International Financial Reporting Standards (IFRS) für das betreffende Geschäftsjahr bzw. für die betreffenden Geschäftsjahre ausgewiesenen Werte maßgebend.

Darüber hinaus gibt es für die Aufsichtsratsmitglieder eine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene jährliche Vergütung in Höhe von 200 Euro für jeden angefangenen Prozentpunkt, um den die Wertentwicklung der Software AG Aktie im Vergleichszeitraum die Wertentwicklung des TecDAX 30 Index übertrifft (Variable Vergütung II). Maßgeblich für die Wertsteigerung der Aktie ist – ab dem Geschäftsjahr 2008 – der 3-Jahresvergleich der Xetra-Schlusskurse und für die Wertsteigerung des TecDAX 30 der 3-Jahresvergleich des Indexstandes.

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 für jeden angefangenen Monat ihrer Tätigkeit ein Zwölftel der Vergütung.

Die Vergütung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2006 setzt sich wie folgt zusammen:

in Euro	Fixe Vergütung	Variable Vergütung I	Variable Vergütung II	Vergütung für Ausschusstätigkeit
Frank F. Beelitz (Vorsitzender)	50.000,00	28.000,00	18.400,00	5.000,00
Karl Heinz Achinger (stellvertretender Vorsitzender)	37.500,00	21.000,00	13.800,00	4.000,00
Dr. Andreas Berezcky	25.000,00	14.000,00	9.200,00	0,00
Justus Mische	25.000,00	14.000,00	9.200,00	3.000,00
Monika Neumann	25.000,00	14.000,00	9.200,00	3.000,00
Reinhard Springer	25.000,00	14.000,00	9.200,00	1.500,00

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats betragen im Geschäftsjahr 378 TEUR.

Vergütung Vorsitzender/Stellvertreter

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

Sonstige Regelungen

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

Honorare der Abschlussprüfer

In der Position allgemeine Verwaltungskosten sind Honorare der Konzernabschlussprüfer BDO Deutsche Warentreuhand AG in Höhe von 293 TEUR enthalten. Davon entfallen 260 TEUR auf die Abschlussprüfung der inländischen Gesellschaften und des Konzerns sowie 33 TEUR auf Steuerberatungsleistungen.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Zum 8. Januar 2007 hat die Software AG die Vorstandsressorts neu ausgerichtet. Das klassische Datenbankgeschäft ETS bildet nun einen eigenen Vorstandsbereich, der von David Broadbent verantwortet wird. Darüber hinaus wurde der Markt in zwei Vertriebsregionen aufgeteilt. Der für die bisherige Region Süd- und Westeuropa/Lateinamerika zuständige Vorstand Christian Barrios Marchant ist zum 8. Januar 2007 ausgeschieden.

Am 13. Februar 2007 wurden aus dem Aktienoptionsprogramm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte insgesamt 327.067 Aktienoptionen ausgeübt. Dies führte zu einer Erhöhung des Grundkapitals um 981 TEUR sowie der Kapitalrücklage um 4.441 TEUR.

Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Die Gesellschaft hat die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG am 22. Februar 2007 veröffentlicht.

Zeitpunkt und Freigabe der Veröffentlichung

Der Vorstand der Software AG hat den Konzernabschluss am 28. Februar 2007 genehmigt.

Mitglieder des Aufsichtsrats:**Frank F. Beelitz**

Vorsitzender

unabhängiger Investmentbanker (Beelitz & Cie., Frankfurt am Main)

wohnhaft: Bad Homburg v.d.H.

Aufsichtsratsmandate:

Mitglied des Aufsichtsrats Syntec Capital AG, München

Mitglied des Aufsichtsrats Südwestbank AG, Stuttgart

Karl Heinz Achinger

stellv. Vorsitzender

Dipl.-Kaufmann

unabhängiger Unternehmensberater

wohnhaft: Seefeld

Aufsichtsratsmandate:

Vorsitzender des Aufsichtsrats Magix AG, Berlin

Mitglied des Aufsichtsrats Euro-Product-Services AG, München- Unterföhring

Mitglied des Aufsichtsrats RWE Systems AG, Dortmund

Mitglied des Aufsichtsrats TDS Infomationstechnologie AG, Neckarsulm

Mitglied des Aufsichtsrats teleson AG, München

Dr. Andreas Berezcky

Produktionsdirektor ZDF, Mainz

wohnhaft: Eschweiler

Aufsichtsratsmandate:

Mitglied des Aufsichtsrats gedas operational services GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main (bis 14.12.2006)

Mitglied des Aufsichtsrats Alfabet AG, Berlin (seit 13.07.2006)

Justus Mische

Diplom-Kaufmann

wohnhaft: Kelkheim/Ts.

Aufsichtsratsmandate:

Vorsitzender des Aufsichtsrats Altana AG, Bad Homburg v.d.H.

Vorsitzender des Aufsichtsrats B. Braun Melsungen AG, Melsungen

Monika Neumann

Arbeitnehmer-Vertreterin

wohnhaft: Schliersee

Mitarbeiterin der SAG Systemhaus GmbH, Gesamtbetriebsratsvorsitzende

Aufsichtsratsmandate: keine

Reinhard Springer

Arbeitnehmer-Vertreter

wohnhaft: Fränkisch-Crumbach

Mitarbeiter der Software AG im Bereich Global Information Services

Aufsichtsratsmandate: keine

Mitglieder des Vorstands:**Karl-Heinz Streibich**

Vorstandsvorsitzender

Dipl.-Ingenieur (FH) Nachrichtentechnik

wohnhaft: Radolfzell

Aufsichtsratsmandate: keine

Christian Barrios Marchant

Vorstand Region Süd- und Westeuropa/Lateinamerika (bis 08.01.2007)

