



# GET THERE FASTER

GESCHÄFTSBERICHT 2007

1. Januar – 31. Dezember 2007

## HIGHLIGHTZAHLEN

**2**

erfolgreiche Akquisitionen

**29 %**

Steigerung des Umsatzes  
gegenüber 2006

**22**

Patentanmeldungen im Bereich  
webMethods

**1,7 Mrd. €**

Börsenkapitalisierung

**22 %**

EBIT-Marge

**4.000**

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

## KENNZAHLEN 2007

in Mio. Euro (soweit nicht anders vermerkt)	31.12.2007 IFRS	31.12.2006 IFRS	31.12.2005 IFRS	31.12.2004 IFRS
<b>Umsatz</b>	<b>621,3</b>	<b>483,0</b>	<b>438,0</b>	<b>411,4</b>
Lizenzen	241,3	165,7	131,6	114,2
Wartung	212,9	187,3	181,4	182,6
Projektdienstleistungen	161,2	126,2	122,7	112,8
Sonstige Umsätze	5,9	3,8	2,3	1,8
<b>EBITA</b>	<b>143,5</b>	<b>111,2</b>	<b>96,4</b>	<b>85,8</b>
<b>EBIT</b>	<b>136,8</b>	<b>111,2</b>	<b>96,4</b>	<b>83,9</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>137,1</b>	<b>118,6</b>	<b>101,1</b>	<b>111,7</b>
in % vom Umsatz	22	24,6	23	27
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>88,4</b>	<b>73,2</b>	<b>61,8</b>	<b>77,2</b>
in % vom Umsatz	14	15	14	19
<b>Bilanzsumme</b>	<b>1.023,30</b>	<b>643,9</b>	<b>599,3</b>	<b>510,7</b>
<b>Liquide Mittel</b>	<b>81,3</b>	<b>184,8</b>	<b>161,6</b>	<b>119,1</b>
<b>Eigenkapital</b>	<b>462,5</b>	<b>422,2</b>	<b>393,0</b>	<b>323,6</b>
in % der Bilanzsumme	45	66	66	63
<b>Mitarbeiter<sup>1</sup></b>	<b>3.479</b>	<b>2.621</b>	<b>2.750</b>	<b>2.438</b>
davon in Deutschland	760	761	774	765

## KENNZAHLEN ZUR AKTIE

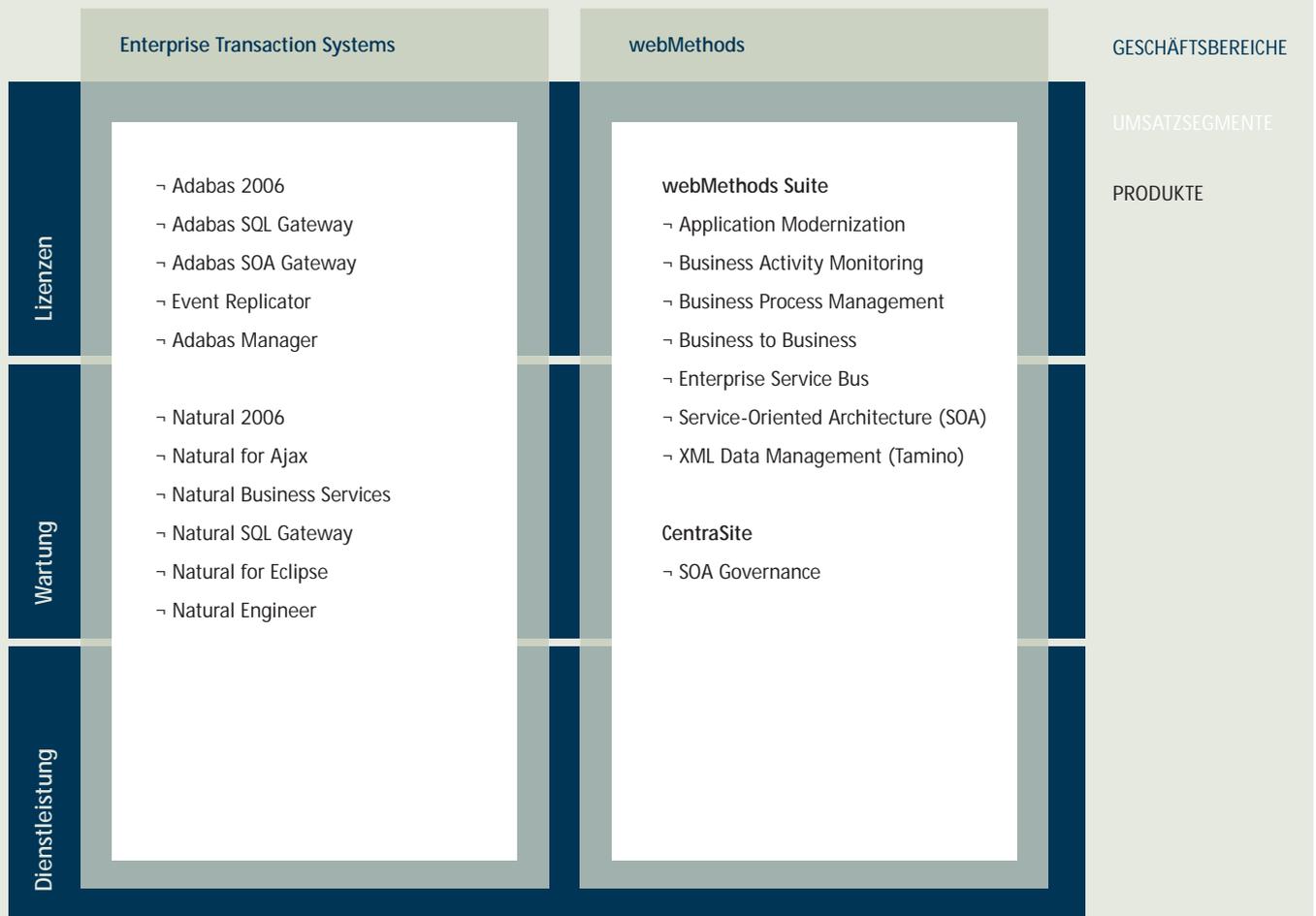
	2007 IFRS	2006 IFRS	2005 IFRS	2004 IFRS
Jahresschlusskurs (Xetra) in Euro	60,57	59,74	41,15	23,80
Höchstkurs in Euro	77,20	59,89	43,30	28,17
Tiefstkurs in Euro	50,12	37,43	23,40	17,30
Anzahl der Aktien zum Ende des Geschäftsjahres	28.539.455	28.112.715	28.036.009	27.266.752
Börsenkapitalisierung zum Ende des Geschäftsjahres in Mio. Euro	1.728,6	1.679,5	1.153,7	648,9
Dividende pro Aktie in Euro <sup>2</sup>	1,00	0,90	0,80	0,75
Ergebnis je Aktie in Euro	3,11	2,60	2,24	2,83
KGV (Kurs-Gewinn-Verhältnis) zum Ende des Geschäftsjahres	19,5	23	18,7	8
Operativer Cashflow je Aktie zum Ende des Geschäftsjahres in Euro	3,29	2,19	2,06	1,06

Frankfurt (Prime Standard/TecDAX), ISIN DE 0003304002

<sup>1)</sup> Vollzeitäquivalent

<sup>2)</sup> Vorschlag von Aufsichtsrat und Vorstand an die Hauptversammlung am 29. April 2008

# GESCHÄFTSMODELL



Mit Adabas bietet die Software AG ihren Kunden hochleistungsfähige Datenmanagementsysteme an, die 320.000 Transaktionen pro Sekunde ausführen können. Natural ermöglicht eine Modernisierung organisationsweiter Prozesse – bis hin zu Web- und E-Business-Anwendungen.

Die durch die Akquisition von webMethods, Inc. erweiterte Produktpalette bietet Lösungen für das Integrations- und Business-Process-Management. Unternehmen können so Prozesse komplett neu strukturieren und Daten integrieren.

## MISSION

Software AG Technologie erhöht den Wert von IT-Systemen in Unternehmen. Unsere 4.000 Kunden erzielen messbare Ergebnisse durch Modernisierung und Automatisierung ihrer vorhandenen IT-Systeme und zügige Entwicklung neuer Systeme, die ihren gestiegenen Geschäftsanforderungen gerecht werden.

Unser Produktportfolio – mit dem wir in der Branche führend sind – umfasst erstklassige Lösungen für Datenmanagement, serviceorientierte Architekturen und die Optimierung von Geschäftsprozessen. Wir verbinden bewährte IT-Technologie mit Branchenerfahrung und helfen damit unseren Kunden, sich von ihren Mitbewerbern zu differenzieren und ihre Unternehmensziele schneller zu erreichen.

## INHALTSVERZEICHNIS

02	AKTIONÄRSBRIEF
04	VORSTAND UND RESSORTS
06	STRATEGIE
10	KUNDEN UND PARTNER
16	AKTIE
20	CORPORATE GOVERNANCE
30	BERICHT DES AUFSICHTSRATS
33	KONZERNLAGEBERICHT
55	KONZERNABSCHLUSS
60	KONZERNANHANG
100	VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER
101	BESTÄTIGUNGSVERMERK
102	INDEX
103	FINANZKALENDER
104	IMPRESSUM

## VORSTANDSBRIEF

*Selb geübte Damen und Herren,*

das Geschäftsjahr 2007 war für die Software AG ein Rekordjahr. Wir haben erneut dynamisches Wachstum mit einer hohen Profitabilität verbunden und damit das beste Ergebnis unserer fast 39-jährigen Unternehmensgeschichte erzielt: Der Konzernumsatz ist um 29 Prozent auf 621,3 Millionen Euro gestiegen, das operative Ergebnis (EBIT) hat sich um 23 Prozent auf 136,8 Millionen Euro verbessert.

Die Software AG verfolgt eine klare Strategie, die wir konsequent umsetzen. Sie beinhaltet vier Wachstumstreiber:

- organisches Wachstum durch Innovation,
- geografische Expansion,
- Wachstum durch Akquisitionen,
- neue Kundengruppen durch Partnerschaften.

Wir sind in allen Bereichen organisch gewachsen: Sowohl in den Geschäftsbereichen ETS und webMethods als auch in der Geschäftseinheit Professional Services. Dies gelingt uns durch unsere starke Kundenorientierung, gepaart mit innovativen Produkten, die von Analysten als weltmarktführend eingestuft werden.

Auch über die geografische Expansion setzen wir unseren Wachstumskurs fort: Ein großer Erfolg war im letzten Jahr der Start des Direktvertriebs in Japan, wo wir unseren Umsatz mehr als verdreifachen konnten. Zudem haben wir alle Vorbereitungen für einen direkten Markteintritt in Brasilien zum 1. Januar 2008 getroffen. Wir erwarten in Brasilien, dem größten IT-Markt Lateinamerikas, bereits für 2008 einen Umsatzbeitrag in Höhe von 20 bis 30 Millionen US-Dollar.

Von herausragender Bedeutung im vergangenen Jahr war der Wachstumstreiber Akquisitionen. Die Übernahme der US-amerikanischen Softwarefirma webMethods, Inc., einem führenden Anbieter für die Integration und Optimierung von Geschäftsprozessen, war einer der größten Zukäufe in der europäischen Softwaregeschichte. Des Weiteren haben wir zum 1. April 2007 unseren Vertriebspartner in Israel, SPL, übernom-

men sowie per 1. Januar 2008 eine Softwaresparte des israelischen Unternehmens Jacada gekauft. Alle Übernahmen haben unser Kerngeschäft deutlich gestärkt. Die webMethods-Produktpalette ergänzt unser Portfolio hervorragend. Zusätzlich haben wir rund 1.000 neue Kunden erhalten. Wir haben unsere Marktposition in den USA verstärkt und wichtige Partner, insbesondere Systemintegratoren für vertikale Branchen, hinzugewonnen. Unsere Marke Software AG ist somit um den sehr starken Markennamen webMethods zusätzlich bereichert worden. Die Integration ist planmäßig verlaufen und die angestrebten Kostensynergien wurden erreicht. Wir erwarten den Abschluss der Integration in der ersten Jahreshälfte 2008.

Die erste gemeinsame Produktlinie konnten wir bereits im September präsentieren. „webMethods 7.1“ vereint unsere bisherige Produktlinie „crossvision“ und die webMethods-Produkte in einer vollständig modularen neuen Produkt-Suite. Das komplett integrierte Angebot für SOA Governance wird in seiner aktualisierten Version im zweiten Quartal 2008 verfügbar sein.

Die Folgen der Übernahme waren schnell sichtbar: Mit webMethods sind wir gleich auf zwei Wachstumsmärkten, serviceorientierte Architektur (SOA) und Business Process Management (BPM), weltweit zu einem der größten unabhängigen Anbieter geworden. Führende internationale Marktanalysten haben unser innovatives Produktportfolio als technologisch führend eingestuft. Zudem haben wir ab dem dritten Quartal große Kundenaufträge für uns entscheiden können, die wir ohne die webMethods-Übernahme nicht gewonnen hätten.

Vierter Wachstumstreiber ist unser Partnernetzwerk, das aus Technologie- und Vertriebspartnern sowie Systemintegratoren besteht. Wir sehen in dem Netzwerk eine Schlüsselstrategie, um eine führende Marktposition in der Serviceorientierten Architektur (SOA) zu erreichen. 2007 ist es uns gelungen, die Zahl unserer Partner auf 120 zu verdoppeln.

„Operational Excellence“ ist ein weiterer Erfolgsfaktor für unser Unternehmen. Die kontinuierliche Verbesserung unserer globalen Prozesse und damit unserer Effizienz führt zu größerer Profitabilität. Mit den gewonnenen finanziellen Mitteln finanzieren wir den Expansionskurs und erhöhen die Innovationskraft unseres Unternehmens. Innovation bedeutet für uns sowohl eigenentwickelte Softwareprodukte und Lösungen als auch den Zukauf von ergänzenden Technologien, bis hin zur Gewinnung von Fachkräften und die Weiterentwicklung eigener Mitarbeiter. Die erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie ermöglicht das Erreichen des nächsten großen Ziels: Der Umsatz der Software AG soll 2010 die Umsatzschwelle von 1 Milliarde Euro überschreiten. Dafür sind wir schon heute im Markt hervorragend aufgestellt: 2007 ist die Software AG auf Platz 5 der größten Softwareunternehmen in Europa vorgerückt, weltweit zählen wir seit dem letzten Jahr zu den Top 25 unserer Branche. Der aktuelle Konsolidierungstrend in der Softwareindustrie zeigt, wie wichtig eine führende Position in einer so dynamischen Branche ist. Wir bauen weiter auf unsere Technologie, die breite globale Kundenbasis, unsere finanzielle Stärke und hohe Effizienz und wollen so unser Wachstum fortsetzen mit dem Ziel, einer der drei weltweit führenden Anbieter von Infrastruktursoftware zu werden.

Um Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, an unserer positiven Geschäftsentwicklung zu beteiligen, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividende in Höhe von 1,00 Euro je Aktie vor. An dieser Stelle möchte ich mich auch im Namen meiner Vorstandskollegen herzlich für das Vertrauen aller in unser Unternehmen bedanken: unseren Mitarbeitern, Kunden, Partnern und Aktionären.

Mit freundlichem Gruß



Karl-Heinz Streibich  
Vorsitzender des Vorstands



## VORSTAND UND RESSORTS



**Karl-Heinz Streibich // Vorsitzender des Vorstands (CEO) /**

Mitglied des Vorstands seit 2003

Geb. 1952; Karl-Heinz Streibich verantwortet die Bereiche Strategisches Marketing, Professional Services Management, Human Resources, Revision, Recht sowie Unternehmenskommunikation.



**Arnd Zinnhardt // Finanzvorstand (CFO) /**

Mitglied des Vorstands seit 2002

Geb. 1962; Arnd Zinnhardt verantwortet als Finanzvorstand die Bereiche Finanzwesen & Controlling, Globaler Einkauf, Global IT, Support, Investor Relations und M&A.



**Mark Edwards // Chief Operating Officer (COO) ETS /**

Mitglied des Vorstands seit 2003

Geb. 1956; Mark Edwards ist für den Vertrieb des Geschäftsbereichs ETS verantwortlich.



**David Mitchell // Chief Operating Officer (COO)  
webMethods/**

Mitglied des Vorstands seit 2007

Geb. 1965; David Mitchell ist als Vorstand für den weltweiten Vertrieb des Geschäftsbereichs webMethods verantwortlich.



**Dr. Peter Kürpick // Chief Product Officer (CPO)  
webMethods/**

Mitglied des Vorstands seit 2005

Geb. 1966; Dr. Peter Kürpick ist in seiner Funktion als Chief Product Officer verantwortlich für Forschung und Entwicklung und das Chief Technology Office im Geschäftsbereich webMethods.



**David Broadbent // Chief Product Officer (CPO) ETS/**

Mitglied des Vorstands seit 2007

Geb. 1960; David Broadbent zeichnet für Forschung und Entwicklung und das Chief Technology Office im Geschäftsbereich ETS verantwortlich sowie die Region Asia Pacific.

## STRATEGIE

2007 war für uns ein Jahr mit starkem Wachstum. Mit der Akquisition der israelischen SPL Software, des US-amerikanischen Unternehmens webMethods, Inc., sowie einer Softwaresparte des israelischen Unternehmens Jacada (per 1. Januar 2008) haben wir unsere Position als Marktführer für Software-Infrastrukturlösungen gefestigt.

Die Software AG verfolgt eine Strategie der nachhaltigen Geschäftsentwicklung, die wir konsequent umsetzen. Unser Ziel des profitablen Wachstums basiert auf vier Bereichen:

1. organisches Wachstum durch Innovation,
2. geografische Expansion,
3. Wachstum durch Akquisitionen,
4. neue Kundengruppen durch Partnerschaften.

Hierbei liegt der Schwerpunkt 2008 auf dem organischen Wachstum in beiden Geschäftsbereichen, einschließlich des Aufbaus der Marktpräsenz in Brasilien.

Unsere Vision ist, die Marktposition als führender, unabhängiger Anbieter von Infrastruktursoftware weiter auszubauen, um Weltmarktführer in den Zukunftsmärkten SOA und BPM zu werden.

### Organisches Wachstum durch Innovation

Die Software AG möchte durch Innovation, konsequente Kundenorientierung und effiziente Prozesse ein organisches Wachstum von jährlich circa 10 Prozent in den beiden Geschäftsbereichen ETS und webMethods erreichen.

Der umsatzstarke Geschäftsbereich ETS stellt für das Unternehmen das traditionelle Standbein dar: Mit der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Produkte im Geschäftsfeld ETS erhöhen wir die Leistungsfähigkeit der Anwendungssysteme unserer Kunden und erneuern den Lebenszyklus ihrer Systeme. Für die Kunden bedeutet dies Investitionsschutz und somit einen verbesserten Return-on-Investment. Mit dem Ausbau des ETS-Geschäfts sichern wir einen wesentlichen Teil unserer Bestandskundenbasis ab.

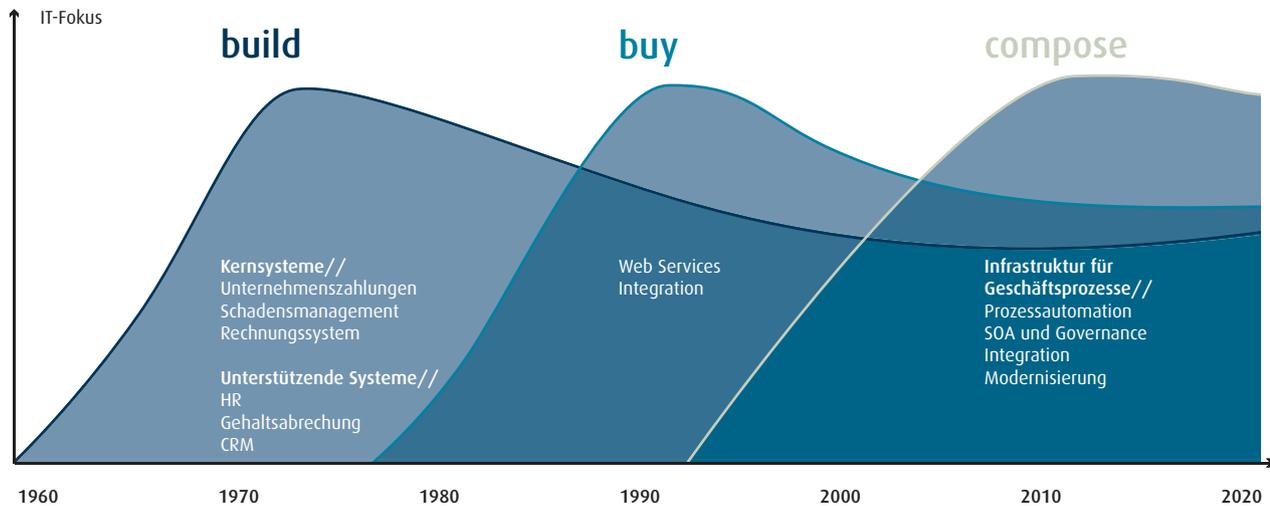
Mit dem Geschäftsbereich webMethods hat die Software AG ein zweites Standbein aufgebaut: ein weltweit führendes Produktportfolio im Bereich Integrationssoftware. Die bisherige Technologieführerschaft bei hochperformanten Datenbanksystemen wird erweitert in die Wachstumsmärkte SOA, einschließlich SOA-Governance, Business Process Management (BPM) und Business Activity Monitoring (BAM). Unabhängige Industrieanalysten bestätigen die Führungsposition der Software AG. Dabei wird die Fähigkeit besonders hervorgehoben, Technologien wie SOA-Governance selbst zu entwickeln.

Die Innovationskraft und somit Technologieführerschaft der Software AG bilden die Grundlage für das organische Wachstum.

Die Zukäufe SPL, webMethods, Inc. und eines Teils des Softwaregeschäfts von Jacada (zum 01. Januar 2008) sowie deren Integration waren Ergebnisse der M&A-Aktivitäten. Die strategischen Gründe für den Zukauf von webMethods waren aus Sicht der Software AG das ergänzende Produktportfolio, rund 1.000 neue Kunden, eine gestärkte Marktpräsenz in den USA, Erfahrungen in zusätzlichen Branchen, die Partnerschaften mit Systemintegratoren sowie eine im Integrationsgeschäft etablierte Marke. Um den Wert des Markennamens zu erhalten, wird webMethods als Portfoliomarke weitergeführt. Mit dem Erwerb von webMethods, Inc. konnte die Software AG neben ETS ein zweites umsatzstarkes Standbein aufbauen, und dies viel schneller, als es durch organisches Wachstum des bisherigen Geschäftsbereichs Crossvision möglich gewesen wäre.