Executive MBA

wohnhaft: La Moraleja, Alcobendas, Madrid, Spanien

Aufsichtsratsmandate:

Mitglied des Board of Directors Visual Century S.A., Barcelona, Spanien (bis 02.10.2006)

David Broadbent

Vorstand ETS (ab 08.01.2007)

Kaufmann

wohnhaft: Newtown/Newbury, Berkshire, UK

Aufsichtsratsmandate: keine

Mark Edwards

Vorstand Nordamerika/Nordeuropa

Kaufmann

wohnhaft: Buckhurst Hill, Essex, UK

Aufsichtsratsmandate: keine

Dr. Peter Kürpick

Vorstand Crossvision

Physiker

wohnhaft: Frankfurt am Main

Aufsichtsratsmandate: keine

Alfred Pfaff

Vorstand Region Zentral- und Osteuropa/Asien

Dipl.-Ing. (FH)

wohnhaft: Bodenheim

Aufsichtsratsmandate: keine

Arnd Zinnhardt

Vorstand Finanzen

Diplom-Kaufmann

wohnhaft: Kelkheim/Ts.

Aufsichtsratsmandate: keine

Darmstadt, den 28. Februar 2007

Software AG

K.-H. Streibich

Dr. P. Kürpick

D. Broadbent

A. Pfaff

M. Edwards

A. Zinnhardt

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der Software Aktiengesellschaft aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Darstellung der erfassten Aufwendungen und Erträge, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Bericht über die Lage des Konzerns und der Software Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Bericht über die Lage des Konzerns und der Software Aktiengesellschaft nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Bericht über die Lage des Konzerns und der Software Aktiengesellschaft abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Bericht über die Lage des Konzerns und der Software Aktiengesellschaft vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Bericht über die Lage des Konzerns und der Software Aktiengesellschaft überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Berichts über die Lage des Konzerns und der Software Aktiengesellschaft. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Frankfurt am Main, den 28. Februar 2007

BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schumacher
Wirtschaftsprüfer

Dr. Rosien
Wirtschaftsprüfer

Index

Adabas	2, 7, 11, 15, 38, 42, 47, 55	Organisation	39, 46, 52, 65
Aktie	22, 27, 38, 44, 53, 60, 64, 67, 82, 92	Partnerschaften	3, 8, 65
Anlagevermögen	54, 69, 77, 84	Prognose	22, 48, 64
ApplinX	20	Regionen	3, 8, 40, 43, 45, 50, 58, 60, 98
Aufsichtsrat	26, 34, 44, 93, 110, 112	Risiken	29, 60, 101
Bestätigungsvermerk	114	Segmentberichterstattung	98
Bewertungsgrundsätze	70, 75	SOA	2, 7, 12, 19, 38, 41, 47, 56, 64
Bilanz	68	Strategie	2, 7, 41, 48, 60, 64
Cashflow	23, 42, 48, 53, 65, 69, 78, 83, 97, 101	Tamino	7, 11, 21, 38
CentraSite	3, 9, 12, 41, 56	Umsatzentwicklung	42, 48
Corporate Governance	26, 34, 107	Vergütung	30, 44, 52, 107
Crossvision	2, 7, 11, 15, 21, 38, 48, 50, 55, 61, 64, 80, 113	Vertrieb	2, 7, 42, 52, 58, 62, 67, 80, 100, 104
Dividende	3, 23, 31, 48, 52, 60, 69, 83, 92, 96, 109	Vorstand	2, 4, 26, 34, 39, 65, 107
Ebit-Marge	38, 42, 48, 51, 64	Wachstumstreiber	2, 9, 41, 46, 48
Eigenkapital	53, 68, 92	Web Services	12, 18, 20
EntireX	7, 11, 38		
ETS	2, 7, 35, 39, 42, 47, 50, 63, 80, 111, 113		
Ergebnisentwicklung	51		
Forschung und Entwicklung	8, 35, 55, 59, 100, 104		
Geschäftsmodell	41		
Gewinn- und Verlustrechnung	67, 80		
Investitionen	2, 55, 69, 85, 97		
Investor Relations	24, 29		
Jahresüberschuss	9, 52, 67, 70, 98		
Kapitalflussrechnung	53, 69, 97		
Konsolidierungskreis	49, 71, 73, 114		
Kunden	2, 7, 10, 38, 50, 56, 58, 64		
Legacy Modernization	3, 8		
Marketing	2, 8, 40, 42, 52, 58, 61, 71, 104		
Marktentwicklung	2		
Marktposition	3, 9, 41		
Mitarbeiter	3, 8, 35, 59, 99, 104		
Nachtragsbericht	63		
Natural	2, 7, 11, 15, 20, 38, 42, 47, 55, 57		

Finanzkalender

FINANZKALENDER

2007	
24. April	Vorläufiges Ergebnis erstes Quartal 2007
11. Mai	Hauptversammlung, Frankfurt, Deutschland
24. Juli	Vorläufiges Ergebnis zweites Quartal und Halbjahr 2007
26. Oktober	Vorläufiges Ergebnis drittes Quartal 2007
2008	
23. Januar	Vorläufiges Ergebnis viertes Quartal und Gesamtjahr 2007

Impressum

Herausgeber:
Software AG

Uhlandstraße 12
64297 Darmstadt, Germany

Tel. +49 61 52-92-0
Fax +49 61 52-92-1192
E-Mail: press@softwareag.com

KONTAKT

SOFTWARE AG | CORPORATE HEADQUARTERS | UHLANDSTRASSE 12 | 64297 DARMSTADT

GERMANY | TEL.: +49 61 51 - 92 - 0 | FAX: +49 61 51 - 92 - 1191 | WWW.SOFTWAREAG.COM

SOFTWARE AG BRILLANTE WERDEN WIRKLICHKEIT