Beide Geschäftsbereiche der Software AG, ETS und webMethods, sind nun wesentliche Standbeine der Software AG. Deshalb wurde 2007 die strategische Entscheidung gefällt, das Unternehmen von einer Regionalstruktur zu einer Geschäftsbereichsstruktur umzubauen. Beide Geschäftsbereiche erhielten je einen Vorstand für Produktentwicklung und für Vertrieb. Der bisher regional organisierte Vertrieb wurde auf beide Geschäftsbereiche aufgeteilt.

## Die Evolution der Softwareindustrie



Die Software AG sieht IT-Lösungen auf der Basis von SOA und BPM als einen Zukunftsmarkt an.

Die Voraussetzung für Innovationen im Unternehmen sind ein kreatives Arbeitsklima sowie Weiterbildung und Wissenschaftskooperation. In Form einer unternehmensinternen Corporate University sowie eines internationalen University Relations Programms wird dies realisiert. Forschung und Entwicklung finden in einem weltweiten Forschungs- und Entwicklungs-Netzwerk in fünf Hauptstandorten statt, wobei in Deutschland und in den USA die größten Forschungs- und Entwicklungsbereiche liegen.

Neben der Innovation wird das organische Wachstum durch effiziente Prozesse gefördert. Dazu gehörten Optimierung der Vertriebsorganisation, insbesondere Erhöhung der Abschlussgröße pro Vertriebsmitarbeiter, sowie effiziente globale Prozesse in den Bereichen Einkauf, IT, Controlling und Marketing.

### Wachstum durch geografische Expansion

Das organische Wachstum in den Geschäftsbereichen wird auch durch geografische Expansion erreicht. In den letzten Jahren wurde das Geschäft insbesondere in Israel, Venezuela, Südafrika, Japan, und Chile ausgebaut. Der bislang indirekte Vertrieb mittels Vertriebspartner wurde jeweils durch eine direkte Marktpräsenz abgelöst. Ziel ist es, durch eine stärkere Fokussierung auf unser Produktportfolio den Umsatz in diesen Märkten zu erhöhen. In Südafrika und Japan konnte zum Beispiel der Umsatz im Zuge der direkten Marktpräsenz jeweils vervielfacht werden. In Märkten wie Südafrika, Japan oder Brasilien hat die Software AG im Wesentlichen ETS-Kunden, denen das neue webMethods-Produktportfolio ebenfalls angeboten wird.

### Wachstum durch Akquisitionen

Die Realisierung von zusätzlichem Wachstum durch Akquisitionen ist eine weitere Strategie des Unternehmens. Größere Unternehmen kaufen kleinere auf, die unterhalb einer kritischen Größe sind, und konsolidieren damit den Markt. Allein in den letzten drei Jahren gab es im Bereich Infrastruktursoftware über 900 Firmenübernahmen (Quelle: 451 Group/M&A Knowledge Base).

Die Software AG positioniert sich auf der Seite der Konsolidierer. 2007 wurden drei Unternehmen übernommen: die israelische Softwarefirma SPL, die US-amerikanische Softwarefirma webMethods und per 1. Januar 2008 Teile des israelischen Softwareunternehmens Jacada. Die Software AG hat eine klare Akquisitionspolitik entwickelt. Die Zielunternehmen sollen entweder das Produktportfolio verstärken (Zukauf von Produkten) oder die Marktpräsenz in bestimmten Märkten erhöhen (Zukauf von Kunden).

### Neue Kundengruppen durch Partnerschaften

Eine weitere strategische Ausrichtung der Software AG betrifft das Partnernetzwerk, das aus Technologie- und Vertriebspartnern sowie Systemintegratoren besteht. Der Aufbau von Partnernetzwerken ermöglicht der Software AG bei der Entwicklung komplexer Softwarelösungen ein umfassendes Produktangebot zu offerieren, ohne die eigene Fertigungstiefe zu erhöhen. So ist zum Beispiel die CentraSite-Community eine Entwicklungsgemeinschaft von über 50 Partnern, die zusammen ein umfassendes Produktportfolio zu SOA-Governance anbieten. Mit der dritten Kategorie von Partnern, den Systemintegratoren, kann die Software AG neue Kundengruppen in vertikalen Industrien erschließen, ohne das entsprechende Branchen Know-how selbst aufbauen zu müssen. Damit kann die Software AG schlank und effizient bleiben und sich auf die Kernkompetenz Entwicklung von Infrastruktursoftware konzentrieren, gleichzeitig jedoch neue Kundengruppen erschließen. In 2007 wurde die Zahl der Partner insgesamt auf 120 verdoppelt.

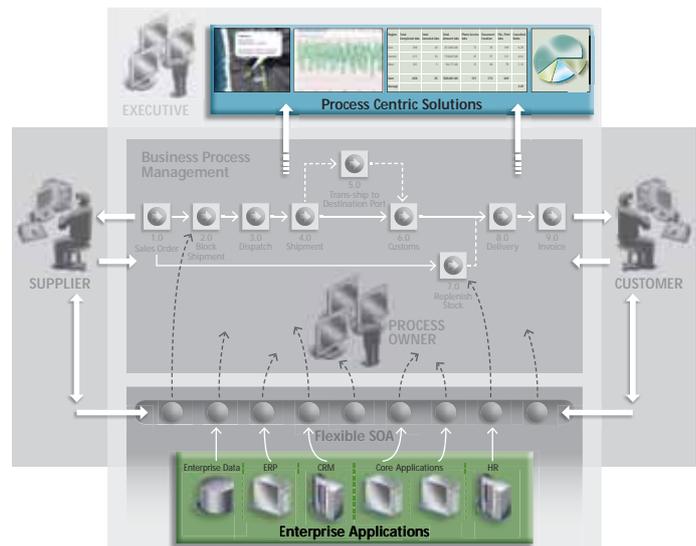
### Erfolgsgeschichte fortsetzen

Schon heute sind wir im Markt hervorragend aufgestellt: 2007 ist die Software AG auf Platz 5 der größten Softwareunternehmen in Europa vorgerückt. Außerdem zählen wir seit dem letzten Jahr zu den Top 25 der Softwarebranche weltweit. Die erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensstrategie der Software AG schreibt die Erfolgsgeschichte der Software AG fort und führt zu einem wichtigen Zwischenergebnis: Die Software AG möchte 2010 die Umsatzschwelle von einer Milliarde Euro überschreiten. Wir sind zuversichtlich, dass uns dies gelingen wird.

## Ein integrierter Ansatz für Prozessinnovationen

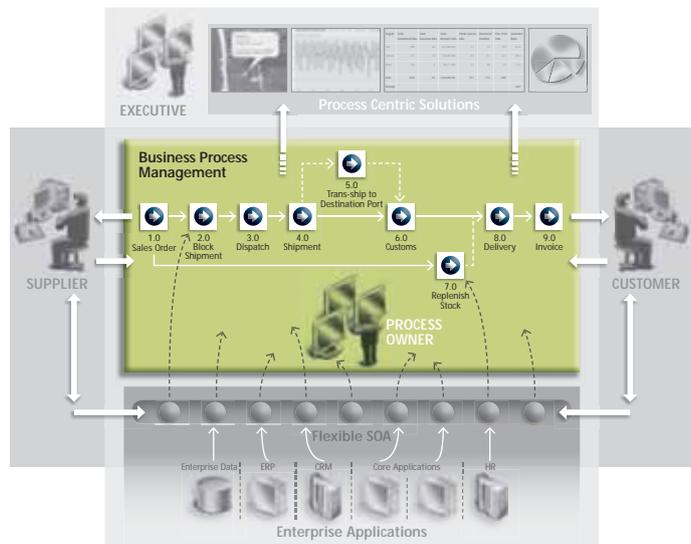
### 1

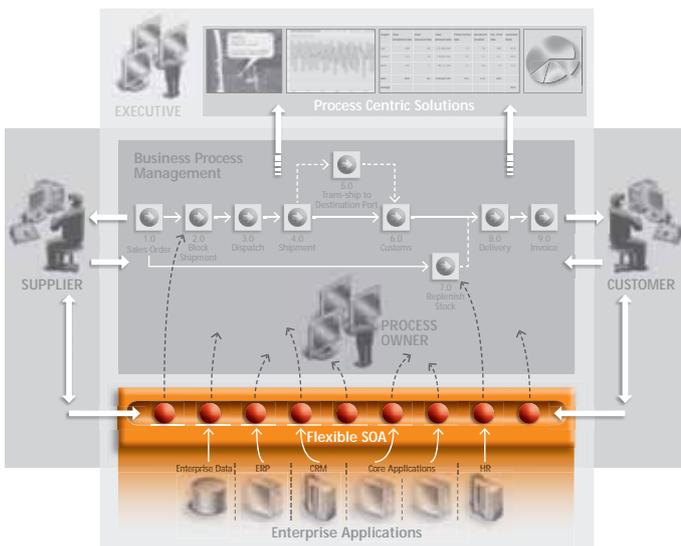
Über die Wettbewerbsfähigkeit globaler Unternehmen entscheidet heute die Qualität ihrer Prozesse – folglich benötigen sie flexible, prozessorientierte IT-Lösungen. Leider bieten Unternehmensanwendungen „von der Stange“ nicht die Kernflexibilität, die für solche prozessorientierten Lösungen unverzichtbar ist. Den meisten international operierenden Unternehmen stellt sich die Frage, wie sie ihre vorhandenen Unternehmensanwendungen auf eine neue Generation skalierbarer, prozessorientierter Lösungen umstellen können, ohne einen riskanten Radikalschlag zu machen?



### 2

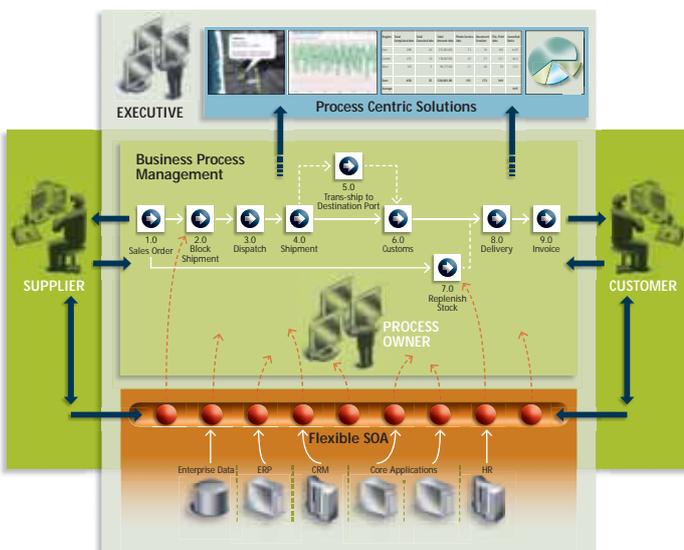
Bei der Konzeption prozessorientierter Lösungen muss zunächst verstanden und gemessen werden, was innerhalb der bestehenden Prozesse eigentlich passiert. Die Identifizierung der aktuellen Herausforderungen, gepaart mit der Modellierung neuer Prozesse auf eine intuitive, einfach nachvollziehbare Weise ist der beste Ansatz für künftigen Erfolg. Dabei ist es sehr wichtig, dass neue Prozesse in eine serviceorientierte IT-Architektur eingebettet werden, denn nur so ist eine bessere Wiederverwendbarkeit und flexible Anpassung gewährleistet.





### 3

Eine serviceorientierte Architektur (SOA) ermöglicht es der IT-Abteilung, vorhandene Unternehmensanwendungen in modulare Services umzuwandeln, die dann die einzelnen Prozessschritte initiieren. Die bestehende IT-Anwendungsstruktur zu verändern ist aufwendig. Durch Nutzung der vorhandenen Investitionen im Rahmen eines nicht invasiven serviceorientierten Ansatzes erhält man Zugang zu kritischen Geschäftsinformationen ohne langfristige Anpassungskosten.



### 4

Auf diese Weise sind die IT-Organisation und Unternehmensanwender in der Lage, verschiedene neue Prozesse zu gestalten, zu erstellen und anzupassen und die Art von prozessorientierten Lösungen zu realisieren, die die Geschäftsabläufe insgesamt optimieren. Mit den richtigen Messgrößen ist es möglich, die Effizienz zu erhöhen, Kosten zu reduzieren und ein Umfeld zu schaffen, das den Kundenanforderungen und nicht den IT-seitigen Beschränkungen gerecht wird.

Mit einem prozessorientierten Ansatz auf einer serviceorientierten Grundlage erfüllen wir das, worauf es letztendlich ankommt: **schnellere Geschäftsergebnisse.**

Gemeinsam zum Erfolg. Was der Software AG und webMethods, Inc. jeweils alleine nicht gelungen war, klappte direkt nach dem Zusammenschluss: Durch „The Power of Two“ konnten wir den umfassenden Auftrag der UNIQA-Gruppe für uns gewinnen.



## Doppelte Leistung

Die UNIQA-Gruppe ist eines der größten österreichischen Versicherungsunternehmen, während die Raiffeisen-Gruppe zu den führenden Banken des Landes gehört. Die beiden Unternehmen arbeiten seit einigen Jahren in Form einer Vertriebskooperation zusammen, bei der Versicherungsprodukte der Raiffeisen Versicherung – einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft der UNIQA-Gruppe – über das Filialnetz der 570 selbständigen lokalen Raiffeisenbanken als bevorzugter Anbieter verkauft werden.

Die Liberalisierung in Ost- und Mitteleuropa und der EU-Beitritt dieser Länder eröffnete den beiden Unternehmen Möglichkeiten, ihre Partnerschaft erheblich auszubauen. Durch Nutzung einer serviceorientierten Architektur (SOA) und des Geschäftsprozessmanagements (BPM) sicherten sie sich die notwendige Agilität, Effizienz und Transparenz, um dieses Potenzial in vollem Umfang auszuschöpfen.

Für die meisten Finanzdienstleister gibt es eine einfache Gleichung: Zur Maximierung der Eigenkapitalrendite müssen alle finanziellen Ressourcen und Stärken des Unternehmens mobilisiert werden, einschließlich komplementärer Vertriebswege und potenzieller Synergien in der Back-Office-Infrastruktur. Die Herausforderung dabei lautet, all dies ohne Verlängerung der Time-to-Market und ohne Beeinträchtigung der Kundenorientierung zu tun. Erschwerend kommt hinzu, dass bei allen operativen Abläufen absolute Transparenz, Sicherheit und Redundanz gewährleistet sein muss. Im Falle von Versicherung und Bank mussten diese Punkte einheitlich in mehreren, häufig nicht miteinander in Bezug stehenden Betriebsgesellschaften adressiert werden.

Als Reaktion auf diese Herausforderungen arbeiten die beiden Unternehmen seit 2001 gemeinsam mit der Software AG an der Implementierung einer SOA, mit der die Mainframe-Systeme besser genutzt werden

können. Ein Austausch dieser Systeme stand nicht zur Debatte, da dies mit einer „Investition von 400 Mannjahren“ verbunden gewesen wäre, so Karl Unger, Vorstandsdirektor von UNIQA, „und einem Entwicklungsstillstand von zwei bis drei Jahren“. Als Alternative zu diesem Radikalansatz ermöglichte eine SOA die Umsetzung einer Aktualisierungs- und Erweiterungsstrategie, bei der die Kernfunktionalität in Form von Services in neuen Applikationen bereitgestellt wurde.

Dieses Konzept machte sich schnell bezahlt. UNIQA hat beispielsweise in kürzester Zeit in ganz Mittel-, Ost- und Südosteuropa expandiert und betreut heute zwanzig internationale Märkte. Bei jedem neuen Markteintritt war es unabdingbar, die neuen Systeme und Prozesse an die landesspezifischen Versicherungsgesetze, Vertriebs- und Marketingstrategien und Finanzvorschriften anzupassen. Durch den Einsatz von SOA wurden diese Ziele erreicht.

Als diese Grundlage geschaffen war, beschlossen die beiden Unternehmen, für die gesamte SOA-Implementierung die umfassende BPM-Suite der Software AG – webMethods BPMS – zu installieren. BPM erlaubt den Benutzern, den notwendigen Rahmen – geschäftliche Logik, Regeln und Prozessmodelle – einzurichten, um einzelne Services zu komplexeren Geschäftsprozessen zu verknüpfen.

UNIQA wird dadurch in der Lage sein, die derzeitige sequenzielle Verarbeitung von Anwendungen auf ein paralleles Verarbeitungskonzept umzustellen. Auf diese Weise können Aufgaben je nach Verfügbarkeit und Fachwissen auf mehrere operative Zentren verteilt werden. Die gesamte Bearbeitungszeit für eine Transaktion wird damit verkürzt. Ziel ist es, Prozesskosten zu reduzieren und gleichzeitig die Transparenz und Geschwindigkeit durch bessere Überwachungs- und Kontrollfunktionen zu erhöhen.

von links nach rechts:

**Georg Hahn**  
Geschäftsführer  
Raiffeisen Software Solutions & Services

**Karl Unger**  
Vorstandsdirektor  
UNIQA Versicherungen AG



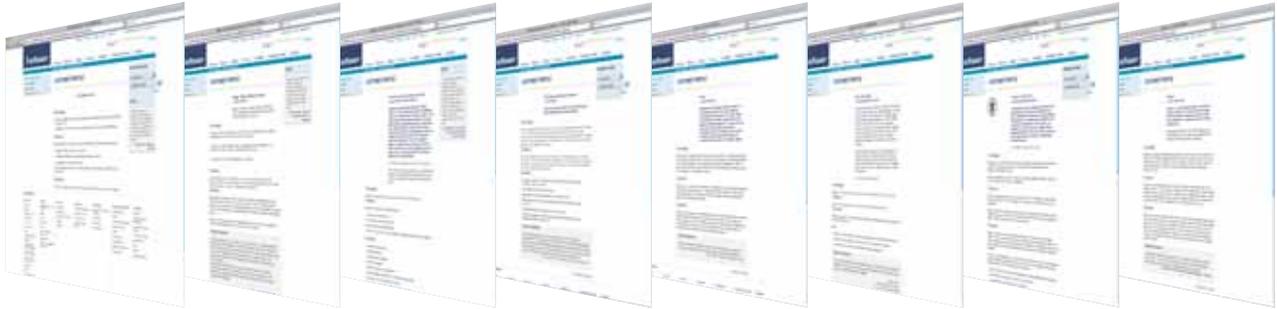
## KUNDEN

Die Kunden der Software AG sind Unternehmen und Institutionen aller Branchen rund um den Globus. Der öffentliche Sektor, Finanz- und Logistikdienstleister zählen zu unseren größten Kunden.

Wir liefern innovative Technologien; unsere Kunden erfüllen diese mit Leben und zeigen, was man daraus machen kann.

Unsere Produkte bilden das unternehmenskritische IT-Rückgrat unserer Kunden: individuelle, innovative Lösungen, mit denen sie ihren Mitbewerbern immer einen Schritt voraus sind.

Macif ist mit 4,6 Millionen Mitgliedern die führende Versicherungsgesellschaft Frankreichs. Neben Kraftfahrzeugversicherungen deckt Macif unter anderem die Bereiche Gesundheit, Kapital und Renten ab. Die Anwendungen Adabas und Natural werden Frankreichweit von 7.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern genutzt, die damit rund 14,5 Millionen Verträge verwalten. Kürzlich startete Macif eine umfassende Initiative zur Optimierung seiner Geschäftsdienstleistungen durch innovativen Technologieeinsatz. Unter anderem ging es darum, Adabas und Natural durch Einsatz von Web-Diensten zu einer serviceorientierten Architektur (SOA) auszubauen, um einen schnelleren Zugang zu zentralen Informationen zu ermöglichen. Dafür wählte Macif die Produkte webMethods EntireX und das Natural Productivity Package. Maßgebliche Kriterien waren die einfache Implementierung und Integration sowie die Anpassungsfähigkeit an die entstehende Architektur von Macif.



## TELE2

Mit 25 Millionen Kunden in 15 Ländern ist Tele2 Europas führender alternativer Telekommunikationsanbieter.

Durch Implementierung der webMethods-Produktsuite hat sich Tele2 eine adaptivere und flexiblere IT-Infrastruktur geschaffen – ein wettbewerbsentscheidender Faktor angesichts des rapiden Wandels im Telekomsektor. So konnte Tele2 beispielsweise die neue EU-Richtlinie zur Senkung der Roaming-Tarife für innersuropäische Handygespräche in nur drei Monaten vollständig umsetzen. Mit Hilfe von webMethods ESB errichtete das Unternehmen seine Tele2 Integration Plattform (TIP), die dazu dient, die Interoperabilität unterschiedlicher IT-Systeme zu gewährleisten sowie die Nutzbarkeit von Funktionalitäten aus früheren Implementierungen zu beschleunigen und zu vereinfachen. In der zweiten Projektphase führt Tele2 die CentraSite Enterprise Edition für das Service-Lifecycle- und das Metadata-Management ein. Dies erleichtert Tele2 die Überwachung und Verwaltung der Service-Nutzung und -Leistung. So bleibt die Einhaltung geschäftskritischer Standards gewährleistet, was für hohe Zuverlässigkeit und Qualität sorgt.

## 3COM

Wie viele andere Unternehmen erkannte auch 3COM die Notwendigkeit von größerer Kundennähe. Um über die Leistungen in diesem Bereich mehr direkte Kontrolle zu erlangen, entschloss sich der führende Anbieter von Netzwerkprodukten für Unternehmen jeder Größe zur Umstrukturierung seiner weltweiten Aktivitäten im Kundensupport. Ein Schlüsselement dieses Projekts war das Produkt webMethods ESB. Mit dieser Lösung als Basis für sein SOA war 3COM in der Lage, seine Kernprozesse zu vereinheitlichen, die IT-Kosten zu reduzieren, die Masterdaten zu synchronisieren und den Echtzeit-Einblick in diese globalen Aktivitäten zu verbessern. Nun können Kundenanfragen rascher und akkurater bearbeitet werden. Dank der einfachen Anwendbarkeit der webMethods-Produkte wurde das Projekt außerordentlich schneller und günstiger umgesetzt als erwartet.

## HSBC Bank A.Ş.

Mit einem internationalen Netzwerk aus 10.000 Niederlassungen in 82 Ländern und Regionen zählt die HSBC zu den größten Bank- und Finanzdienstleistern weltweit. In der Türkei, wo die HSBC aktuell über 2,5 Millionen Kunden verfügt, ist bis 2010 eine Verdoppelung der Geschäftstätigkeit geplant. Dafür benötigt das Unternehmen eine IT-Umgebung, die skalierbar und flexibel genug ist, um den erhöhten Anforderungen zu genügen. Folglich entschied sich die HSBC, ihr Core-Banking-System (entwickelt auf der Basis von Natural) umzustrukturieren, zu modernisieren und zu erweitern und zum integralen Bestandteil ihrer SOA-Plattform zu machen. Für die Modernisierung nutzt HSBC das Produkt Natural Business Services, für die SOA Governance wird CentraSite eingesetzt. Zusätzlich unterstützt das Natural Productivity Package die HSBC bei der raschen Optimierung der bestehenden Geschäftslogik, um die Implementierung neuer Prozesse zu erleichtern. So erhöht sich die Effizienz, und die Vorlaufzeiten werden kürzer.

Für weitere Referenzen besuchen Sie unsere Webseite  
[www.softwareag.com/de/partners](http://www.softwareag.com/de/partners)



## PARTNER

Partnerschaften und Allianzen bilden einen festen Bestandteil des Geschäftsmodells der Software AG und gehören zu einem der vier wichtigsten Wachstumstreiber bei der geplanten Erreichung des Umsatzes von 1 Mrd. Euro bis zum Jahr 2010.

Das Partner Accelerator Program der Software AG ist so strukturiert, dass es das Angebot hochwertiger Produkte und Dienstleistungen gewährleistet, die unseren Kunden dabei helfen, den Nutzen von SOA und BPM optimal auszuschöpfen.

Mit ihrem Zusammenschluss verfolgen die Software AG und Accenture das Ziel, erstklassige Technologielösungen und Dienstleistungen für Kunden zu bieten, die das Potenzial von SOA und BPM optimal ausschöpfen möchten. Die BPMS (Business Process Management Solution) der Software AG stellt eine ausgezeichnete Technologieplattform für die wertorientierten BPM- und BPR-Tools von Accenture dar. Die weltweite Kooperation der beiden Unternehmen begann 1999; 2001 wurde eine formelle Allianz geschlossen. Mittlerweile ist Accenture als Strategic Global Alliance Partner der Software AG anerkannt und verfügt über 800 zertifizierte Software AG-Berater.

In jüngster Zeit hat die Zusammenarbeit zwischen der Software AG und Accenture eine lebhaftere Dynamik entwickelt. Gemeinsam wurden Schulungsveranstaltungen für Accenture-Mitarbeiter, Geschäftsessen für gemeinsame Interessenten und Kunden sowie Konferenzen zum Thema Kundenausrichtung/-strategie organisiert und durchgeführt. Diese Aktionen hatten den Abschluss zahlreicher gemeinsamer Verträge in Europa und Nordamerika zur Folge.

Die Software AG gewinnt für Accenture als strategischem Anbieter zunehmend an Bedeutung. Derzeit werden gemeinsame Process Frameworks entwickelt, die vom Accenture Delivery Center in Paris betreut werden sollen. Die marktführenden Lösungen der Software AG, die durch die Branchenkenntnisse und die herausragenden Kompetenzen von Accenture im Bereich Projektumsetzung perfekt ergänzt werden, überzeugen Kunden auf der ganzen Welt.



Atos Origin war im Jahr 2000 der erste Partner der Software AG in Frankreich. Inzwischen hat sich die Kooperation global ausgeweitet: AtosOrigin beschäftigt über 250 webMethods-Spezialisten und -Berater, die nationale und internationale Projekte begleiten.

„Der Erfolg unserer Zusammenarbeit liegt darin, dass wir uns so gut ergänzen: Die qualitativ hochwertigen, innovativen webMethods-Produkte sind ideal mit dem erprobten und bewährten Konzept von AtosOrigin kombinierbar. Damit gelingt es uns, die Vorlaufzeit (Time-to-Market) unserer Kunden zu verkürzen und ihren Handlungsspielraum zu vergrößern, indem wir ihnen serviceorientierte Plattformen bieten und die Möglichkeit eröffnen, ihre Geschäftsprozesse besser aufeinander abzustimmen und dabei trotz aller Komplexität ihre Lösungen gut zu verwalten“, so Mohammed Bellamine, Director IT Consulting von Atos Origin Frankreich. „Die zunehmende Bedeutung von Governance und SOA ist beiden Geschäftspartnern bewusst. Die Software AG liefert mit ihren webMethods-Produkten die Technologie, die für eine globale IT Governance erforderlich ist, und steigert damit den Wert der Informationssysteme unserer Kunden.“

Atos Origin ist ein internationaler Anbieter von IT-Dienstleistungen mit Sitz in Frankreich. Das Unternehmen erzielt einen Jahresumsatz von 5,4 Milliarden Euro und beschäftigt 50.000 Mitarbeiter in 40 Ländern. Atos Origin ist der weltweite IT-Partner der Olympischen Spiele.



„Satyam ist stolz auf seine langjährige Partnerschaft mit der Software AG. Gemeinsam decken wir das gesamte Spektrum an globalen Serviceleistungen von der Beratung bis hin zur Implementierung ab“, so Joseph Lagioia, Global Head Consulting & Enterprise Solutions von Satyam. „Dank unserer Zusammenarbeit können wir unseren Kunden skalierbare Lösungen anbieten, die Kernproblematiken unserer Unternehmenskunden in den Bereichen Prozess- und Technologiemanagement betreffen. Unsere Ergebnisse sprechen für sich selbst: Wir vergrößern den Handlungsspielraum unserer Kunden und machen sie stark für den Wettbewerb in ihrem sich ständig wandelnden Geschäftsumfeld.“

Die erste Gemeinschaftsentwicklung war die Konzeption eines Prozess- und SOA-Frameworks für die speziellen Anforderungen der Telekommunikationsbranche. Mit der neuen Bestell- und Servicelösung auf Grundlage der webMethods-Suite lassen sich Kerngeschäftsprozesse wie Beschaffung, Kundendienstleistungen und Rechnungsstellung konfigurieren und steuern. Das Konzept ermöglicht es Unternehmen, die Systeme im Sinne einer „Total Business Agility“ ganz flexibel an ihre geschäftlichen Bedürfnisse anzupassen.

Satyam beschäftigt über 300 von der Software AG zertifizierte Berater und unterhält 27 hochmoderne Entwicklungszentren. Den Kundenstamm bilden 600 global tätige Unternehmen aus über 20 Industriesegmente und 57 Ländern, die von Satyam mit Unternehmensberatung, Systemintegrations- und Outsourcing-Lösungen versorgt werden.



**TATA CONSULTANCY SERVICES**

„Tata Consultancy Services (TCS) und die Software AG verbindet eine lange und erfolgreiche globale Partnerschaft, die auch in Zukunft Bestand haben wird“, sagt Dr. Santosh Mohanty, Global Director und Leiter der Bereiche Business Intelligence, Performance Management und Technology Practice bei TCS. „Im Zuge der langjährigen Kooperation wurde ein TCS webMethods Center of Excellence auf- und ständig weiter ausgebaut, das Aktivitäten in unterschiedlichen Bereichen entfaltet, darunter Knowledge Management, Technology Change Management und Delivery Assurance. TCS ist mittlerweile ein wichtiger strategischer globaler Systemintegrator und Offshore-Entwicklungspartner und zählt außerdem zu den bevorzugten Anbietern, wenn es um Produktentwicklung und -tests geht. Gemeinsam mit unserem geschätzten Partner werden wir unseren Kunden auch weiterhin innovative Lösungen für ihre geschäftlichen Herausforderungen bieten.“

Tata Consultancy Services (TCS) mit Sitz in Indien ist weltweiter Anbieter von IT-Dienstleistungen, Unternehmenslösungen und Outsourcing. Seinen Kunden bietet TCS ein beratungszentriertes integriertes Portfolio von IT- und IT-gestützten Dienstleistungen auf Basis des unternehmenseigenen Global Network Delivery Model. TCS beschäftigt in 47 Ländern über 108.000 Berater. Das Unternehmen erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2006/07 (Ende: 31. März 2007) einen Umsatz von 4,3 Milliarden US-Dollar.

## AKTIE

Im Juli 2007 übertraf der Aktienkurs der Software AG das bisherige 5-Jahres-Hoch mit einer neuen Bestmarke von 77,20 Euro deutlich. Dieses hohe Niveau konnte jedoch aufgrund der Marktschwäche im weiteren Jahresverlauf nicht beibehalten werden. Die Marktkapitalisierung der Software AG ist daher 2007 leicht auf 1,7 Milliarden Euro angestiegen.

### 2007 führen Blue Chips die Gewinnerliste an

Der Blick auf die internationalen Aktienmärkte 2007 zeigt ein zerteiltes Bild: In der ersten Jahreshälfte erzielten die Aktienmärkte neue Höchststände. Die entscheidenden Antriebsfedern waren das dynamische globale Wirtschaftswachstum, die hohen Unternehmensgewinne und ein ausgesprochen lebhaftes Fusions- und Übernahmegeschäft. In der zweiten Jahreshälfte haben die US-Hypothekenkrise und die sich ausweitende Vertrauenskrise im Finanzsektor den Risikoappetit der Anleger gedämpft.

Dabei hat sich der deutsche Aktienmarkt 2007 im europäischen Vergleich noch am widerstandsfähigsten gegenüber den Verwerfungen durch die US-Hypothekenkrise gezeigt. Der Leitindex DAX legte seit Jahresbeginn um 22 Prozent an Wert zu. Zieht man die Nebenwerte und andere europäische Indizes hinzu, ergibt sich ein differenziertes Bild: Der MDAX kommt auf einen Jahresgewinn von 4,9 Prozent. Im Vorjahr glänzte der Mid-Cap-Index noch mit einem Kursplus von 29 Prozent. Die im SDAX notierten Unternehmen verzeichneten im Jahresverlauf einen durchschnittlichen Kursrückgang von 6,8 Prozent. Der Euro-Stoxx50 gewann 2007 6,9 Prozent an Wert hinzu.

Der Dow Jones, in dem 30 Standardwerte abgebildet sind, erreichte ein Plus von 6,0 Prozent – obwohl der Index das schwächste Schlussquartal seit zwanzig Jahren verzeichnete. Der breiter gefasste S&P 500 stieg um 4,2 Prozent. Die beiden Indizes hatten noch im Oktober Rekordstände erreicht.

Die technologischen Nebenwerte blieben auch im Jahr 2007 die Favoriten der Anleger: Der technologielastige Composite-Index der Computerbörse Nasdaq stieg 2007 um 10,7 Prozent. Der Nasdaq 100, in dem die größten Werte der Börse abgebildet sind, kletterte sogar um 19,9 Prozent. Der Anstieg des TecDAX übertraf mit 30,2 Prozent auf 974 Zähler das bereits stattliche Vorjahresplus von 25,5 Prozent. Wie in den vergangenen Jahren waren es vor allem die Titel aus dem Bereich der Erneuerbaren Energien, die hier die Rallye anführten.

### Aktie der Software AG mit starken Kursschwankungen

Die Aktie der Software AG konnte 2007 nicht mit der Performance der Vergleichsindizes TecDAX und Nasdaq 100 mithalten. Am 28. Dezember 2007 schloss die Aktie mit einem Xetra-Schlusskurs von 60,57 Euro. Sie hat damit im Jahresverlauf um 1,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahresschlusskurs von 59,74 Euro zugelegt. Zunächst haben gute Geschäftszahlen und die Übernahme der webMethods, Inc. und die damit bestätigte Wachstumsstory unseres Unternehmens den Aktienkurs vor allem im zweiten Quartal beflügelt. Am 19. Juli erreichte die Aktie bei 77,20 Euro ihr bisheriges 5-Jahres-Hoch. In Folge einer allgemeinen Marktschwäche verlor sie danach jedoch wieder deutlich an Wert. Zunächst setzten Gewinnwarnungen von Wettbewerbern der Aktie zu. Die US-Hypothekenkrise und ihre Auswirkungen auf die Finanzbranche führten zu Befürchtungen, die IT-Nachfrage der Banken könnte einbrechen – die Software AG erlöst rund 15 Prozent des Umsatzes in diesem Sektor. Auch unsere im Wettbewerb wichtige starke Position in den USA wurde angesichts der anhaltenden Dollarschwäche und aufkeimender Rezessionsängste kritisch gesehen. Dynamische Wachstumswerte mit Akquisitionsplänen wurden vom Markt zunehmend mit Risikoabschlägen bewertet.

**KURSVERLAUF IM VERGLEICH (INDEXIERTE WERTE)**



Auf Grund dieser makro-ökonomischen Unsicherheit schichteten zusätzlich viele Investoren ihr Portfolio zu Lasten kleinerer und mittelgroßer Unternehmen in so genannte Large Caps um. Außerdem wurden an den Kapitalmärkten verstärkt Titel verkauft, bei denen die Investoren Gewinn realisieren konnten. Alle diese einzelnen Fakten führten in der zweiten Jahreshälfte zu einer rückgängigen Entwicklung des Aktienkurses.

Weiteres Investitionskriterium ist die Liquidität einer Aktie im Börsenhandel. Hier konnte die Aktie der Software AG ihre relativ starke Position gut behaupten: im Geschäftsjahr 2007 wurden mit etwa 45,7 (Vj. 28,6) Millionen Stück fast doppelt so viele Aktien der Software AG gehandelt. Der durchschnittliche tägliche Orderbuchumsatz lag bei über sieben Millionen Euro. Inzwischen gehört unsere Aktie zu den 100 liquidesten deutschen Börsenwerten im TecDAX und erfüllt die höchsten Liquiditätskriterien des elektronischen Handels auf Xetra. Die Kosten für die Handelsunterstützung durch eine Bank (Designated Sponsor) sind damit entfallen.

Die Marktkapitalisierung ist im abgelaufenen Geschäftsjahr noch einmal leicht gestiegen: Nach 1,68 Milliarden Euro im Vorjahr beträgt sie nun rund 1,73 Milliarden Euro. Durch die zunehmende Größe werden neue Investorenkreise angesprochen, die unsere Aktionärsbasis erweitern.

**MARKTKAPITALISIERUNG ZUM ENDE DES GESCHÄFTSJAHRES**

in Mio. Euro	
05	1.153,68
06	1.679,45
07	1.728,63

**Dividende 2007**

Unsere Anleger konnten 2007 mit einer attraktiven Dividendenzahlung an unseren Unternehmenserfolgen partizipieren. Auf der Hauptversammlung am 11. Mai 2007 war beschlossen worden, die Dividende von 0,80 Euro je Aktie auf 0,90 Euro je Aktie zu erhöhen. So ist eine Gesamtsumme von etwa 25,3 Millionen Euro an die Anteilseigner ausgeschüttet worden. Wir wollen auch zukünftig an einer ertrags- und liquiditätsabhängigen Dividendenpolitik festhalten. Vorstand und Aufsichtsrat der Software AG schlagen deshalb eine Dividende von 1,00 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie vor. Auf Basis des Jahresschlusskurses von 60,57 Euro entspräche dies einer Dividendenrendite von 1,65 Prozent.

Unser kontinuierliches Unternehmenswachstum, unsere Dividendenrendite und unser nachhaltiger Cashflow machen die Software AG-Aktie sowohl für wachstumsorientierte als auch für wertorientierte Anleger attraktiv.

**AUSSCHÜTTUNGSSUMME**

in Mio. Euro	
05	22,43
06	25,30
07	28,50

### Investor Relations intensiviert

Wir haben im Geschäftsjahr 2007 den Kontakt zu allen Mitgliedern der Financial Community intensiv, transparent und kontinuierlich geführt. Es ist eines unserer wesentlichen Anliegen, den Anlegerkreis beständig zu vergrößern sowie die Volatilität der Software AG Aktie zu verringern. 25 nationale und internationale Finanzanalysten beobachteten regelmäßig die Software AG. Die meisten haben unsere Aktie zum Jahresende 2007 mit „Buy“ bzw. „Outperform“ empfohlen und sehen nachhaltig ein hohes Kurspotenzial.

Wir haben 2007 mit einem Relaunch der IR-Website darüber hinaus die Informationen im Bereich Investor Relations noch benutzerfreundlicher aufbereitet. Dafür wurde die Website neu strukturiert, inhaltlich ergänzt und verbessert sowie grafisch überarbeitet. Maßstab für diese Verbesserungen waren die Anforderungen der Privataktionäre, die aufgrund der intensiven Medienberichterstattung zunehmend an der Software AG interessiert sind.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir sowohl bei der von Thomson Extel „Beste IR Deutschland 2007“ durchgeführten Studie als auch bei der von Capital-Investor-Relations-Preisverleihung 2007 vorgenommenen Befragung den 1. Platz im TecDAX belegen können. Auch dies ist ein Nachweis für eine erfolgreiche, transparente Berichterstattung in den Kapitalmarkt.

### Investorenansprache ausgebaut

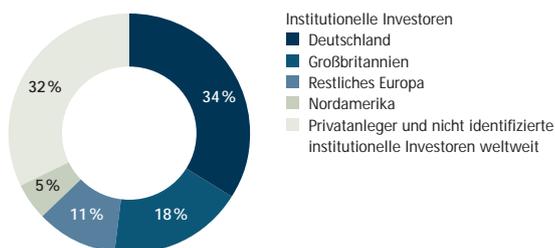
Der intensive Kontakt zu bestehenden und potenziellen Investoren gehört zu unseren wesentlichen Aktivitäten. Der Schwerpunkt unserer Investorenansprache lag im vergangenen Jahr in den USA, da wir die erhöhte Aufmerksamkeit für unsere Aktie nach der Übernahme von webMethods, Inc. nutzen wollten. Wir haben über 30 „Roadshow-Tage“ in Europa und Amerika eingesetzt, um unsere Unternehmensstrategie vorzustellen und mit Investoren und Analysten ein persönliches Vertrauensverhältnis aufzubauen. Dazu zählen auch der Besuch von 20 Investoren-Konferenzen sowie über 300 Einzelgespräche.

Zeitnahe Information des Kapitalmarktes ist für uns ein weiteres wesentliches Qualitätskriterium. Gemäß des „Close Cycle Ranking 2007“, einer Studie zur Veröffentlichung von Jahresabschlüssen der IT-Beratungsfirmen ifb group und BPM International, zählt die Software AG zu den deutschen Spitzenreitern. Damit wird auch die Qualität unserer Finanzprozesse und -systeme gewürdigt. Unseren Qualitätsanspruch an Investor Relations vertreten wir auch engagiert im Deutschen Investor Relations Verband (DIRK).

#### TOP 10 INVESTOREN

Investoren Name	gehaltene Aktien	in %
Software AG – Stiftung	8.332.920	29,20
Deka Investment GmbH	1.745.100	6,11
DWS Investment GmbH	1.385.407	4,95
Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft	1.064.188	3,74
Alken Asset Management LLP	954.086	3,34
JPMorgan Asset Management U.K. Limited	868.511	2,98
Braun, von Wyss & Müller AG	745.066	2,61
Baring Asset Management Ltd.	470.491	2,46
Universal-Investment-Gesellschaft mbH	373.933	1,30
Cominvest Asset Management GmbH	335.157	1,18

## AKTIONÄRSSTRUKTUR (ANTEIL AM FREE FLOAT)\*



\* Stand: Januar 2008, Quelle: Thomson Financial

## Aktionärsstruktur

Die Software AG Stiftung, Darmstadt, hält unverändert circa 8,3 Millionen Aktien (29,2 Prozent der ausstehenden Aktien). Darüber hinaus verfügt die Software AG über eine breit gestreute Anlegerstruktur. Namhafte institutionelle Investoren halten Anteile von jeweils mehr als drei Prozent an der Software AG. Entsprechend unserer Zielsetzung ist der Kapitalanteil nordamerikanischer Investoren von etwa 3 Prozent im Vorjahr auf 5,2 Prozent des Free Float gestiegen. Mittelfristig streben wir einen zweistelligen Prozentsatz an. Privatanleger und nicht meldspflichtige Investoren halten etwa 24 Prozent des Free Floats.

## Veränderungen des Grundkapitals

Mitarbeiter und Führungskräfte der Software AG haben 2007 wiederum die Möglichkeit genutzt, Aktienoptionen auszuüben. Dadurch ist die Anzahl der ausstehenden Aktien um 426.740 Aktien auf 28.539.455 Aktien gestiegen.

## Indizes:

- CDAX
- German Entrepreneurial Index
- HAFixD
- HDAX
- L-TecDAX Performance-Index
- Midcap Market
- Prime All Share
- Prime IG Software
- Prime Software
- TecDAX
- Technology All Share

## KENNZAHLEN ZUR AKTIE

	2007 IFRS	2006 IFRS
Jahresschlusskurs (Xetra) in Euro*	60,57	59,74
Höchstkurs in Euro*	77,20	59,89
Tiefstkurs in Euro*	50,12	37,43
Anzahl der Aktien zum Ende des Geschäftsjahres	28.539.455	28.112.715
Börsenkapitalisierung zum Ende des Geschäftsjahres in Mio. Euro	1.728,6	1.679,5
Streubesitz (Free Float) in %	70,8	69,9
Durchschnittlicher Tagesumsatz (XETRA, in Stück)	181.485	112.635

\* Xetra-Schlusskurs in Euro

## 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	28.539.455

## Corporate Governance

### Die Software AG

- befolgt den Deutschen Corporate Governance Kodex
- leitet das Unternehmen effizient und wahrt die Aktionärsinteressen
- kommuniziert aktiv, zeitnah und transparent
- geht angemessen mit Risiken um
- richtet ihre Managemententscheidungen auf eine langfristige Wertschöpfung aus

#### Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung

Corporate Governance umfasst allgemein die Gesamtheit aller internationalen und nationalen Werte und Grundsätze für eine gute Unternehmensführung.

Gute Corporate Governance gewährleistet eine verantwortungsvolle, qualifizierte und transparente Unternehmensführung, die auf den langfristigen Erfolg des Unternehmens ausgerichtet ist. Vorstand und Aufsichtsrat der Software AG fühlen sich einer guten Corporate Governance verpflichtet. Dies umfasst nicht nur die Einhaltung von Gesetzen, sondern auch die weitgehende Befolgung allgemein anerkannter Standards und Empfehlungen. Dabei stehen Werte wie Nachhaltigkeit, Transparenz und Wertorientierung im Fokus.

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.

#### Vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

Die Organe der Software AG sind der Vorstand, der Aufsichtsrat und die Hauptversammlung. Die Kompetenzen dieser Organe sind im Aktiengesetz, der Satzung sowie den Geschäftsordnungen für den Vorstand und den Aufsichtsrat geregelt. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten vertrauensvoll zusammen.

Der Vorstand leitet die Software AG eigenverantwortlich. Er ist dem Unternehmensinteresse und der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes verpflichtet. Außerdem vertritt er die Gesellschaft gegenüber Dritten. Zurzeit besteht der Vorstand der Software AG aus sechs Mitgliedern. Er ist verpflichtet, dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Punkte der Entwicklung der Geschäftsaktivitäten, die Lage des Konzerns, einschließlich der Risikolage, sowie über die Unternehmensplanung zu berichten.

Der Aufsichtsrat der Software AG besteht ebenfalls aus sechs Mitgliedern. Er berät und überwacht den Vorstand bei der Unternehmensführung. Die beiden Organe stimmen gemeinsam die Unternehmensstrategie sowie deren Umsetzung ab.

Der Aufsichtsrat bestellt die Mitglieder des Vorstands und ist berechtigt, diese aus wichtigem Grund abzurufen. Außerdem erörtert er die Quartalsberichte und prüft und billigt den Jahresabschluss sowie den Konzernabschluss der Software AG. Wichtige Vorstandsentscheidungen wie Finanzmaßnahmen oder Akquisitionen bedürfen seiner Zustimmung.

Die Wahl des Aufsichtsrats entspricht bei der Software AG den Empfehlungen des Corporate Governance Kodex: Alle Aufsichtsratsmitglieder werden einzeln gewählt. Unsere Geschäftsordnung sieht vor, dass bei vorzeitigem Ausscheiden von Aufsichtsratsmitgliedern die gerichtliche Bestellung des Nachfolgers nur bis zur nächsten Hauptversammlung erfolgt.

#### Effiziente Ausschussarbeit

Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats sieht die Bildung von drei Ausschüssen vor. Dazu zählen der Personalausschuss für Vorstandsangelegenheiten sowie der Prüfungsausschuss (Audit Committee) sowie der am 14. Dezember 2007 implementierte Nominierungsausschuss, der die Aufgabe hat, Vorschläge zur Wahl von Mitgliedern des Aufsichtsrats vorzubereiten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr trat der Personalausschuss sechsmal zusammen, der Prüfungsausschuss zweimal. Der

Nominierungsausschuss trat Anfang 2008 erstmals zusammen. Über seine Aufgaben und die Arbeit im Berichtsjahr informiert der Aufsichtsrat im Bericht des Aufsichtsrats. Vorstand, Aufsichtsrat und Ausschüsse arbeiten eng zusammen mit dem Ziel der nachhaltigen Wertsteigerung der Software AG.

Auch die Kenntnisse und Erfahrungen des Vorsitzenden des Prüfungsausschusses spiegeln die gute Corporate Governance unseres Unternehmens wider. Dr. Andreas Bereczky wurde zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses gewählt und hat damit Karl Heinz Achinger abgelöst. Dr. Bereczky verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Industrie, insbesondere in der IT-Branche. Heute ist er als Produktionsdirektor des ZDF tätig. Zuvor war Dr. Bereczky einer von vier Geschäftsführern der T-Systems Service Line Systems Integration, einem Unternehmen mit 2 Mrd. Euro Jahresumsatz.

Die Software AG unterhält keine direkten oder mittelbaren geschäftlichen Beziehungen zu Mitgliedern des Aufsichtsrats. Es existieren insbesondere keine Berater- und sonstige Dienstleistungs- oder Werkverträge untereinander. Die beiden Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat sind Angestellte der Software AG.

### Hauptversammlung

Die Software AG lädt ihre Aktionäre zur Teilnahme an ihrer Hauptversammlung ein. Auf der Hauptversammlung werden wichtige Beschlüsse gefasst. Dazu zählen die Entlastung des Vorstands und Aufsichtsrats, die Wahl des Abschlussprüfers, Satzungsänderungen sowie – im Sinne guter Corporate Governance – kapitalverändernde Maßnahmen. Unsere Aktionäre erhalten regelmäßig nach einem festen Finanzkalender viermal im Jahr Informationen über die Geschäftsentwicklung sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Software AG. Die Hauptversammlung 2008 wird erstmals wieder in Darmstadt stattfinden, da die Stadt inzwischen mit dem Kongresszentrum „Darmstadtium“ über ein geeignetes Versammlungsforum verfügt.

Gemäß der Empfehlung des Corporate Governance Kodex führen wir die Hauptversammlung straff in einem Zeitrahmen von vier Stunden durch. Wir übertragen die Hauptversammlung im Internet. Die hierfür notwendige Satzungsänderung wurde auf der Hauptversammlung 2006 beschlossen. Aktionäre, die nicht persönlich von ihrem Stimmrecht Gebrauch machen wollen, können dies auch einem weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft übertragen. Die Einladung zur Hauptversammlung und die damit verbundenen Dokumente und Informationen wie Tagesordnung, Jahresabschluss, Satzung sowie Erläuterungen zu den Beschlussvorlagen werden mit dem Tag der Einladung auf der Internetseite der Software AG veröffentlicht. Dort sind auch die Beschlüsse vorangegangener Hauptversammlungen sowie die Quartalsberichte der abgelaufenen Geschäftsjahre erhältlich.

Entsprechend dem Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts (UMAG) haben wir unser Anmelde- und Legitimationsverfahren zur Hauptversammlung 2006 geändert. Aktionäre von Inhaberaktien benötigen zur Anmeldung lediglich ein Schreiben ihrer Depotbank, die den Aktienbesitz bezogen auf den 21. Tag vor der Hauptversammlung („Record Date“) bestätigt. Das UMAG ermöglicht auch weiterhin eine effiziente Durchführung unserer Hauptversammlung: Der Versammlungsleiter hat die Möglichkeit, ausufernde Redebeiträge zu straffen und bei umfangreichen Antworten auf bereits veröffentlichte detaillierte Informationen zu verweisen.

### Offene und transparente Kommunikation

Die Software AG informiert offen, transparent, umfassend und zeitnah. Unsere Disclosure Policy sichert einen weltweit einheitlichen Umgang mit kapitalmarktrelevanten Informationen. Sie regelt die Veröffentlichung von Geschäftsergebnissen und wesentlichen Ereignissen sowie interne Prozesse, in denen die Relevanz von Informationen geprüft wird. Der Vorstand veröffentlicht dementsprechend Insiderinformationen, die die Software AG betreffen, unverzüglich, wenn er nicht im Einzelfall von der Veröffentlichungspflicht befreit ist. Gemäß den gesetzlichen Vorgaben führen wir Insiderverzeichnisse, in denen Insider erfasst und zur Ver-

traulichkeit angewiesen werden. Aktionäre, Analysten und Journalisten werden von der Software AG nach einheitlichen Kriterien informiert. Die Informationen sind für alle Kapitalmarktteilnehmer transparent. Ad-hoc-Mitteilungen und Pressemitteilungen sowie die Präsentationen von Presse- und Analystenkonferenzen und Road-Shows werden umgehend auf der Internetseite der Software AG veröffentlicht.

Das Unternehmen veröffentlicht außerdem den Erwerb oder die Veräußerung von Aktien der Gesellschaft oder von sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten, insbesondere Derivaten, durch Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der Software AG sowie durch bestimmte mit diesen in einer engen Beziehung stehende Personen. Diese Transaktionen sind unverzüglich nach Kenntnisnahme auf unserer Internetseite einzusehen.

Gemäß Transparenzrichtlinien-Umsetzungsgesetz (TUG) ist seit dem 20. Januar 2007 die Meldepflicht auf 3 Prozent der Stimmrechte an einem börsennotierten Unternehmen gesunken. Außerdem müssen Unternehmen ihre Pflichtmitteilungen europaweit verbreiten. Dafür nutzen wir einen geeigneten Dienstleister. Zudem veröffentlichen wir alle Informationen in deutscher und englischer Sprache. Dem seit dem 1. Januar 2007 gültigen „Gesetz über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister (EHUG)“ entsprechen wir ebenfalls vollständig, indem wir dem Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers wie vorgeschrieben alle publikationspflichtigen Unterlagen in elektronischer Form übermitteln.

Um die relevanten Informationen noch benutzerfreundlicher aufzubereiten, haben wir 2007 unsere Investor-Relations-Website neu strukturiert und weiter verbessert. Außerdem haben wir sie inhaltlich ergänzt, beispielsweise um eine Liste der häufigsten Fragen und Antworten sowie ein Investor Fact Sheet.

Unser Risikomanagement stellen wir im „Risikobericht“ vor. Die Informationen zur Konzernrechnungslegung sind im Anhang zu finden.

### Directors' Dealings

Im Kalenderjahr 2007 wurden folgende mitteilungspflichtigen Geschäfte gemeldet:

#### DIRECTORS' DEALINGS

<b>Datum der Transaktion</b>	<b>22. November 2007</b>
<b>Vollständiger Name</b>	<b>Dr. Peter Kürpick</b>
<b>Position</b>	<b>Chief Product Officer</b>
Titel des Wertpapiers/des Rechts	DB Software 85 CWTS 17.06.09
WKN/ISIN	DE000DB9K807 (zu Grunde liegende ISIN DE0003304002)
Typ der Transaktion	Erwerb von Optionen
Ort der Transaktion	EUWAX
Stückzahl	15.000
Preis	0,27 Euro
Transaktionsvolumen	4.050,00 Euro
Veröffentlichungsdatum	22. November 2007

<b>Datum der Transaktion</b>	<b>21. November 2007</b>
<b>Vollständiger Name</b>	<b>Dr. Peter Kürpick</b>
<b>Position</b>	<b>Chief Product Officer</b>
Titel des Wertpapiers/des Rechts	DB Software 85 CWTS 17.06.09
WKN/ISIN	DE000DB9K807 (zu Grunde liegende ISIN DE0003304002)
Typ der Transaktion	Erwerb von Optionen
Ort der Transaktion	EUWAX
Stückzahl	25.000
Preis	0,276 Euro
Transaktionsvolumen	6.900,00 Euro
Veröffentlichungsdatum	22. November 2007

<b>Datum der Transaktion</b>	<b>15. November 2007</b>
<b>Vollständiger Name</b>	<b>Arnd Zinnhardt</b>
<b>Position</b>	<b>Chief Financial Officer</b>
Titel des Wertpapiers/des Rechts	Software AG Aktien
WKN/ISIN	DE0003304002
Typ der Transaktion	Erwerb durch Ausübung von Optionen
Ort der Transaktion	Frankfurt am Main
Stückzahl	1.250
Preis	9,73 Euro
Transaktionsvolumen	12.162,00 Euro
Veröffentlichungsdatum	16. November 2007

<b>Datum der Transaktion</b>	<b>16. August 2007</b>
<b>Vollständiger Name</b>	<b>Arnd Zinnhardt</b>
<b>Position</b>	<b>Chief Financial Officer</b>
Titel des Wertpapiers/des Rechts	Software AG Aktien
WKN/ISIN	DE0003304002
Typ der Transaktion	Erwerb durch Ausübung von Optionen
Ort der Transaktion	Frankfurt am Main
Stückzahl	1.250
Preis	9,73 Euro
Transaktionsvolumen	12.162,00 Euro
Veröffentlichungsdatum	16. November 2007

<b>Datum der Transaktion</b>	<b>16. August 2007</b>
<b>Vollständiger Name</b>	<b>Arnd Zinnhardt</b>
<b>Position</b>	<b>Chief Financial Officer</b>
Titel des Wertpapiers/des Rechts	Software AG Aktien
WKN/ISIN	DE0003304002
Typ der Transaktion	Erwerb durch Ausübung von Optionen
Ort der Transaktion	Frankfurt am Main
Stückzahl	1.250
Preis	13,58 Euro
Transaktionsvolumen	16.975,00 Euro
Veröffentlichungsdatum	16. November 2007

<b>Datum der Transaktion</b>	<b>21. Mai 2007</b>
<b>Vollständiger Name</b>	<b>Arnd Zinnhardt</b>
<b>Position</b>	<b>Chief Financial Officer</b>
Titel des Wertpapiers/des Rechts	Software A Call/100
WKN/ISIN	DE000SDL11K4 (zu Grunde liegende ISIN DE0003304002)
Typ der Transaktion	Erwerb von Optionen
Ort der Transaktion	over the counter
Stückzahl	66.500
Preis	0,31 Euro
Transaktionsvolumen	20.615,00 Euro
Veröffentlichungsdatum	30. Mai 2007

### Entsprechenserklärung 2007 gemäß § 161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat der Software AG haben am 17. Dezember 2007 eine uneingeschränkte Entsprechenserklärung abgegeben. Demnach folgt das Unternehmen allen Empfehlungen der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 12. Juni 2006 und der Neufassung vom 14. Juni 2007. Auch künftig will die Software AG dem Kodex (Fassung vom 14. Juni 2007) entsprechen.

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 formellen Sinne nicht statt. Auf Grund der geringen Anzahl der Vertreter 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](http://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](http://www.corporate-governance-code.de).

### Abschlussprüfer

Die Hauptversammlung der Software AG hat erneut die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main, zum Abschlussprüfer der Software AG gewählt. BDO berät das Unternehmen bei einzelnen steuerlichen Sachverhalten im Zusammenhang von Steuererklärungen und steuerlichen Außen-

prüfungen. Geschäftliche, finanzielle, persönliche oder sonstige Beziehungen zwischen BDO und ihren Organen und Prüfungsleitern einerseits und der Software AG und ihren Organmitgliedern andererseits, die Zweifel an der Unabhängigkeit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft begründen könnten, haben zu keinem Zeitpunkt bestanden.

Der Aufsichtsrat hat gemäß Hauptversammlungsbeschluss dem Abschlussprüfer den Prüfungsauftrag durch den Vorsitzenden des Audit Committees erteilt und vereinbart mit ihm das Honorar. Im Rahmen der Auftragserteilung vereinbart der Vorsitzende des Audit Committees mit dem Abschlussprüfer auch die Berichtspflichten gemäß dem Deutschen Corporate Governance Kodex. BDO nimmt an den Beratungen des Audit Committees des Aufsichtsrats und des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss teil und berichtet über die wesentlichen Ergebnisse ihrer 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.

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

Die Vergütung der aktiven Vorstände für das Geschäftsjahr 2007 setzt sich wie folgt zusammen:

in Euro	Fixe Vergütung	Variable Vergütung Tantieme	Sonstige Vergütungsbestandteile*
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	450.000,00	1.782.949,72	19.384,30
David Broadbent	244.852,38	519.034,93	204.726,01
Mark Edwards	236.073,82	1.045.009,20	331.872,87
Dr. Peter Kürpick	200.000,04	606.173,06	26.487,52
David Mitchell	102.843,71	505.621,91	15.485,30
Arnd Zinnhardt	231.999,96	1.149.012,04	34.589,40
Christian Barrios Marchant	19.333,33	36.000,00	1.799,52
Alfred Pfaff	166.666,64	0,00	21.406,92

\* In den sonstigen Vergütungsbestandteilen von David Broadbent sind 176 TEUR und von Mark Edwards sind 286 TEUR Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung enthalten.

Aus den Pensionszusagen an die Vorstände wurden im Geschäftsjahr 2007 Aufwendungen in Höhe von 2 TEUR gebucht. Aus Arbeitgeberanteilen zur Sozialversicherung entstanden bei zwei Vorstandsmitgliedern Aufwendungen in Höhe von 462 TEUR. Diese beiden Positionen wurden abweichend zum Vergütungsbericht im Anhang in den Gesamtbezügen der Vorstände berücksichtigt. Dabei handelt es sich um von der Gesellschaft zu tragende Abgaben zur britischen Sozialversicherung, welche die Ansprüche beider britischen Vorstände nicht erhöhen.

#### 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.

#### Mittel- und langfristige Vergütungskomponenten

##### a) Aktienoptionsprogramm

Das Aktienoptionsprogramm existiert seit 2001. Seit 1. Januar 2005 wurden aus diesem Programm keine neuen Optionen vergeben. Zum 31. Dezember 2007 waren 43.402 Bezugsrechte an Vorstandsmitglieder vergeben. Das Programm läuft bis Ende 2011. Im Geschäftsjahr 2007 wurden erneut 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 betrug im Berichtsjahr durchschnittlich 55,29 Euro. Aus diesem Programm wurden im Geschäftsjahr 2007 an die Mitglieder des Vorstandes 4.416 TEUR ausbezahlt.

#### MITTEL- UND LANGFRISTIGE VERGÜTUNGSBESTANDTEILE

in Euro	Mittel- und langfristige Vergütungsbestandteile	Aufwand aus Pensionszusagen*	Stock Appreciation Rights	Performance Phantom Shares
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	1.018.351,41	24.150,00	300.000	16.809
David Broadbent	764.790,13	35.560,82	150.000	7.258
Mark Edwards	1.328.904,03	-1.989,56	150.000	12.775
Dr. Peter Kürpick	472.916,36	8.571,00	150.000	7.830
David Mitchell	232.837,98	0,00	125.000	2.234
Arnd Zinnhardt	2.233.006,58	-32.924,00	150.000	14.640
Christian Barrios Marchant	1.115.379,57	245,67	0	0
Alfred Pfaff	-261.639,02	-30.830,00	0	-5.114

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

#### 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 2007 betreffende Anteil zum Februar 2008 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 2009 bis 2011 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 TecDAX30 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 2007 Personalaufwendungen in Höhe von 1.365 TEUR, die in der Spalte langfristige Vergütungsbestandteile enthalten sind.

#### c) Stock-Appreciation Rights-Programm

Im dritten Quartal wurde ein neues, an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes Incentive-Programm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte aufgelegt. Bisher wurden 1.025.000 Beteiligungsrechte an Vorstände ausgegeben. Die Inhaber dieser Beteiligungsrechte haben nach Erreichen der Performance-Ziele bis 30. Juni 2016 einen Anspruch auf Auszahlung des Wertes, um den die Aktie der Software AG über dem Basispreis von 72,36 EUR liegt. Als Performance-Ziel wurde das Erreichen eines Konzernumsatzes von 1.000.000 TEUR bei gleichzeitiger Verdoppelung des Ergebnisses nach Steuern gegenüber dem Geschäftsjahr 2006 bis spätestens 2011 definiert.

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 14.858 TEUR.

Insgesamt wurden den Vorstandsmitgliedern 1.025.000 Stock Appreciation Rights gewährt.

Aus dem Performance Share Programm erhielten die Vorstandsmitglieder im Saldo insgesamt 56.432 Performance Phantom Shares.

Die Bezüge ehemaliger Vorstände betragen 2.833 TEUR.

Die Pensionsrückstellungen für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder betragen 1.886 TEUR.

### Sonstige Vergütungskomponenten

Scheidet ein Vorstandsmitglied innerhalb von 12 Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle ohne wichtigen Grund aus, so erhält das Vorstandsmitglied eine Abfindungszahlung in Höhe von 3 Jahresgehältern auf der Grundlage der zuletzt vereinbarten Jahreszielvergütung und des durchschnittlichen Zielerfüllungsgrades der letzten 3 vollen Geschäftsjahre. Im Falle der Kündigung durch das Vorstandsmitglied gilt vorstehende Regelung nicht, wenn die Stellung des Vorstandsmitglieds durch den Wechsel der Unternehmenskontrolle nur unwesentlich berührt wird. Diese Change-of-Control-Klausel für Mitglieder des Vorstands löste die bisherige Regelung der Auszahlung der Restlaufzeit des Dienstvertrages im Falle der Kündigung durch die Gesellschaft sowie die bisher zugesagte Wertsteigerungsprämie in Höhe von 0,5 Prozent der im Zusammenhang mit einem Übernahmeangebot eingetretenen Erhöhung der Börsenkapitalisierung der Gesellschaft ab.

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 fünf Vorstandsmitglieder eine Lebensversicherung. Bei vier 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 vier 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.

Ein Mitglied des Vorstands erhält, anstatt einer Pensionsregelung, einen monatlichen Zweitwohnungszuschuss in Höhe 2 TEUR (3.000 US-Dollar) sowie Wochenendheimflüge.

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 sowie im am 14. Dezember 2007 neu eingesetzten Nominierungsausschuss wird gesondert vergütet.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25.000 EUR sowie eine erfolgsbezogene jährliche Vergütung in Höhe von je 2.000 EUR 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 EUR für jeden angefangenen Prozentpunkt, um den die Wertentwicklung der Software AG Aktie im Vergleichszeitraum die Wertentwicklung des TecDAX30 Index übertrifft (Variable Vergütung II). Maßgeblich für die Wertsteigerung der Aktie ist – ab dem Geschäftsjahr 2008 – der drei Jahresvergleich der XETRA-Schlusskurse und für die Wertsteigerung des TecDAX30 der 3-Jahresvergleich des Indexstandes.

### 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.

Die Vergütung wird eine Woche nach Feststellung des Jahresabschlusses für das Vergütungsjahr durch den Aufsichtsrat - oder gegebenenfalls durch die Hauptversammlung - zur Zahlung fällig. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehört haben, erhalten im ersten Monat ihrer Tätigkeit eine auf den Tag genaue Vergütung und jeden weiteren Monat ein Zwölftel der jährlichen Vergütung.

Die Vergütung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2007 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	116.000,00	28.000,00	15.000,00
Karl Heinz Achinger (stellvertretender Vorsitzender bis 11. Mai 2007)	13.458,90	31.224,66	7.536,99	6.500,00
Dr. Andreas Bereczky (stellvertretender Vorsitzender ab 11. Mai 2007)	33.013,70	76.591,78	18.487,67	4.500,00
Rainer Burckhardt ab 11. Mai 2007	16.027,40	37.183,56	8.975,34	0,00
Justus Mische	25.000,00	58.000,00	14.000,00	9.000,00
Monika Neumann	25.000,00	58.000,00	14.000,00	9.000,00
Reinhard Springer bis 11. Mai 2007	8.972,60	20.816,44	5.024,66	3.000,00
Alf Henry Wulf ab 11. Mai 2007	16.027,40	37.183,56	8.975,34	0,00

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats betragen im Geschäftsjahr 775 TEUR.

## Bericht des Aufsichtsrats



**Frank F. Beelitz**  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der Software AG hat den Vorstand im Sinne des Corporate Governance Kodex während des Geschäftsjahres 2007 überwacht und sich unter Berücksichtigung aller wesentlichen Geschäftsvorgänge eingehend über die Entwicklung des Konzerns informiert. Er ist im Berichtsjahr zu neun Sitzungen zusammengekommen, davon eine telefonisch, 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 auf die wirtschaftliche Lage der Software AG und deren Tochtergesellschaften, die Akquisitionsstrategie der Software AG, die aktuelle und längerfristige Entwicklung der einzelnen Geschäftsfelder und die Produkt-, Vertriebs- und Marketingstrategie. Darüber hinaus hat der Vorstand den Aufsichtsrat monatlich schriftlich über den Geschäftsgang informiert.

Es existierten folgende Ausschüsse:

- Personalausschuss für Vorstandsangelegenheiten
- Prüfungsausschuss (Audit Committee)
- Nominierungsausschuss (seit 14. Dezember 2007).

Im Berichtsjahr traten der Personalausschuss sechsmal und der Prüfungsausschuss zweimal zusammen. Der Nominierungsausschuss tagte erstmals am 18. Januar 2008.

Auch im Geschäftsjahr 2007 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 Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat wird auch in 2007 individuell ausgewiesen (siehe Vergütungsbericht auf S. 24).

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 12. Juni 2006 und in der Neufassung vom 14. Juni 2007 im Geschäftsjahr 2007 ohne Einschränkung entsprochen hat und auch künftig entsprechen wird. Diese Entsprechenserklärung ist auf der Website der Gesellschaft [www.softwareag.com](http://www.softwareag.com) veröffentlicht.

Die Arbeit des Aufsichtsrat der Software AG war in 2007 vor allem geprägt durch die von der Gesellschaft durchgeführten Akquisitionen, die dem Ziel des Ausbaus des Produktportfolios und der Festigung des Wachstumskurses des Konzerns dienten:

- Die Sitzungen im März 2007 befassten sich mit der Vorbereitung der Hauptversammlung, die am 11. Mai 2007 in Frankfurt durchgeführt wurde, und der Akquisition der SPL Software in Israel.
- In der Sitzung im April 2007 wurde durch Beschluss der Akquisition der webMethods, Inc., Fairfax, U.S.A., der Grundstein für die technologische Erweiterung des Produktportfolios und damit ein nachhaltiges mittel- bis langfristiges Wachstum der Software AG gelegt.
- In den Sitzungen im Mai und Juli 2007 wurde zur Unterstützung der Integration der akquirierten Gesellschaften ein neuer Management Incentive Plan diskutiert und beschlossen.
- In einer weiteren Sitzung im Juli 2007 wurde eine grundlegende Neuverteilung der Zuständigkeiten im Vorstand verabschiedet, mit der die Software AG ihre bisherige Regionalstruktur im Vertrieb aufgab und das gesamte Unternehmen auf die beiden Geschäftsbereiche webMethods und Enterprise Transaction Systems, ETS, ausrichtete. Jeder der beiden Geschäftsbereiche hat seither jeweils ein Vorstandsmitglied für die Bereiche Entwicklung und Vertrieb.
- Im Oktober 2007 beschloss der Aufsichtsrat die Durchführung eines Asset Deals mit Jacada Ltd., Israel.

Der Aufsichtsrat hat den Prüfungsauftrag für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2007 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 2007 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 verantwortlichen Wirtschaftsprüfer persönlich erläutert. Prüfungsausschuss und Aufsichtsrat haben die Berichte auf ihren Sitzungen am 12. März 2008 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.

Im Vorstand und Aufsichtsrat der Software AG ergaben sich 2007 folgende personelle Veränderungen:

Mit Wirkung zum 8. Januar 2007 wurde Herr David Broadbent als Nachfolger für Herrn Christian Barrios Marchant, der das Unternehmen in gegenseitigem Einvernehmen verließ, in den Vorstand berufen. David Broadbent ist im Geschäftsbereich ETS für die Entwicklung zuständig.

Zum 1. August 2007 wurde David Mitchell zum Mitglied des Vorstands berufen und übernahm im Geschäftsbereich webMethods die Verantwortung für den Vertrieb. Das bisherige Vorstandsmitglied Alfred Pfaff verließ das Unternehmen im gegenseitigen Einvernehmen.

Mit Ablauf der Hauptversammlung am 11. Mai 2007 endete die Amtszeit von Karl Heinz Achinger, der dem Aufsichtsrat seit 30. April 2002 angehörte. Auf Vorschlag des Aufsichtsrats wählte die Hauptversammlung Alf Henryk Wulf als Nachfolger von Karl Heinz Achinger in das Gremium. Alf Henryk Wulf ist Vorstand Vertrieb und Marketing bei Alcatel-Lucent Deutschland AG.

Reinhard Springer, Vertreter der Arbeitnehmer, schied ebenfalls zum 11. Mai 2007 aus dem Aufsichtsrat aus. Als Nachfolger wählten die Arbeitnehmer Rainer Burckhardt, Vorsitzender des Betriebsrats Darmstadt, neu in den Aufsichtsrat.

Der Aufsichtsrat dankt den ausgeschiedenen Herren für ihr Engagement und die vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Der Aufsichtsrat dankt des Weiteren dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und die im Geschäftsjahr 2007 geleistete Arbeit.

Darmstadt, im März 2008

Der Aufsichtsrat  
Frank F. Beelitz  
Vorsitzender

Weitere Angaben zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats finden sich im Anhang auf S. 98.

## HIGHLIGHTZAHLEN

**621,3 Mio. €** + 29 %  
Umsatz

**143,5 Mio. €** + 29 %  
EBITA

**88,4 Mio. €** + 21 %  
Konzernjahresüberschuss

**3,11 €** + 20 %  
Gewinn pro Aktie

## Konzernlagebericht

34	Der Software Konzern	45	Darstellung der Geschäftsfelder
34	Geschäftstätigkeit	45	ETS
34	Organisation	47	webMethods
35	Marktposition	49	Professional Services
36	Konzernstrategie und Ziele	50	Übernahmerechtliche Angaben
36	Wertorientierte Steuerung	51	Grundzüge des Vergütungssystems
37	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	51	Risikobericht
37	Gesamtwirtschaftliche Lage	51	Chancen- und Risikomanagementsystem
38	Branchenentwicklung	51	Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken
38	Veränderte rechtliche Rahmenbedingungen	51	Umfeld- und Branchenrisiken
38	Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage	52	Unternehmensstrategische Risiken
38	Zusammenfassende Beurteilung des Geschäftsverlaufs	52	Leistungswirtschaftliche Risiken
39	Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	52	Finanzwirtschaftliche Risiken
39	Ertragslage	52	Rechtliche Risiken
39	Umsatzentwicklung	53	Sonstige Risiken
39	Ergebnisentwicklung	53	Nachtragsbericht
40	Aufwandsstruktur	53	Akquisition von Jacada
40	Jahresüberschuss und Gewinnverwendung	53	Ausübung der Verkaufsoption hinsichtlich SPL
41	Abschluss der Software AG	53	Prognosebericht
41	Finanz- und Vermögenslage	53	Künftige Ausrichtung des Konzerns
41	Investitionen	53	Gesamtwirtschaftlicher Ausblick
41	Kapitalflussrechnung	53	Erwartete Branchenentwicklung
41	Finanzierung	54	Künftige Ertragslage
42	Vermögen	54	Unternehmensstrategische Chancen
42	Bilanzstruktur und Bilanzkennzahlen	54	Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns
43	Weitere ergebnisrelevante Faktoren		
43	Forschung & Entwicklung		
43	Kunden & Vertrieb		
43	Partner		
44	Mitarbeiter		
45	Unternehmerische Verantwortung		

## KONZERNLAGEBERICHT

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. Der Software AG Konzern

#### 1.1 Geschäftstätigkeit

Die Software AG entwickelt und vertreibt Softwarelösungen, die den Wert von IT-Systemen in Unternehmen erhöhen. Unsere 4.000 Kunden weltweit erzielen messbare Ergebnisse durch Modernisierung und Automatisierung ihrer vorhandenen IT-Systeme und schnelle Entwicklung neuer Systeme, die ihren gestiegenen Geschäftsanforderungen gerecht werden. Unser Produktportfolio – mit dem wir in der Branche führend sind – umfasst erstklassige Lösungen für Datenmanagement, serviceorientierte Architekturen (SOA) und die Optimierung von Geschäftsprozessen. Wir verbinden neueste IT-Technologie mit Branchenerfahrung und helfen damit unseren Kunden, sich von ihren Mitbewerbern zu differenzieren und ihre Unternehmensziele schneller zu erreichen.

Die Software AG hat 39 Jahre internationale Erfahrung und betreut mit rund 3.500 Mitarbeitern Kunden in 70 Ländern. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Deutschland und ist an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. 2007 erzielte die Software AG einen Umsatz von 621,3 Millionen Euro.

#### 1.2 Organisation

Das Unternehmen ist in zwei Geschäftsbereiche gegliedert: Enterprise Transaction Systems (ETS) und webMethods (ehemals Crossvision). Mit unserem Geschäftsbereich ETS haben wir uns einen festen Platz in den IT-Landschaften von Unternehmen und Behörden weltweit erobert. Die Software AG ist deren bevorzugter Partner für die Großrechnersoftware sowie die Modernisierung von großrechnerbasierten IT-Systemen und sorgt so bei ihren Kunden für einen langfristigen Investitionsschutz. Mit unserem umfassenden Angebot im Geschäftsbereich webMethods können Kunden mit ihren Daten aus bestehenden Systemen automatisierte, flexible und effiziente Geschäftsprozesse entwickeln. Dies erfolgt durch Daten, die als Webservices innerhalb einer „serviceorientierten Architektur“ (SOA), sowie durch Business Process Management, leicht zu steuern und zu verwalten sind und somit durch die IT die Geschäftsentwicklung optimal unterstützt.

Die Software AG erzielt ihre Umsatzerlöse aus der Lizenzierung von Unternehmenssoftware, aus Wartung und Dienstleistungen in den beiden Geschäftsbereichen ETS und webMethods.

Die Software AG hat im abgelaufenen Geschäftsjahr die Regionalstruktur aufgelöst und ihre Organisationsstruktur konsequent auf die beiden Geschäftsbereiche ETS und webMethods ausgerichtet. Im August 2007 wurden ETS und webMethods eigene Bereiche von Vertrieb, Entwicklung (ETS bereits im Januar 2007) und Produktmarketing zugeordnet. Dies ermöglicht eine noch bessere Kundenorientierung.

Die beiden Geschäftsbereiche werden durch die neue, nun global aufgestellte Geschäftseinheit Professional Services unterstützt. Diese implementiert kundenspezifische innovative IT-Lösungen auf der Basis unserer Infrastruktursoftware für Geschäftsprozesse. Das Angebot umfasst Beratung für SOA, Business Process Management (BPM) und Modernisierung sowie spezifische produktbezogene Problemlösungen.

#### Führungsstruktur ebenfalls angepasst

Beide Geschäftsbereiche der Software AG, ETS und webMethods, sind nun wesentliche Standbeine der Software AG. Daher wurde 2007 die strategische Entscheidung gefällt, das Unternehmen von einer Regionalstruktur im Vorstand und beim Vertrieb zu einer Geschäftsbereichsstruktur umzubauen. Beide Geschäftsbereiche erhielten je einen Vorstand für Produktentwicklung und einen für Vertrieb. Der bisher regional organisierte Vertrieb wurde auf beide Geschäftsbereiche aufgeteilt.

In diesem Zusammenhang wurde David Broadbent in den Vorstand berufen. Er verantwortet den Bereich Forschung & Entwicklung und Produktmarketing des Geschäftsbereichs ETS. Außerdem ist David Broadbent für die Region Asien und Pazifik zuständig.

Ende Juli 2007 hat der Aufsichtsrat David Mitchell neu in den Vorstand berufen. Der ehemalige Vorstandsvorsitzende der webMethods, Inc. verantwortet seitdem weltweit den Vertrieb des Geschäftsbereichs webMethods.



Die Vorstandsmitglieder Christian Barrios Marchant und Alfred Pfaff sind im Berichtsjahr im gegenseitigen Einvernehmen aus dem Vorstand der Software AG ausgeschieden. Weitere Angaben finden Sie im Corporate-Governance-Kapitel sowie im Vergütungsbericht.

Zudem haben wir im Hinblick auf die durchgeführten und gegebenenfalls weitere Akquisitionen die Funktion des „Global Integration Managements“ neu geschaffen und als Stabsstelle dem Vorstandsvorsitzenden zugeordnet. Das Ziel der zentralen Stelle ist die Koordination aller Integrationsaktivitäten sämtlicher Bereiche und die Unterstützung der Linienmanager bei der Integration ihrer Bereiche. Die Aufgaben erstrecken sich vom Support bei der Definition und Implementierung der geeigneten Organisation über die Unterstützung der Führungskräfte und Mitarbeiter bei der Integration von Mitarbeitern, Organisationsstrukturen und Prozessen bis hin zur Mitarbeit bei der internen Kommunikation und Mitwirkung an M&A-Aktivitäten. Durch diese Maßnahmen ist die Integration von webMethods, Inc. im Geschäftsjahr schneller als geplant umgesetzt worden (s. Übernahmekapitel).

**Konzernstruktur**

Die Unternehmensstruktur der Software AG umfasst 82 Tochtergesellschaften in 41 Ländern (genaue Aufstellung s. Anhang). Die beiden 100-prozentigen Tochtergesellschaften der Software AG, SAG Deutschland GmbH und SAG Consulting Services GmbH, sind für die gesamten Vertriebs-, Marketing- und Dienstleistungsaktivitäten der Software AG in Deutschland zuständig. Die beiden Unternehmen beschäftigen derzeit rund 200 Mitarbeiter und verfügen über sieben Geschäftsstellen in Deutschland. Weitere wichtige Tochtergesellschaften befinden sich in den USA, Großbritannien und Spanien.

**Wesentliche Standorte**

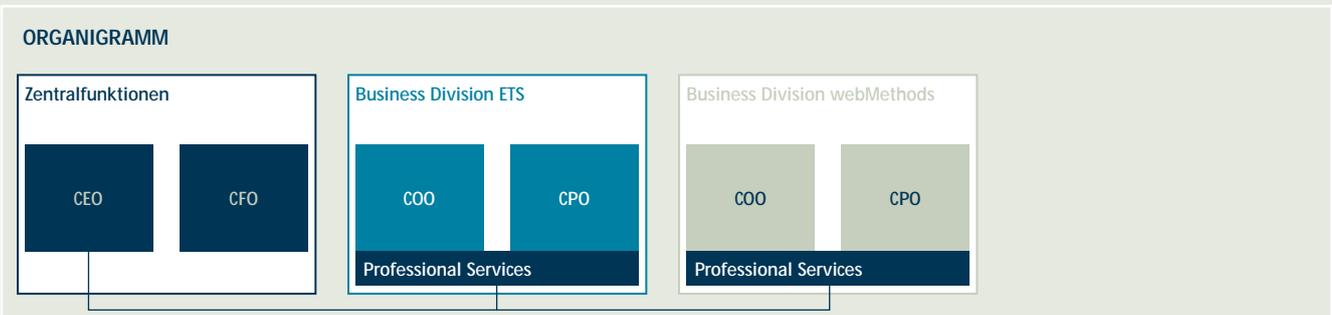
Die Software AG verfügt weltweit über 80 Standorte. Zu unseren wichtigsten Standorten zählen Darmstadt (Deutschland), Reston (USA), Madrid (Spanien) und Bracknell (UK).

**1.3 Marktposition**

Im Geschäftsjahr 2007 haben wir unsere internationale Marktposition gestärkt und ausgebaut. Hierzu tragen unsere 39 Jahre Erfahrung auf den internationalen IT-Märkten in der Betreuung von heute mehr als 4.000 Kunden in 70 Ländern bei. Unsere wesentlichen Stärken sind unsere führenden Produkte, die konsequente Kundenorientierung, die finanzielle Stabilität des Konzerns sowie unsere globale Ausrichtung.

Nach dem Zusammenschluss mit webMethods, Inc. ist die Software AG auf Platz fünf der größten Softwareunternehmen in Europa vorgerückt. Dies belegt der „Truffle 100 Europe“, eine Rangliste der größten Softwareunternehmen Europas auf der Basis ihres 2006 weltweit erzielten Softwareumsatzes. Außerdem zählen wir seit 2007 zu den Top 25 weltweit. In Deutschland sind wir das zweitgrößte Softwareunternehmen. Gleichzeitig ist die Software AG der größte Anbieter von Infrastruktursoftware in Europa.

Zwei der größten international anerkannten Organisationen für IT-Branchenanalysen (Forrester, Gartner) haben die Produkte der Software AG in den Bereichen SOA-Governance und Business Process Management (BPM) im Wettbewerbsvergleich als führend bewertet.



Der Markt für Business-Infrastruktursoftware besteht laut Gartner aus den Produktsegmenten Integrationssoftware, Business Process Management Software, Enterprise Service Bus (ESB), Application Integration Software (AIS) und anderen und soll sich zwischen 2006 und 2011 nahezu verdoppeln, von 9,4 auf 17,0 Milliarden US-Dollar. Die Segmente Business Process Management (BPM), Enterprise Service Bus (ESB) und Application Integration Software (AIS) sollen dabei am stärksten wachsen. Die Software AG hat das Potenzial, ihren Marktanteil in diesen wachsenden Marktsegmenten weiter zu erhöhen.

## 1.4 Konzernstrategie und Ziele

### Langfristige Ziele gesteckt

Wir setzen den eingeschlagenen Wachstumskurs konsequent fort, um im Geschäftsjahr 2010 die Umsatzschwelle von 1 Milliarde Euro zu überschreiten. Die EBIT-Marge soll dann über 25 Prozent betragen. Auf dieser Basis wollen wir das Unternehmenswachstum noch weiter beschleunigen. Unser langfristiges Ziel ist es, unter den ersten drei am Weltmarkt im Bereich Infrastruktursoftware für Geschäftskunden zu sein.

Die Finanzziele für 2008 stellen wir im Prognosebericht vor.

### Die Software AG verfolgt vier Wachstumsstrategien:

1. organisches Wachstum in angestammten Märkten durch Innovation,
2. geografische Expansion,
3. Wachstum durch Akquisitionen,
4. neue Kundengruppen durch Partnerschaften.

Die Schwerpunkte 2008 liegen auf dem organischen Wachstum in beiden Geschäftsbereichen, einschließlich des Aufbaus der Marktpräsenz in Brasilien.

### Organisches Wachstum durch Innovation

Die Software AG möchte durch Innovation, konsequente Kundenorientierung und effiziente Prozesse ein organisches Wachstum von jährlich 10 Prozent in den beiden Geschäftsbereichen ETS und webMethods erreichen.

### Wachstum durch geografische Expansion

Das organische Wachstum in den Geschäftsbereichen wird auch durch geografische Expansion erreicht. In den letzten Jahren wurde das Geschäft insbesondere in Israel, Venezuela, Südafrika, Japan und Chile ausgebaut. Der bislang indirekte Vertrieb mittels Vertriebspartner wurde jeweils durch eine direkte Marktpräsenz abgelöst. Ziel ist es, durch eine stärkere Fokussierung auf unser Produktportfolio den Umsatz in diesen Märkten zu erhöhen.

### Wachstum durch Akquisitionen

2007 wurden drei Unternehmen übernommen: die israelische Softwarefirma SPL, die US-amerikanische Softwarefirma webMethods, Inc. und Teile des israelischen Softwareunternehmens Jacada. Diese dritte Akquisition wurde rechtlich wirksam zum 01. Januar 2008. Die Software AG hat eine klare Akquisitionspolitik entwickelt. Die Zielunternehmen sollen entweder das Produktportfolio verstärken (Zukauf von Produkten) oder die Marktpräsenz in bestimmten Märkten erhöhen (Zukauf von Kunden).

### Neue Kundengruppen durch Partnerschaften

Eine weitere strategische Ausrichtung der Software AG betrifft das Partnernetzwerk, das aus Technologie- und Vertriebspartnern sowie Systemintegratoren besteht. Damit kann die Software AG schlank und effizient bleiben und sich auf die Kernkompetenz Entwicklung von Infrastruktursoftware konzentrieren, gleichzeitig jedoch neue Kundengruppen erschließen.

### Effizienzsteigerungen wirken flankierend

Um unsere Profitabilität weiter zu erhöhen, verbessern wir zugleich laufend unsere globalen Prozesse und damit die Effizienz. Damit generieren wir kontinuierlich finanziellen Spielraum, der dem Innovationsmanagement sowie der Verstärkung des Vertriebs zugeführt wird. Innovation umfasst dabei den technologischen Fortschritt, der sowohl die eigene Forschung & Entwicklung als auch den Zukauf von Technologien beinhaltet.

## 1.5 Wertorientierte Steuerung

Das Ziel des internen Steuerungssystems der Software AG ist die langfristige Steigerung der Profitabilität und die Verbesserung der Finanzkraft des Konzerns. Die wesentlichen Kennzahlen sind für unser Unternehmen Umsatz, operatives Ergebnis (EBIT), EBIT-Marge, Earnings per share sowie Cashflow. Wertorientierte Steuerungsgrößen mit Bezug zum Kapitaleinsatz spielen für uns eine untergeordnete Rolle, da die Kapitalbindung gering ist und der Personalaufwand den wesentlichen Kostenblock darstellt. Somit steuern wir, wie in der Softwareindustrie üblich, über das EBIT als wesentliche Kenngröße.

### Umsatz- und Ergebnismonitoring auf permanenter Basis

Als Grundlage einer soliden Profitabilitätsentwicklung führen wir ein permanentes Umsatz- und Kostenmonitoring und -forecasting für die Erlösarten Lizenzen, Wartung und Dienstleistung durch. Dabei sind die Lizenzumsätze die wesentlichen Wachstumstreiber für die Wartungs- und Dienstleistungsumsätze. Aus diesem Grund achten wir auf allen Managementebenen auf ein permanentes Monitoring der Lizenzumsätze vom ersten Kundenkontakt bis zum Vertragsabschluss.

Wir überwachen die Entwicklung der operativen Marge (EBIT-Marge) permanent in einer mehrdimensionalen Matrixstruktur. Diese berücksichtigt die Einteilung nach Geschäftsbereichen, nach den Erlösarten sowie eine unterschiedlich regionale Segmentierung innerhalb der Divisionen. Zudem beobachten wir ständig die operativen Margen des Dienstleistungsgeschäfts auf Projektebene, von der Angebotserstellung bis zum Projektabschluss. Ein Fokus liegt auf der Steigerung der Vertriebseffizienz. Dies erreichen wir durch eine höhere Personalqualität sowie wachsende Projektgrößen. Auf Basis der neu aufgestellten regional übergreifenden Vertriebs- und Servicestruktur bieten sich im Hinblick auf die Vertriebseffizienz weitere wesentliche Potenziale.

Durch die Akquisition von webMethods, Inc. können wir bedeutende Synergien in den Verwaltungsbereichen heben. Diese haben zusätzlich zu den bereits eingeleiteten Effizienzsteigerungsmaßnahmen positive Effekte, die bereits im Berichtsjahr die durch die Übernahme entstandenen Belastungen ausgeglichen haben.

### Dynamisches Budgetmodell sichert optimiertes Kostenmanagement

Alle Kostenpositionen im Konzern unterliegen einer strengen Budgetkontrolle. Das Monitoring, das monatlich erfolgt, beinhaltet sowohl die historische Budgeteinhaltung als auch die prognostizierte Kostenentwicklung. Die Grundlage bildet ein dynamisches Budgetmodell. Damit bleibt das Kostenbudget in Relation zur Umsatzentwicklung in den wesentlichen Komponenten flexibel. Um die geplante Profitabilität zu erreichen bzw. zu übertreffen, passen wir das Kostenbudget unterjährig dynamisch an.

**Steuerung von F&E durch Mix von Eigenentwicklung, Zukauf und internationale Arbeitsteilung**

Forschung & Entwicklung bildet die Basis für unseren Erfolg als Produktunternehmen der Softwareindustrie. Unser Portfolio wird kontinuierlich entsprechend den Anforderungen der Kunden sowie betriebswirtschaftlichen Belangen angepasst. Hierfür setzen wir eine permanente Produktdeckungsbeitragsrechnung ein. Wir optimieren unseren Ressourceneinsatz durch eine Kombination aus technologischen Zukäufen und Eigenerstellung. Dabei treiben wir zurzeit den Ausbau von neuen Standorten, etwa in Bulgarien oder Indien, voran. Das Ziel ist ein optimaler Mix aus so genannten nahen High Cost- und fernen Low Cost-Locations für die Entwicklung unserer Produkte.

**Cashflow durch Forderungsmanagement und zentrale Cashsteuerung optimiert**

Das Forderungsmanagement hat einen wesentlichen Einfluss auf den Cashflow. Es wird lokal betrieben und unterliegt diversen internen Kontrollprozessen basierend auf strengen Regeln zur Wertberichtigung. Die Cashsteuerung erfolgt bei der Software AG hingegen zentral. Dafür verwenden wir ein weltweit standardisiertes Cash-Management-System. So können wir unsere Anlagestrategie optimieren und Anlagerisiken minimieren.

Unsere wichtigsten Steuerungsgrößen haben sich im Berichtsjahr wie folgt entwickelt:

STEUERGRÖSSEN			
in Mio. EUR	2007	2006	Abw. in %
Umsatz	621,3	483,0	29
Umsatz Lizenzen	241,3	165,7	46
Umsatz Wartung	212,9	187,3	14
Umsatz Dienstleistung	161,2	126,2	28
EBIT	136,8	111,2	23
EBIT-Marge (in %)	22	23	
Operativer Cashflow	94,0	61,4	53
Earnings per share (verwässert) in Euro	3,09	2,55	21

**2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen**

**2.1 Gesamtwirtschaftliche Lage**

Die Weltwirtschaft hat 2007 ihre Expansionsphase der Vorjahre fortgesetzt. Das Weltbruttosozialprodukt wuchs um 5,1 Prozent (Vj. 5,4 Prozent). Die Entwicklung wurde im Wesentlichen getragen von der anhaltend hohen Dynamik in den Schwellenländern, vor allem in Asien und hier insbesondere in China. Diese war auch relativ widerstandsfähig gegenüber den weltweiten Turbulenzen auf den Finanzmärkten in der zweiten Jahreshälfte. Die USA verzeichneten eine weitere Abschwächung des Wirtschaftswachstums. Die deutsche Wirtschaft hingegen befand sich weiter in einem Aufschwung.

**Entwicklung wichtiger Währungen**

Die für die Entwicklung der Software AG wichtigsten Fremdwährungen sind US-Dollar, Britisches Pfund, Südafrikanischer Rand sowie Australischer Dollar. Der US-Dollar wertete im Jahresverlauf gegenüber dem Euro kontinuierlich weiter ab.

Im Folgenden stellen wir die für die Währungsumrechnung zu Grunde gelegten Wechselkurse gegenüber dem Euro im Vergleich zum Vorjahr dar:

**STICHTAGSKURSE (1 EURO)**

	31.12.2007	31.12.2006	Veränderung in %
US-Dollar	1,4718	1,3184	11,6
Britisches Pfund	0,7347	0,6716	9,4
Südafrikanischer Rand	10,03	9,23	8,7
Australischer Dollar	1,6750	1,6698	0,3

Quelle: Commerzbank AG, Frankfurt

**JAHRESDURCHSCHNITTSKURSE (1 EURO)**

	31.12.2007	31.12.2006	Veränderung in %
US-Dollar	1,3700	1,2557	9,1
Britisches Pfund	0,6845	0,6818	0,4
Südafrikanischer Rand	9,6539	8,5143	13,4
Australischer Dollar	1,6352	1,6663	- 1,9

Quelle: Commerzbank AG, Frankfurt

**USA**

In den USA kühlte sich die wirtschaftliche Lage 2007 weiter ab. Ein wesentlicher Grund dafür war die anhaltende Schwäche am Immobilienmarkt, die bereits im Vorjahr begonnen hatte. Weiterhin wirkten die Krise an den internationalen Finanzmärkten, die hohen Energiepreise und die Unsicherheit über die Auswirkungen der Immobilienkrise auf die Gesamtwirtschaft konjunkturdämpfend. Der private Konsum blieb unverändert die wichtigste Stütze der US-Konjunktur. Insgesamt fiel das Wachstum mit 2,2 Prozent schwächer aus als im Vorjahr.

**Europa**

Der Aufschwung im Euroraum hat sich im Jahresverlauf 2007 in leicht abgeschwächtem Tempo fortgesetzt. Dabei verlief die wirtschaftliche Entwicklung in den Mitgliedsländern weniger heterogen als 2006. In der ersten Jahreshälfte 2007 kurbelten eher der Außenhandel und die Bruttoanlageinvestitionen das Wachstum an, in der zweiten Jahreshälfte zog der private Konsum nach.

Auch die gute konjunkturelle Entwicklung in Deutschland trug zum positiven Trend im Euroraum bei. Mit einem Wachstum von 2,6 Prozent befand sich die deutsche Wirtschaft weiter im Aufschwung, wenn auch leicht abgeschwächt im Vergleich zum Vorjahr. Diese Abschwächung hing mit der Erhöhung der Umsatzsteuer Anfang 2007 und den Unsicherheiten wegen der US-Finanzkrise zusammen.

Die Konjunktur in Osteuropa entwickelte sich 2007 mit einem Wachstum von 5,6 Prozent weiterhin dynamisch, lag damit aber noch unter dem Vorjahreswert von 6,0 Prozent.

**Asien**

Die asiatische Wirtschaft befand sich 2007 weiter auf einem dynamischen Wachstumskurs. Die Konjunktur in Japan büßte jedoch an Fahrt ein. Insgesamt wuchs die japanische Wirtschaft um 1,9 Prozent. China hingegen konnte seine konjunkturelle Dynamik weiter erhöhen und wuchs mit einem rasanten Tempo von 11,4 Prozent. Damit lag das Wirtschaftswachstum in China zum fünften Mal in Folge über 10 Prozent. Die positive Entwicklung ist insbesondere auf einen kräftigen Produktionsanstieg sowie hohe Investitionen und Exporte zurückzuführen. In den südostasiatischen Schwellenländern verlief die Konjunktur 2007 bei Zuwachsraten von 4 bis 6 Prozent ebenfalls sehr positiv. Hier wird die Expansion vor allem von der robusten Inlandsnachfrage getragen.

### Lateinamerika

In Lateinamerika war im abgelaufenen Jahr eine robuste wirtschaftliche Expansion zu verzeichnen. Das Wachstum lag jedoch mit 4,9 Prozent nach drei Jahren erstmalig wieder unter der 5-Prozent-Schwelle. Hohe Rohstoffpreise stützten die Konjunktur. Eine besonders positive konjunkturelle Entwicklung durchlief Brasilien.

## 2.2 Branchenentwicklung

Der ITK-Markt umfasst den IT- und den Telekommunikationssektor. Der IT-Markt enthält die Segmente IT-Zubehör (Hardware), IT-Dienstleistungen und Software. Netzinfrastruktur sowie Telekommunikationsdienstleistungen bilden den Telekommunikationssektor. Die Software AG ist als Anbieter von Systemsoftware im Marktsegment Software der ITK-Branche tätig. Der Bereich Software machte 2006 etwa 11 Prozent des gesamten ITK-Marktes aus.

### ITK-Markt

Nach Berechnungen des European Information Technology Observatory (EITO) ist das Weltmarktvolumen des ITK-Marktes 2007 um 4 Prozent auf 2.114,7 Milliarden Euro gewachsen. Zu den stärksten Regionen gehören unverändert die USA sowie Europa mit einem Anteil von jeweils einem Drittel am Gesamtvolumen. In der Europäischen Union wuchs der Markt um 2,9 Prozent auf 700 Milliarden Euro. Deutschland stellt dabei nach wie vor mit 135 Milliarden Euro vor Großbritannien den größten Einzelmarkt dar.

### IT-Markt

Die Informationstechnologie weist innerhalb des Technologiesektors die höchsten Wachstumsraten auf. Weltweit stieg der IT-Markt 2007 um etwa 5,5 Prozent auf 977,8 Milliarden Euro. Nach Berechnungen von EITO hat sich der IT-Markt in Nordamerika um 6,0 Prozent und in Europa um 4,4 Prozent ausgeweitet. Für die Europäische Union wurde ein Wachstum von ebenfalls 4,4 Prozent errechnet. Der deutsche Markt ist um 3,5 Prozent auf 69,9 Milliarden Euro gewachsen.

### Softwaremarkt

Wie im Vorjahr verzeichnete der Softwaremarkt innerhalb der ITK-Branche 2007 das stärkste Wachstum. Der europäische Softwaremarkt ist nach EITO-Angaben um 6,6 Prozent gewachsen. Der deutsche Softwaremarkt legte um 5,7 Prozent auf 17,9 Milliarden Euro zu.

## 2.3 Veränderte rechtliche Rahmenbedingungen

Im Jahr 2007 haben sich keine Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen ergeben, die sich wesentlich auf unser Geschäft ausgewirkt haben.

## 3 Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

### 3.1 Zusammenfassende Beurteilung des Geschäftsverlaufs

2007 war für die Software AG ein sehr erfolgreiches und wichtiges Geschäftsjahr. Wir konnten alle wesentlichen Kennzahlen deutlich steigern und haben so das beste Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte erreicht. Dazu hat neben dem organischen Wachstum insbesondere die Akquisition der webMethods, Inc., USA, beigetragen.

Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr unser hoch gestecktes Ziel für den Konzernumsatz übertroffen. Einer prognostizierten währungsberinigten Steigerung des operativen\* Konzernumsatzes von 30 bis 35 Prozent steht eine realisierte Verbesserung von 36 Prozent gegenüber. Ein wesentlicher Wachstumstreiber hierfür war das Lizenzge-

schäft. Dieses lag zum Jahresende mit operativ\* 53 Prozent Wachstum über der prognostizierten Steigerung von 45 bis 50 Prozent. Sowohl das Wartungsgeschäft als auch Professional Service lagen im Bereich unserer Erwartungen.

Der Geschäftsbereich ETS konnte ebenfalls unsere Erwartungen übertreffen: Unsere Guidance hatte ein Wachstum von 8 bis 10 Prozent vorgesehen. Das realisierte Wachstum betrug operativ\*, bedingt durch ein besonders starkes viertes Quartal, 12 Prozent. Ohne den in Q4 gewonnenen Großauftrag lag die Steigerungsrate bei 10 Prozent und innerhalb unserer Range.

Der Geschäftsbereich webMethods hat sich im Rahmen unserer Erwartungen positiv entwickelt. Die webMethods-Organisation zeigte nach der Übernahme durch Software AG erstmals wieder steigende Umsätze. Akquisitionsbedingt wuchs der Geschäftsbereich webMethods um 104 Prozent operativ\* und währungsberinigt.

Ergebnisseitig liegen wir mit den Geschäftszahlen im Plan. Mit der EBIT-Marge von 22 Prozent haben wir exakt den prognostizierten Wert erreicht. Die erreichten Synergiepotenziale aus der Übernahme von webMethods, Inc. lagen mit 19 Millionen US-Dollar sogar über den erwarteten 15 Millionen US-Dollar. Das Ergebnis je Aktie betrug 3,11 Euro und entsprach damit ebenfalls unseren Erwartungen. Weiterhin haben wir die Akquisition einer Software Sparte des israelischen Unternehmens Jacada vorbereitet welche am 1. Januar 2008 vollendet wurde.

### Wichtige Schritte 2007

Die Software AG hat im abgelaufenen Geschäftsjahr in allen Bereichen wichtige Schritte unternommen:

Wir haben mit der israelischen SPL und der US-amerikanischen webMethods, Inc. zwei Akquisitionen durchgeführt. Die Übernahme von webMethods, Inc. war eine der größten Transaktionen in der Geschichte der europäischen Softwareindustrie in den USA und hat auf Grund der Größe und Bedeutung einen besonderen Einfluss auf unseren Geschäftsverlauf (s. Übernahmekapitel webMethods, Inc.).

Mit den erfolgreichen Produkteinführungen von webMethods Suite 7.1 und SOA Governance haben wir unser Produktportfolio sinnvoll ergänzt und ausgebaut. Damit bieten wir unseren Kunden einen hohen Mehrwert. Daneben erschließen wir Märkte mit hohem Wachstumspotenzial wie Asien, der Nahe Osten, Osteuropa und Lateinamerika. 2007 haben wir die Geschäftstätigkeit in Japan erfolgreich fortgesetzt und den Weg für das Geschäft in Brasilien geebnet.

Wir investieren kontinuierlich in unsere Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Ein Höhepunkt war in diesem Zusammenhang der globale neue Markenauftritt mit neuem Logo, Intranet und neuer Markenstrategie.

Die Produktmarken Adabas, Natural, CentraSite und webMethods bilden die geschäftlichen IT-Infrastrukturlösungen der Software AG, die sich durch nahtloses Datenmanagement, die Möglichkeit der Entwicklung und Modernisierung von Anwendungen, die Realisierung einer serviceorientierten Architektur und schnelle Prozessoptimierung auszeichnen. Mit Hilfe dieser wegweisenden Softwaresuite können Unternehmen ihre Daten, Systeme, Applikationen, Prozesse und Services von den üblichen Einschränkungen befreien und auf eine Weise steuern, die eine völlig neue Dimension geschäftlicher Automatisierung und Transparenz eröffnet. Wir verbinden diese bewährte IT-Technologie mit fast vierzig Jahren Branchenerfahrung und helfen damit unseren Kunden, sich von ihren Mitbewerbern zu differenzieren und ihre Unternehmensziele schneller zu erreichen.

\* operative Werte ohne Berücksichtigung von Effekten aus der Kaufpreisallokation

Zur festeren Verankerung unserer Produkte im Markt kooperieren wir mit Technologie- und Vertriebspartnern sowie Systemintegratoren. In 2007 haben wir die Zahl der Partnerunternehmen unseres Partnernetzwerkes auf 120 verdoppelt.

#### ZIELERREICHUNG 2007

in %	Ist 2007	Prognose 2007
<b>Umsatz (operativ* und währungsbereinigt)</b>	<b>+ 36</b>	<b>+ 30 bis 35</b>
Lizenzen	+ 53	+ 45 bis 50
Wartung	+ 25	+ 25 bis 27
Dienstleistung	+ 30	+ 30 bis 35
<b>EBIT-Marge</b>	<b>22</b>	<b>22</b>
<b>Umsatz</b>		
ETS	+ 12	+ 8 bis 10
webMethods	+ 142	+ 120 bis 130

### 3.2 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Die Software AG verfügt über eine gute finanzielle Stabilität. Dazu tragen unsere hohen Umsatzzuwächse und die steigende Profitabilität bei. Prozessoptimierungen sorgen seit mehreren Jahren für eine erhöhte Profitabilität und konstanten Liquiditätszufluss, den wir zum Teil in neue Technologien und den Ausbau unseres Geschäfts investieren.

## 4 Ertragslage

### 4.1 Umsatzentwicklung

Der Konzernumsatz ist im Geschäftsjahr 2007 auf 621,3 Millionen Euro (Vj. 483,0 Millionen Euro) gestiegen. Damit lag er um 29 Prozent höher als im Vorjahr. Im Wesentlichen resultierte dieser Anstieg aus organischem Wachstum sowie der Akquisition der webMethods, Inc. Ohne den nach IFRS auszuweisenden Erstkonsolidierungseffekt für webMethods, Inc. betrug der operative Konzernumsatz 631,7 Millionen Euro. Währungsbereinigt lag die Steigerung im Vergleich zum Vorjahr bei 36 Prozent. Damit konnte die Software AG ein dynamisches Umsatzwachstum verzeichnen, ohne negative Auswirkungen der Hypotheken-Krise in den USA zu verspüren.

Die Produktumsätze (Lizenzen und Wartung) stiegen um 29 Prozent auf 454,2 Millionen Euro (Vj. 353,0 Millionen Euro). Bereinigt um Währungs- und Erstkonsolidierungseffekte betrug die Steigerung sogar 38 Prozent. Besonders erfreulich entwickelten sich die in den Produktumsätzen enthaltenen Lizenzumsätze: Sie wuchsen deutlich von 165,7 Millionen Euro um 46 Prozent auf 241,3 Millionen Euro. Währungsbereinigt lag die Steigerungsrate sogar bei 53 Prozent. Die Wartungsumsätze konnten, auch durch die Akquisition von SPL und webMethods, Inc. bedingt, um 14 Prozent (operativ\* und währungsbereinigt: 24 Prozent) auf 212,9 Millionen Euro nach 187,3 Millionen Euro im Vorjahr gesteigert werden. Damit lagen die Lizenzumsätze erstmalig nach sieben Jahren über den Wartungsumsätzen. Dies ist ein Beleg für das gesunde dynamische Wachstum der Software AG.

In der Geschäftseinheit Professional Services erzielte die Software AG einen Umsatz von 161,2 Millionen Euro und damit 28 Prozent (wechsellkursbereinigt: 30 Prozent) mehr als im Vorjahr (126,2 Millionen Euro).

Wechselkurse haben auf das lokale Geschäft der Software AG einen unmittelbaren Einfluss. Da der größte Teil der Kosten (Marketing, Vertrieb, Dienstleistungen etc) in Landeswährung entsteht, zeigen sich die Veränderungen z.B. des Dollarkurses zwar im ausgewiesenen Umsatz in Euro, schlagen aber nur begrenzt auf das Ergebnis durch. Der Umrechnungseffekt aus Fremdwährungen auf Konzernumsatzebene betrug insgesamt 25,3 Millionen Euro. 75 Prozent davon macht der US-Dollar aus. Da das Geschäft in den USA von Lizenz- und Wartungsumsätzen getrieben ist, zeigen die Währungsschwankungen hier den größten rechnerischen Effekt. Die Fremdwährungsergebnisse sichern wir mit Finanzinstrumenten ab. Außerdem wurden die Akquisitionen 2007 in US-Dollar durchgeführt. Daraus ergibt sich, dass der Liquiditätsabfluss den Liquiditätszufluss in US-Dollar im Geschäftsjahr 2007 überstieg.

#### WECHSELKURSVERÄNDERUNGEN

	Auswirkungen von Wechselkursveränderungen auf den Umsatz 2007 in Mio. Euro	Umsatzanteil in ausländischen Währungen 2007 in Prozent
USD	- 17,0	30
GBP	- 0,5	7
ZAR	- 4,0	4
CAD	- 0,5	2
JPY	- 1,4	2

#### UMSATZ NACH ERLÖSARTEN

in Mio. EUR	2007	2006	Veränderung in %	Veränderung in % operativ* und währungsbereinigt
<b>Produkt</b>	<b>454,2</b>	<b>353,0</b>	<b>+ 29</b>	<b>+ 38</b>
Lizenzen	241,3	165,7	+ 46	+ 53
Wartung	212,9	187,3	+ 14	+ 24
Dienstleistung	161,2	126,2	+ 28	+ 30
Sonstige	5,9	3,8	+ 55	
<b>Gesamt</b>	<b>621,3</b>	<b>483,0</b>	<b>+ 29</b>	<b>+ 36</b>

### 4.2 Ergebnisentwicklung

Auch der Jahresüberschuss lag 2007 auf Rekordniveau. Damit schlagen sich die konsequente Umsetzung von Prozessoptimierungen und die Ausschöpfung von Synergiepotenzialen positiv in den Zahlen nieder. Die Bruttogewinnmarge ist auf 71 Prozent angestiegen (Vj. 69 Prozent). Das Bruttoergebnis stieg damit überproportional zum Umsatz um 32 Prozent auf 439,8 Millionen Euro (Vj. 333,5 Millionen Euro). Damit zahlt es sich aus, dass wir uns auf eigene Produkte fokussieren und das Lizenzgeschäft überproportional gewachsen ist. So erreichen wir eine margenstärkere Umsatzstruktur.

Das EBITA hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 29 Prozent auf 143,5 Millionen Euro erhöht (Vj. 111,2 Millionen Euro). Wesentliche Faktoren hierfür sind die gestiegenen Umsätze, effiziente Prozesse sowie die realisierten Kostensynergien aus der webMethods-Akquisition in Höhe von 19 Millionen US-Dollar. Die Amortisation, bedingt durch die Akquisitionen von webMethods, Inc. und in geringem Maße auch SPL, beliefen sich im Geschäftsjahr 2007 auf 6,7 Millionen Euro. Damit ergibt

\* operative Werte ohne Berücksichtigung von Effekten aus der Kaufpreisallokation

sich ein EBIT von 136,8 Millionen Euro. Dies ist ein Plus von 23 Prozent im Vergleich zum Vorjahreswert von 111,2 Millionen Euro. Damit betrug die EBIT-Marge wie geplant 22 Prozent (Vorjahr: 23 Prozent). Dies ist ein angesichts der getätigten Akquisitionen und der damit verbundenen Aufwendungen hervorragender Wert.

Das Nettoergebnis ist um 21 Prozent auf 88,4 Millionen Euro gestiegen (Vj. 73,2 Millionen Euro). Die Steuerrate für unser Unternehmen betrug im Gesamtjahr 36 Prozent, eine wesentliche Verbesserung im Vergleich zum Vorjahr (38,3 Prozent). Für die Zukunft erwarten wir eine Steuerquote von 35 Prozent, unter anderem bedingt durch die Unternehmenssteuerreform in Deutschland. Das Finanzergebnis hat sich akquisitionsbedingt deutlich vermindert: von 7,3 Millionen Euro auf 0,3 Millionen Euro. Das Vorsteuerergebnis stieg um 16 Prozent auf 137,1 Millionen Euro (Vj. 118,6 Millionen Euro).

### 4.3 Aufwandsstruktur

Um die EBIT-Marge kontinuierlich zu verbessern, haben wir neben Programmen zur Kundenbindung und zur Steigerung der Verkaufseffizienz Kostenoptimierungsmaßnahmen eingeleitet. Dieses hat sich auch im Geschäftsjahr 2007 ausgezahlt: Die Kosten sind bis auf den Bereich Forschung & Entwicklung unterproportional zum Umsatz gestiegen.

Unsere Herstellkosten betragen 181,5 Millionen Euro im Vergleich zu 149,5 Millionen Euro im Vorjahr (+21 Prozent). Die Zunahme ist im Geschäftsbereich webMethods entstanden, während die Kosten im Bereich ETS sogar zurückgeführt werden konnten. Gründe hierfür sind unter anderem eine gestiegene Marge im Bereich Professional Services sowie Support Konsolidierung.

Die Aufwendungen für Forschung & Entwicklung sind 2007 deutlich gestiegen. Sie wuchsen von 44,9 Millionen Euro um 47 Prozent auf 65,9 Millionen Euro. Gleichzeitig waren 275 Mitarbeiter mehr als im Vorjahr zum Jahresende bei F&E beschäftigt. Dies hängt mit der Akquisition von webMethods, Inc. zusammen und entspricht unserer Planung.

Die Integration von F&E wird erst im ersten Halbjahr 2008 abgeschlossen sein. Danach sinkt die Kostenquote für Forschung & Entwicklung wieder.

Die Marketing- und Vertriebsaufwendungen sind parallel zum Umsatz ausgeweitet worden. Sie stiegen unterproportional um 25 Prozent auf 159,2 Millionen Euro (Vj. 127,2 Millionen Euro). Damit beträgt der Anteil am Gesamtumsatz nunmehr 25,6 Prozent nach 26,3 Prozent im Vorjahr.

Die Allgemeinen Verwaltungsaufwendungen haben sich um 13 Prozent von 52,3 Millionen Euro auf 59,3 Millionen Euro erhöht. Im Verhältnis zum Gesamtumsatz haben sich diese Aufwendungen von 10,8 Prozent in 2006 auf 9,5 Prozent in 2007 reduziert. Es ist unser Ziel, das Verhältnis dauerhaft unter 10 Prozent zu halten.

### 4.4 Jahresüberschuss und Gewinnverwendung

#### Jahresüberschuss

Der Jahresüberschuss verbesserte sich im Geschäftsjahr 2007 um 21 Prozent auf 88,4 Millionen Euro (Vj. 73,2 Millionen Euro). Dies ist unter anderem auf ein größeres Geschäftsvolumen und eine niedrigere Steuerquote zurückzuführen.

Für das Gesamtjahr 2007 betrug das unverwässerte Ergebnis je Aktie 3,11 Euro und lag damit 0,51 Euro höher als im Vorjahr. Die durchschnittlich im Umlauf befindliche Anzahl der Aktien betrug 28.439.959 (Vj. 28.084.763). Grund für den Anstieg der Aktienanzahl war die Ausgabe von 426.740 neuen Aktien aufgrund der Ausübung von Optionen. Aus den bestehenden Programmen sind darüber hinaus noch 191.907 Aktienoptionen ausstehend. Davon können 123.690 bis Ende 2008 ausgeübt werden. Das verwässerte Ergebnis je Aktie lag bei 3,09 Euro.

#### Gewinnverwendung

Unsere Geschäftszahlen haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr erfreulich entwickelt. Deshalb schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Software AG der Hauptversammlung eine Dividende in Höhe von 1,00 Euro

#### KENNZAHLEN ZUR ERGEBNISENTWICKLUNG

in Mio. EUR	Q4 2007	Q4 2006	Veränderung in %	2007	2006	Veränderung in %
EBIT	42,8	34,4	+ 24	136,8	111,2	+ 23
EBITA	45,2	34,4	+ 31	143,5	111,2	+ 29
Finanzergebnis	- 2,2	0,9		0,3	7,3	
Nettoergebnis	26,9	22,3	+ 21	88,4	73,2	+ 21
Ergebnis je Aktie in Euro (unverwässert)	0,95	0,78	+ 22	3,11	2,60	+ 20

#### AUFWANDSSTRUKTUR

in Mio. EUR	Q4 2007	Q4 2006	Veränderung in %	2007	2006	Veränderung in %
Gesamtumsatz	186,5	134,4	+ 39	621,3	483,0	+ 29
Herstellkosten	- 50,8	- 42,8	+ 19	- 181,5	- 149,5	+ 21
Bruttoergebnis	135,7	91,6	+ 48	439,8	333,5	+ 32
Marge in %	72,8	68,2		70,8	69,0	
Forschung und Entwicklung	- 20,6	- 11,5	+ 79	- 65,9	- 44,9	+ 47
Marketing & Vertrieb	- 46,8	- 33,3	+ 41	- 159,2	- 127,2	+ 25
Management & Verwaltung	- 18,8	- 14,4	+ 31	- 59,3	- 52,3	+ 13
Sonstiges	- 4,3	+2,0		- 11,9	+2,1	
EBIT	42,8	34,4	+ 24	136,8	111,2	+ 23
Marge in %	22,9	25,6		22,0	23,0	

je Aktie vor (Vj. 0,90 Euro). Daraus ergibt sich eine Dividendensumme von 28.539.455 Euro und eine Ausschüttungsquote von 33,5 Prozent. Basis für die Berechnung der Ausschüttungsquote ist der Durchschnitt aus Ergebnis nach Steuern und Free Cashflow.

#### 4.5 Abschluss der Software AG

Der Abschluss der Software AG (Muttergesellschaft des Konzerns) wurde nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Die Umsatzerlöse der Software AG betragen 188,6 Millionen Euro. Sie resultierten überwiegend aus Royalty-Einnahmen und Managementgebühren von den Tochtergesellschaften. Es wurden unter anderem 12,4 Millionen Euro Erträge aus Gewinnabführungen und 24,7 Millionen Euro aus Dividenden von verbundenen Unternehmen erzielt. Der Jahresüberschuss belief sich auf 62,1 Millionen Euro (Vj. 39,0 Millionen Euro).

## 5. Finanz- und Vermögenslage

### 5.1 Investitionen

Investitionen in Sachanlagen spielen bei der Software AG in der Regel eine untergeordnete Rolle. Sie beliefen sich im Geschäftsjahr 2007 auf 5,8 Millionen Euro (ohne Zugänge Konsolidierungskreis), 0,4 Millionen mehr als im Vorjahr. Die Investitionen umfassen im Wesentlichen Betriebs- und Geschäftsausstattung der Vertriebsniederlassungen und der Verwaltungszentrale in Darmstadt.

Die Investitionen in Finanzanlagen stiegen von 0,3 Millionen Euro auf 6,1 Millionen Euro.

Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr zwei Akquisitionen abgeschlossen. Insofern sind die Investitionen in verbundene Unternehmen signifikant gestiegen: von 0,6 Millionen Euro auf 362,3 Millionen Euro. Die größte Akquisition war die der US-amerikanischen webMethods, Inc. mit 321,4 Millionen Euro inklusive Anschaffungsnebenkosten.

### 5.2 Kapitalflussrechnung

Die Software AG konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Free Cashflow von 82,2 Millionen Euro generieren (Vj. 56,2 Millionen Euro). Dies entspricht einem Zuwachs von 46 Prozent. Somit hat der Free Cashflow einen Anteil von 13 Prozent am Gesamtumsatz im Vergleich zu 12 Prozent im Vorjahr. Pro Aktie stieg der Free Cashflow von 2,00 Euro um 45 Prozent auf 2,89 Euro. Damit können wir eine starke Cashflow Performance verzeichnen. Dies ist das Resultat der in 2007 umgesetzten Aktivitäten.

### Starker operativer Cashflow

Der operative Cashflow ist im Geschäftsjahr 2007 um 53 Prozent auf 94 Millionen Euro gestiegen. Im Vorjahr betrug er 61,4 Millionen Euro. Dies resultiert im Wesentlichen aus dem erhöhten Konzernüberschuss sowie den akquisitionsbedingt gestiegenen Abschreibungen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit entwickelte sich von -5,8 Millionen Euro auf -374,1 Millionen Euro. Diese deutliche Ausweitung ist auf die zwei getätigten Akquisitionen zurückzuführen. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug 179,8 Millionen Euro nach -23,7 Millionen Euro im Vorjahr. Bedingt durch die Akquisition von webMethods, Inc. wurden Bankdarlehen in Höhe von 328,4 Millionen Euro aufgenommen, welche im Geschäftsjahr 2007 bereits mit 119,3 Millionen Euro zurückgeführt werden konnten.

Die Nettoveränderung des Finanzmittelfonds lag bei -103,5 Millionen Euro (Vj. 23,2 Millionen Euro). Hierin spiegeln sich die Bartransaktionen für die getätigten Akquisitionen wider. Dementsprechend sind die liquiden Mittel von 184,8 Millionen Euro auf 81,3 Millionen Euro gesunken.

### 5.3 Finanzierung

#### Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Das Finanzmanagement der Software AG stellt die permanente Zahlungsfähigkeit aller Konzerngesellschaften sicher. Auf Basis der vom Vorstand festgelegten Richtlinien wird die Finanzpolitik und das Risikomanagement durch die zentrale Treasury-Abteilung umgesetzt. Durch ein aktives Working-Capital-Management wird die Liquiditätsposition der Gesellschaften zentral gesteuert. Die Geldanlage ist grundsätzlich kurzfristig orientiert. Ausfallrisiken minimieren wir, indem wir die Geschäftspartner nach strengen Kriterien selektieren und die Anlagen breit streuen. Die Fokussierung auf kurzfristige Anlagen führt zu einer geldmarktnahen Verzinsung des Konzernguthabens. Unsere zentrale Treasury-Abteilung überwacht die Währungsrisiken für alle Konzerngesellschaften und sichert sie über derivative Finanzinstrumente ab. Dabei sichern wir ausschließlich bestehende Bilanzpositionen oder zu erwartende Cashflows ab. Durch eine hohe Eigenkapitalquote und einen starken Free Cashflow wird die Basis für internes und externes Wachstum der Gesellschaft geschaffen.

#### Liquidität und Finanzierung

Die liquiden Mittel sind auf Grund der getätigten Akquisitionen im Geschäftsjahr 2007 deutlich gesunken. Am 31. Dezember beliefen sich die liquiden Mittel der Software AG auf 81,3 Millionen Euro (Vj. 184,8 Millionen Euro). Das Eigenkapital erhöhte sich auf 462,5 Millionen Euro (Vj. 422,2 Millionen Euro). Bedingt durch die zum Teil fremdfinanzierte Akquisition der webMethods, Inc. und der daraus resultierenden Erhöhung der Bilanzsumme verringerte sich die Eigenkapitalquote von 66 Prozent zum Jahresende 2006 auf 45 Prozent zum 31. Dezember 2007. Die akquisitionsbedingte Fremdkapitalaufnahme in Höhe von 328,4 Millionen Euro wurde bis zum Jahresende auf 214,3 Millionen Euro reduziert.

#### KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Mio. EUR	Q4 2007	Q4 2006	2007	2006	Veränderung in %
Operativer Cashflow	47,4	23,4	94,0	61,4	+ 53
CapEx*	- 9,6	- 1,6	- 11,8	- 5,2	+ 127
Free Cashflow	37,8	21,8	82,2	56,2	+ 46
% vom Umsatz	20,3	16,2	13,2	11,6	
Free Cashflow pro Aktie (in Euro)	1,33	0,78	2,89	2,00	+ 45
Durchschnittl. Aktienanzahl (in Mio.)	28,5	28,1	28,4	28,1	+ 1

\* Cashflow aus Investitionstätigkeit bereinigt um Akquisitionen

### Finanzierungsinstrumente

Als Finanzierungsinstrumente setzt die Gesellschaft Bankkredite, Leasing und den Free Cashflow ein. Das Finanzierungsrisiko besteht darin, dass die Gesellschaft bestehende finanzielle Verpflichtungen z.B. aus Kreditvereinbarungen, Leasingverträgen oder Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung nicht nachkommen kann. Durch ein aktives Working-Capital-Management sowie eine konzernweite Liquiditätssteuerung wird das Risiko limitiert und, sofern erforderlich, durch vorhandene Bar-mittel und bilaterale Kreditlinien ausgeglichen. Die in Anspruch genommenen Bankkredite sind überwiegend variabel verzinst und haben Laufzeiten bis maximal 2013. Mittels Zins-Swaps wurden Teilbeträge in synthetische Festsatzdarlehen konvertiert. Unten stehende Tabelle zeigt die vertraglich fixierten Zahlungen aus bilanzierten finanziellen Verbindlichkeiten. Die Werte zeigen die undiskontierten Verbindlichkeiten. Im Falle von variablen Zinszahlungen wird auf das zum Bilanzstichtag gültige Zinsniveau abgestellt. Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden zum Umrechnungskurs per 31.12.2007 bewertet.

### 5.4 Vermögen

Unser Gesamtvermögen ist im Geschäftsjahr 2007 um 59 Prozent auf 1.023,3 Millionen Euro gestiegen (Vj. 643,9 Millionen Euro). Während das kurzfristige Vermögen reduziert wurde, ist das langfristige Vermögen signifikant angewachsen.

Das kurzfristige Vermögen betrug zum Jahresende 306,6 Millionen Euro nach 373,1 Millionen Euro im Vorjahr. Dies entspricht einer Verminderung um 18 Prozent. Hier sind der Kassenbestand und das Guthaben bei Kreditinstituten gesunken, während die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen akquisitionsbedingt angestiegen sind.

Unser langfristiges Vermögen belief sich Ende 2007 auf 716,7 Millionen Euro. Damit übertraf es den Vorjahreswert von 270,8 Millionen Euro um 165 Prozent. Hier sind alle Positionen angestiegen, insbesondere der Geschäfts- oder Firmenwert sowie die Immateriellen Vermögensgegenstände.

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

### 5.5 Bilanzstruktur und Bilanzkennzahlen

Die Bilanzsumme des Software Konzerns stieg im Berichtszeitraum um 59 Prozent auf 1.023,3 Millionen Euro (Vj. 643,9 Millionen Euro). Die Erhöhung auf der Aktivseite der Konzernbilanz ist vor allem auf das

gestiegene langfristige Vermögen zurückzuführen. Die immateriellen Vermögensgegenstände sind von 4,7 Millionen Euro auf 139,3 Millionen Euro gestiegen. Der Geschäfts- und Firmenwert hat sich von 187,9 Millionen Euro auf 431,6 Millionen Euro erhöht. Dies ist auf die Akquisitionen zurückzuführen. Die kurz- und langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind um 42,5 Millionen Euro auf 225,0 Millionen Euro angestiegen. Dies haben die Konsolidierung von webMethods, Inc. und SPL, die Aufnahme des Geschäfts in Japan ebenso wie das gewachsene Lizenzvolumen im starken vierten Quartal ausgelöst. Daneben konnten wir im Debitorenmanagement einen großen Erfolg erzielen: Wir konnten die Zahlungseingänge im Jahresdurchschnitt bereits nach 87 Tagen verbuchen. Im Vorjahr hatte der Schnitt bei 109 Tagen gelegen. Es war unser Ziel für 2007, den Schnitt unter 100 Tage zu senken.

Die aktiven latenten Steuern beliefen sich auf 55,5 Millionen Euro (Vj. 22,0 Millionen Euro). Der Anstieg ist auf den Verlustvortrag von webMethods zurückzuführen.

Das Anlagevermögen hat sich von 238,7 Millionen Euro auf 628,9 Millionen Euro mehr als verdoppelt. Diese Erhöhung hängt im Wesentlichen mit der Zunahme der Geschäfts- oder Firmenwerte sowie anderer immaterieller Vermögensgegenstände zusammen. Die Geschäfts- und Firmenwerte betragen insgesamt 431,6 Millionen Euro nach 187,9 Millionen Euro zum Vorjahresende. Davon gehen 195,3 Millionen Euro auf die Akquisition von webMethod, Inc. und 50,5 Millionen Euro auf die Akquisition von SPL zurück.

Auf der Passivseite ist das Konzerneigenkapital von 422,2 Millionen Euro auf 462,5 Millionen Euro angestiegen. Dies entspricht einem Plus von 10 Prozent. Dazu trugen die gestiegenen Gewinnrücklagen wesentlich bei. Die Eigenkapitalquote sank von 66 Prozent auf 45 Prozent im Geschäftsjahr 2007.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um 90,8 Millionen Euro auf 196,4 Millionen Euro (Vj. 105,6 Millionen Euro). Davon betragen die Finanzverbindlichkeiten 46,7 Millionen Euro nach 1,9 Millionen Euro in 2006. Diese Position umfasst den kurzfristigen Teil der Kredite für die Akquisition von webMethods, Inc. Die weiteren kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich entsprechend der Geschäftsausweitung. Die langfristigen Verbindlichkeiten wuchsen von 33,5 Millionen Euro auf 197,6 Millionen Euro. Sie beinhalten die Fremdfinanzierung der webMethods-Akquisition in Höhe von 167,6 Millionen Euro. Die latenten Steuern nahmen von 18,2 Millionen Euro auf 79,6 Millionen Euro zu. Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten erhöhten sich von 64,3 Millionen Euro auf 87,2 Millionen Euro. Der Grund dafür ist die starke Wartungspipeline.

#### FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

in TEUR	bis zu 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	>5 Jahre	Gesamt
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
Tilgung	44.849	164.975	2.672	212.496
Zinsen	9.883	15.155	25	25.063
Übrige Finanzschulden	1.771	0	0	1.771
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	32	1	0	33
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.300	64	0	31.364
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	64.199	2.966	0	67.165
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	294	279	0	573

Durch die beiden im Geschäftsjahr 2007 durchgeführten Akquisitionen von SPL Software Ltd., Israel und webMethods, Inc., USA wurden in den Eröffnungsbilanzen dieser Gesellschaften immaterielle Vermögenswerte für Kundenstämme, Software und Firmennamen angesetzt. In unten stehender Tabelle sind die Beträge der Amortisationen dieser Vermögenswerte in den Geschäftsjahren 2007 bis 2009 dargestellt. Darüber hinaus wurden in den Eröffnungsbilanzen als Ergebnis der Kaufpreisallokation gemäß IFRS 3 die passiven Rechnungsabgrenzungsposten zu den gegenüber den Buchwerten geringeren Marktwerten angesetzt. In Höhe der Differenz ergibt sich in den dargestellten Geschäftsjahren eine Reduktion der Produkturnsätze. Die Auswirkungen aus der Akquisition der Software-Sparte von Jacada Ltd., Israel sind ab dem Geschäftsjahr 2008 auf der Basis einer vorläufigen Ermittlung in der Tabelle enthalten.

## 6 Weitere ergebnisrelevante Faktoren

### 6.1 Forschung & Entwicklung

Im Bereich Forschung & Entwicklung haben wir im Berichtsjahr eine Reihe von Maßnahmen durchgeführt, um unser innovatives Produktportfolio weiter auszubauen. Naturgemäß spielen die F&E-Aktivitäten in einem Produktunternehmen der Softwareindustrie eine wesentliche Rolle. Sie sind die Basis für künftiges Wachstum und die Beibehaltung bzw. Verbesserung der Stellung im Markt. Insgesamt beliefen sich die Investitionen in Forschung & Entwicklung auf 15 Prozent unseres Produkturnsatzes (Vj. 13 Prozent). Zum 31. Dezember 2007 waren insgesamt 676 Mitarbeiter in der Entwicklung beschäftigt, 69 Prozent mehr als zum Jahresende 2006. Dies entspricht einem Anteil von 19 Prozent an der Gesamtbeschäftigtenzahl unseres Unternehmens.

Forschung & Entwicklung ist organisatorisch direkt dem Vorstand zugeordnet. Die F&E-Verantwortlichen der Geschäftsbereiche berichten direkt an den jeweils verantwortlichen Vorstand für Forschung & Entwicklung webMethods bzw. ETS. Entsprechend den unterschiedlichen Anforderungen gibt es bei der Software AG für die beiden Geschäftsbereiche webMethods und ETS spezifische eigene F&E-Strategien, die ineinander greifen. (Details zu F&E in den Geschäftsbereichen ETS und webMethods s. Kapitel 7.1.6, und 7.2.6)

### 6.2 Kunden & Vertrieb

#### Weltweite Marktpräsenz ausgebaut

Die Software AG ist mit eigenen Niederlassungen in über 40 Ländern vertreten. Wir betreuen über 4.000 Kunden in mehr als 70 Ländern weltweit. Das weitere geografische Wachstum ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmensstrategie. Deshalb erschließen wir Märkte mit hohem Wachstumspotenzial wie Asien, den Nahen Osten, Osteuropa und Lateinamerika. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir den Direktvertrieb in Japan aufgebaut. Das Geschäft dort ist sehr positiv angelaufen. Darüber hinaus haben wir den Weg für den Start des Direktvertriebs in Brasilien geebnet. Wir haben dort zum 1. Januar 2008 eigene Vertriebsaktivitäten aufgenommen, von denen wir bereits für 2008 signifikante Umsatzbeiträge erwarten.

#### Neue Struktur führt zu noch besserer Kundenorientierung

Die neue Organisationsstruktur der Software AG hat ebenfalls Änderungen in der Vertriebsstruktur zur Folge gehabt. Wir haben eigene starke regionale Vertriebsstrukturen in den Geschäftsbereichen webMethods und ETS sowie in der Geschäftseinheit Professional Services aufgebaut. Damit können sich unsere Mitarbeiter im Vertrieb noch besser auf die Produkte des entsprechenden Geschäftsbereichs spezialisieren und sind den Kunden damit ein noch qualifizierterer Ansprechpartner. Daneben haben wir die Ressourcen in Regionen statt in Ländern gebündelt. So können auch größere Projekte gegen große Wettbewerber gewonnen werden. Die Leiter der Regionen berichten direkt an den Vertriebsvorstand ihres Geschäftsbereichs.

#### Marketingmaßnahmen forciert

Als weiteren strategischen Schwerpunkt betrachten wir die kontinuierliche Investition in unsere Marketing- und Vertriebsaktivitäten, vor allem in die Entwicklung und Qualifizierung unserer Mitarbeiter. In diesem Zusammenhang steht das globale Rebranding mit neuem Unternehmensauftritt und neuer Markenstrategie, das im Geschäftsjahr 2007 durchgeführt wurde. Wir haben der Bedeutung entsprechend 2007 die globalen Marketingaktivitäten zusammengefasst. Sie werden nun zentral gesteuert. Der Leiter Global Marketing berichtet direkt an den Vorstandsvorsitzenden.

Zu unseren weiteren Marketingaktivitäten zählte im Berichtsjahr vor allem die Teilnahme an zahlreichen wichtigen Messen weltweit. Eines der Highlights war die erste gemeinsame Benutzerkonferenz von webMethods, Inc. und der Software AG im November 2007 in Orlando, Florida/USA. Auf der sechsten, jährlich stattfindenden Kundenkonferenz informierten die Software AG Vorstände die Kunden über die neuen Produkte sowie aktuelle Marktentwicklungen. Eine im vierten Quartal 2006 durchgeführte weltweite Kundenumfrage brachte interessante Ergebnisse für unser Geschäft in Bezug auf Legacy-Systeme und ihre Bedeutung für die Kunden.

#### Vertriebsstrategie erfolgreich

Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr durch die genannten Aktivitäten zahlreiche namhafte Neukunden sowie Folgeaufträge weltweit gewonnen. Als besonderen Erfolg werten wir den Gewinn des ersten Auftrags für das kombinierte webMethods/Software AG-Produktportfolio im dritten Quartal 2007. Durch vereinte Kräfte gewann die Software AG einen Großauftrag den zuvor weder die Software AG noch webMethods, Inc. alleine für sich hatten entscheiden können.

### 6.3 Partner

Wir wollen unsere ambitionierten Wachstumsziele auch über den Ausbau unseres Partnerprogramms erreichen. Deshalb hat die Software AG im Geschäftsjahr 2007 ein neues Partnerprogramm eingeführt, in dessen Fokus ebenso große Systemintegratoren wie kleinere, lokale Dienstleister mit industriespezifischem Wissen stehen. Sie erhalten die gleichen Materialien und Ressourcen wie die internen Software AG-Vertriebsteams. Zum Jahresende 2007 hatte die Software AG 120 Partner und damit

#### AKQUISITIONSBEDINGTE SONDEREFFEKTE

Amortisation in Mio. EUR webMethods, Inc., SPL und Jacada	Gesamtjahr 2007	Q1 2008	Q2 2008	Q3 2008	Q4 2008	Gesamtjahr 2008	Gesamtjahr 2009
Amortisation auf Immaterielle Vermögenswerte	6,3	3,7	3,4	3,4	3,3	13,8	14,2
Effekte aus der Kaufpreisallokation auf Produkturnsätze	10,4	2,6	0,6	0,5	0,5	4,2	0

doppelt so viele wie im Jahr zuvor. Wir wollen im laufenden Geschäftsjahr die Zusammenarbeit mit unseren Partnern weiter intensivieren und den mit ihnen erzielten Umsatzanteil deutlich ausbauen. Dafür entwickeln wir mit führenden Anbietern unserer Branche gemeinsame Angebote, die dem Kunden einen Mehrwert bieten und beiden Partnern ebenfalls Vorteile bescheren.

## 6.4 Mitarbeiter

### Entwicklung der Mitarbeiterzahlen

Die Zahl unserer Mitarbeiter ist im vergangenen Jahr um 33 Prozent gestiegen. Diese Erhöhung ist insbesondere auf die getätigten Akquisitionen zurückzuführen. Zum 31. Dezember 2007 waren bei der Software AG weltweit 3.479 Mitarbeiter beschäftigt, im Vergleich zu 2.621 Mitarbeitern zum Vorjahresstichtag. Davon sind 760 Mitarbeiter in Deutschland tätig (Vj. 761 Mitarbeiter), 731 in den USA (Vj. 322). Damit haben wir die Internationalisierung wie geplant weiter vorangetrieben: 78 Prozent unserer Mitarbeiter waren zum Jahreswechsel außerhalb Deutschlands beschäftigt. Im Vorjahr waren es 71 Prozent.

Funktional betrachtet hat sich vor allem die Zahl der Mitarbeiter in den Bereichen Forschung & Entwicklung um 69 Prozent erhöht.

#### MITARBEITER NACH FUNKTIONEN

	31.12.2007	31.12.2006	Veränderung in %
Marketing & Vertrieb	755	590	+ 28
Wartung & Dienstleistung	1.545	1.190	+ 30
Forschung & Entwicklung	676	401	+ 69
Management & Verwaltung	503	440	+ 14
<b>Total</b>	<b>3.479</b>	<b>2.621</b>	<b>+ 33</b>

### Neue Organisationsstrukturen im HR-Bereich

Entsprechend der Weiterentwicklung unseres Unternehmens und der neuen globalen Strukturen haben wir im Berichtsjahr auch die Organisation des Bereichs Human Resources angepasst. So haben wir eine internationale Struktur mit HR-Managern eingeführt. Inzwischen gibt es einen HR-Verantwortlichen an allen größeren SAG-Standorten, der an die Zentrale berichtet. Damit werden wir unseren Business Divisions durch einen einheitlichen HR-Service besser gerecht.

### Aus- und Weiterbildung ist uns ein Anliegen

Auf der Weiterbildung bzw. Qualifizierung unserer Mitarbeiter liegt dauerhaft ein Schwerpunkt unserer Personalarbeit. Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr die Aktivitäten unserer Corporate University intensiviert und dabei sehr gute Ergebnisse erzielt. Die Corporate University richtet sich an alle Beschäftigten weltweit. 2007 haben rund 2.300 Teilnehmer (Vj. 2.100 Teilnehmer) die Seminarangebote der Corporate University genutzt. Wir haben im abgelaufenen Jahr 185 Trainings weltweit angeboten, im Vergleich zu 155 Trainings im Vorjahr. Das Qualifizierungsangebot orientiert sich an der Unternehmensstrategie und unterstützt deren Umsetzung. Die Corporate University kann damit als ein aktives Change Management Instrument angesehen werden. Im zweiten Halbjahr 2007 wurden die Trainings mit einer Gesamtzufriedenheit von 90 Prozent bewertet. Insgesamt fiel der rollierende Sechsmonatswert nie unter 85 Prozent.

Zum 1. September 2007 wurde die Verantwortung für die Corporate University aus dem Bereich Corporate Business Excellence Center in den Bereich Human Resources überführt. Dies geht einher mit einer Intensivierung der Schwerpunkte soziale Kompetenz und Führungsthemen. Daneben spielen weiterhin die Felder Technologie, Vertrieb und Marketing eine wichtige Rolle. Das Trainingsprogramm umfasst außerdem die globale Führungskräfteentwicklung, Customer-First-

Seminare, technische Trainingswochen sowie eine Firmenakademie mit Abendkursen. Im Oktober 2007 haben wir zusätzlich ein Learning-Management-System eingeführt. Während der 3-monatigen Pilotphase konnte das System für das weltweite Sales-Enablement-Programm von den Geschäftsbereichen webMethods und ETS genutzt werden. Dabei haben wir in diesem Zeitraum 8.000 Aufrufe von e-Learning-Inhalten durch 900 Teilnehmer gemessen.

Die Corporate University trägt außerdem die Verantwortung für die Entwicklung der Trainingsmaterialien für Kundentrainings und Zertifizierungen der Software AG.

### Erstes internationales Entwicklungsprogramm für High Potentials erfolgreich abgeschlossen

Das im Mai 2006 von der Corporate University gestartete erste „High Potential Programm“ ist nach einer Laufzeit von 18 Monaten im Oktober 2007 abgeschlossen worden. Das Programm richtete sich an Software AG Mitarbeiter aller Bereiche mit unterschiedlichem professionellem Hintergrund, die sich durch hervorragende Leistungen auszeichnen und in den kommenden Jahren das Wachstum des Unternehmens durch Managementfunktionen aktiv unterstützen sollen. Das nächste „High Potential Programm“ wird in der zweiten Jahreshälfte 2008 mit einer verkürzten Laufzeit von einem Jahr starten.

Auch in der Ausbildung sind wir seit Jahren aktiv. Derzeit bildet die Software AG in den Berufen Bürokaufmann/-frau und IT Bachelor (Kooperativer Studiengang mit der Hochschule Darmstadt) aus. Zum 31. Dezember 2007 waren bei uns 11 Auszubildende beschäftigt. Darüber hinaus führen wir verschiedene andere strukturierte Ausbildungsprogramme, z.B. für unser Management, für Führungsnachwuchskräfte, Projektleiter des F&E-Bereichs, Sekretärinnen und Assistentinnen durch.

### University Relations

Auf einem stark umkämpften Absolventenmarkt in der IT-Branche werden enge Kontakte zu Universitäten und Hochschulen immer wichtiger. Die Absolventen von heute sind die IT-Manager der Zukunft und somit unsere Kunden von morgen. Besonders in Zeiten des Fachkräftemangels ist es wichtig, frühzeitig geeignete Maßnahmen zu ergreifen, um Nachwuchs für den eigenen Bedarf und den Bedarf unserer Kunden zu fördern. Langfristige und vertrauensvolle Kontakte in Universitäten und Hochschulen sind daher strategisch entscheidend für den zukünftigen Erfolg eines Softwareunternehmens.

Seit Anfang 2007 gibt es bei der Software AG den global ausgerichteten Bereich „University Relations“, der aktiv auf Universitäten und Hochschulen zugeht. Der Bereich bietet ein attraktives Programm, dessen Kern es ist, alle Software AG Produkte für Lehr- und Forschungszwecke weltweit kostenlos an den Hochschulen zu platzieren. Flankierend bieten wir IT- und Business-Nachwuchskräften die Möglichkeit, in Gastvorträgen, Corporate Visits und Events mit uns in Kontakt zu treten. Wir schaffen Studentenjobs/-praktika und betreuen Master- und Bachelor-Arbeiten. Während des Studiums bekommen die interessierten Studenten die Chance, praktische und realitätsnahe Erfahrungen in komplett ausgestatteten und vordefinierten Projekten zu sammeln. Noch in 2007 wurden 40 Softwarepakete an Universitäten für Studentenprojekte ausgeliefert. Mittlerweile stehen wir mit mehr als 100 Professoren von mehr als 50 Universitäten in direktem Kontakt.

### Ideenmanagement ausgebaut

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Arbeit lag 2007 auf dem Ausbau unseres Innovationsprogramms „Innogize“ (Innovation & Energize). Verantwortlich für dieses Projekt war eine Gruppe aus dem „High Potential Programm“. Auf Basis von „Innogize“ wollen wir eine weltweit

verbindliche Innovationskultur bei der Software AG etablieren. Das Programm wurde mittels Inhouse-Software entwickelt und beinhaltet einheitliche Prozesse sowie eine Innovationskampagne, die über alle Regionen, Länder und Funktionen gültig sind. Das Ziel ist es, innovative Ideen, die mit beliebigen Teilbereichen unseres Geschäfts zusammenhängen, zu sammeln, zu managen, zu implementieren und auszuzeichnen. Die Basis bildet eine „Ideenbank“, in der jeder Mitarbeiter seine Ideen vorstellen und zur Diskussion freigeben kann. Im Anschluss kann jeder Beteiligte genau verfolgen, ob und inwieweit seine Idee umgesetzt wurde. Ein spezielles Anreizsystem für alle Mitarbeiter ist in dem Modell enthalten. Im September 2007 ist hierzu ein globales Pilotprojekt gestartet. Mit dem Programm des Ideen- bzw. Innovationsmanagements erschließen wir uns innerhalb unseres Unternehmens zusätzliche Optimierungsmöglichkeiten und unterstützen so unsere strategischen Ziele.

#### Corporate Culture auch auf die neuen Gesellschaften übertragen

Aus unserer weltweiten Mitarbeiterbefragung im Jahr 2005 haben wir zahlreiche umfassende Maßnahmen abgeleitet und umgesetzt. Dazu zählte unter anderem die Stärkung der Unternehmenskultur der Software AG. So haben wir innerhalb unseres Unternehmens Mission und Vision sowie unsere Werte neu definiert. Daraus wurde ein ganzheitliches unternehmerisches Leitbild abgeleitet, das im Januar 2007 offiziell eingeführt wurde. Seitdem werden weltweit Workshops durchgeführt, um allen Mitarbeitern die Wichtigkeit einer starken Unternehmenskultur zu vermitteln mit dem Ziel, dass diese weltweit gelebt und umgesetzt wird. Innovation, Vertrauen, Verantwortung, offene Kommunikation und Erfolgsorientierung sind die Eckwerte dieser Unternehmenskultur, welche als Grundlage für das besondere Arbeitsumfeld bei der Software AG sorgen. Eine neue Herausforderung bestand nach den Übernahmen darin, kulturelle Unterschiede zu erkennen und zu tolerieren sowie eine gemeinsame, auch die neuen Gesellschaften umfassende Kultur und Identität zu implementieren. Unter dem Motto „Get Together“ werden auch zu diesem Thema seit 2007 weltweit Workshops durchgeführt, um die Mitarbeiter aus den neuen Gesellschaften zu integrieren und den neu entstandenen Teams die Möglichkeit zu geben, sich kennen zu lernen.

#### Ausblick

Wir werden die beschriebene Personalpolitik auch im kommenden Geschäftsjahr weiter fortsetzen. Der Fokus unserer Aktivitäten wird insbesondere auf Recruiting sowie Personalentwicklung und -qualifizierung liegen. Außerdem werden wir weiter an der Überwindung der kulturellen Herausforderungen sowie der Implementierung einer gemeinsamen Software AG Kultur und Identität in allen Gesellschaften des Konzerns arbeiten.

### 6.5 Unternehmerische Verantwortung

Die Software AG übernimmt gesellschaftliche Verantwortung. Als Good Citizen engagieren wir uns vor allem in den Bereichen Bildung und Innovation. Dies ist auch die Basis für unseren Erfolg als Softwareunternehmen. Die Themen Aus- und Weiterbildung sowie Wissensmanagement genießen bei uns hohe Priorität. So steht in der Corporate University der Software AG die permanente Umsetzung der Idee des „lebenslangen Lernens“ im Vordergrund der Schulungen. Darüber hinaus fördern wir Bildung und Forschung weltweit. Kern dieser Aktivitäten ist das 2007 ins Leben gerufene University Relations-Programm. Im Rahmen dieses Programms unterhalten wir enge Kooperationen mit Hochschulen in Deutschland und weltweit. Diese Hochschulaktivitäten beschränken sich allerdings nicht nur auf technische Themen. In Chile unterstützen wir beispielsweise eine Stiftungsprofessur für Verwaltungsmodernisierung und Partizipation.

Der Vorstand der Software AG engagiert sich persönlich für die Zukunftschancen des High-Tech-Standorts Deutschland bzw. Europa. Durch eine enge Kooperation europäischer Softwareunternehmen soll die Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Softwareindustrie gestärkt werden. In diesem Zusammenhang hat unser Vorstandsvorsitzender, Karl-Heinz Streibich, die Mitgliedschaft im Präsidium des Branchenverbands BITKOM sowie im Gesamtvorstand der gemeinnützigen Initiative D21 e.V. übernommen. Zudem leitet er die Arbeitsgruppe „IuK im Mittelstand“ im Rahmen des von der deutschen Bundeskanzlerin Angela Merkel initiierten IT-Gipfels. Ziel der jährlichen Gipfeltreffen ist es, möglichst viele Vertreter der Informations- und Kommunikationstechnologie aus Politik, Wirtschaft und Forschung in Deutschland zusammenzubringen und so Deutschland als Hochtechnologieland zu stärken. Die Arbeitsgruppe „IuK im Mittelstand“ (Informations- und Kommunikationstechnologie) ist eine von neun Gruppen, die beim 1. Gipfel gegründet wurden und beim 2. Zusammentreffen ihre Arbeit vorstellten. Dabei ging es um das Thema „IT made in Germany“. Der 3. Gipfel wird 2008 in Darmstadt, der Heimatstadt der Software AG, stattfinden.

Der Vorstandsvorsitzende ist außerdem Mitglied im Hochschulrat der Hochschule Darmstadt.

Neben diesen langfristig angelegten Engagements unterstützen wir auch ausgewählte Einzelprojekte wie beispielsweise das Europäische Jugendtreffen 2007 oder das Projekt „Habitat for Humanity“ in Südafrika.

Besonders zu würdigen ist der Großaktionär der Software AG, die Software AG Stiftung mit Sitz in Darmstadt. In den 90er Jahren hat der Firmengründer Dr. h.c. Peter M. Schnell sämtliche Aktien der Software AG in diese Stiftung eingebracht. Sie widmet sich weltweit den Themen Bildung, Heilpädagogik, Jugend- und Altenhilfe und Umwelt sowie der Forschung auf dem Gebiet des ökologischen Landbaus und der Komplementärmedizin. Sie zählt mit jährlich mehr als 20 Millionen Euro Fördergeldern zu den größten gemeinnützigen Stiftungen Deutschlands. Seit dem Börsengang der Software AG 1999, hält die Software AG Stiftung rund 30 Prozent der Aktien. So fließt fast ein Drittel der Dividendenzahlungen der Software AG (Dividende von 7,5 Millionen Euro 2006) über die Stiftung in gemeinnützige Projekte.

## 7 Darstellung der Geschäftsfelder

### 7.1 ETS

- Operativer\* Umsatz um 12 Prozent auf 384,6 Millionen Euro gestiegen
- Akquisitionen stärken auch ETS-Geschäft
- Marktposition ausgebaut
- Weiteres Wachstum im Fokus

#### 7.1.1 Geschäftstätigkeit und Strategie

Unser Geschäftsfeld Enterprise Transaction Systems (ETS) hat einen festen Platz in den IT-Landschaften von Unternehmen und Behörden weltweit. Die Software AG ist ihr bevorzugter Partner für die Mainframe-Modernisierung und sorgt so bei ihren Kunden für den langfristigen Investitionsschutz. Mit Adabas bieten wir unseren Kunden eine hochleistungsfähige Datenbank, die in der Lage ist, 300.000 Transaktionen pro Sekunde zu verarbeiten. Die Entwicklungsumgebung Natural ist seit Jahrzehnten Basis für hunderttausende von Softwareanwendungen, die das technische Rückrad geschäftskritischer Kernprozesse von großen Unternehmen und Behörden bilden. Heute modernisieren Kunden mit unserer Hilfe ihre Unternehmenssysteme, indem sie deren Performance optimieren und diese geschäftskritischen Systeme für neue Umgebungen wie z. B. Web und E-Business öffnen. Zu den Technologien im

\* operative Werte ohne Berücksichtigung von Effekten aus der Kaufpreisallokation

Geschäftsbereich ETS zählen Datenbankmanagement, Anwendungsentwicklung und Application Modernization. Die Modernisierung von Großrechneranwendungen haben wir zum Geschäftsjahresende von „Legacy Modernization“ in „Application Modernization“ umbenannt.

Wir wollen unser klassisches Geschäft im Bereich ETS weiter ausbauen. Deshalb wird die Software AG weiter in organisches Wachstum investieren. Unsere Produkte werden gemäß den Anforderungen unserer Kunden weiterentwickelt. Dazu zählen Technologien zur Archivierung von Datenbanken, für Suchmaschinen von Datenbanken und neue Produktsuiten. Daneben werden wir weiter unsere globale geografische Expansion vorantreiben. Nach dem erfolgreichen Start in Japan werden wir 2008 mit der Einführung unserer Produkte in Brasilien beginnen.

Außerdem werden wir das Wachstum des Geschäftsbereichs webMethods unterstützen. Durch webMethods wiederum werden die ETS-Investitionen unserer Kunden noch langlebiger gemacht.

### 7.1.2 Absatzmärkte und Wettbewerb

Die Software AG verfügt seit 39 Jahren über eine führende Stellung im klassischen Datenmanagement. Unsere Produkte im Geschäftsbereich ETS sind verschiedenen Märkten zuzuordnen.

#### a) Application Development

Dieser Markt beinhaltet Instrumente, die Anwendungen an ein Produktionsumfeld anpassen und dies über ihren gesamten Lebenszyklus. Der Trend geht hin zu webbasierten Technologien. Mit Natural 2006 verfügt die Software AG über eine wettbewerbsfähige Entwicklungsumgebung für unternehmensweite Anwendungen, Internetanwendungen auf der Basis von AJAX-Technologien und SOA-fähige Web Services. Dadurch kann die IT schneller an unterschiedliche Geschäftsanforderungen angepasst werden. Unsere wesentlichen Wettbewerber auf diesem Markt sind Java, Cobol und Programmiersprachen wie JavaScript, Perl oder Ruby. Die Wettbewerbsvorteile der Software AG Produkte liegen in der einfachen Handhabung, der Kompatibilität mit anderen Plattformen (Linux, Unix, Windows), einer schnellen Entwicklung sowie einer geringeren Komplexität und einfacheren Entwicklung unternehmensweiter Anwendungen und Web Services.

#### b) Database Management System

Dieser Markt definiert sich über ein Set von Software-Programmen, das die Organisation, Archivierung, das Management und die Abfrage von Daten in Datenbanken steuert. Adabas 2006 der Software AG ist eine hoch skalierbare, robuste Transaktionsdatenbank, die auf Mainframe- und offenen Systemen funktioniert. Adabas ermöglicht eine hohe Verfügbarkeit und Datenreproduzierbarkeit. Durch standardisierte SQL- und SOA-Oberflächen können Entwickler und Endnutzer Adabas für ihre Geschäftsanwendungen nutzen. Zu unseren Wettbewerbern in diesem Bereich zählen DB2, Oracle sowie SQL Server. Unsere Produkte überzeugen durch ihre Zuverlässigkeit, Kompatibilität mit unterschiedlichen Plattformen und der hohen Leistungsfähigkeit, die sich durch immense Kapazität und minimale Anforderungen ausdrückt.

#### c) Application Modernization

Der Markt für Application Modernization umfasst Instrumente und Lösungen, durch die Unternehmen ihre IT fit machen für neue IT-Umgebungen und moderne IT-Architekturen wie etwa SOA. Die Application Modernization Suite der Software AG ermöglicht Kunden ihre Kernsysteme webfähig zu machen, indem existierende Benutzeroberflächen modernisiert werden, ihre Kernsysteme in einer SOA-Umgebung zu nutzen sowie ihre unternehmensweiten Daten problemlos in existierende und neue Umgebungen zu integrieren. Zu unseren Wettbewerbern zählen hier Attachmate, GT Software, IBM, Microsoft, Progress Software sowie Seagull Software. Unsere Produkte sind führend, weil sie umfassend in Funktionalität und Leistungsfähigkeit sind. Außerdem besticht

die Software AG durch ihre Unabhängigkeit von Anbietern und Plattformen, ihre Expertise in Legacy und modernen Architekturen wie SOA und BPM, die globale Präsenz und die internationalen Produkte sowie die eigene Stärke in der Marktkonsolidierung.

### 7.1.3 Operative Entwicklung

#### Akquisitionen stärken das ETS-Geschäft

Die beiden im Geschäftsjahr 2007 durchgeführten Akquisitionen der Software AG haben alle einen positiven Einfluss auf unser ETS-Geschäft. Durch die Akquisition der israelischen SPL haben wir einen festen Kundstamm für Adabas und Natural hinzugewonnen. Die Integration von SPL ist schnell und reibungslos verlaufen. Somit verfügen wir nun über eine starke Vertriebsorganisation in Israel, die sich bereits hervorragend mit unseren Produkten auskannte. Von der Akquisition der US-amerikanischen webMethods, Inc. hat ETS insofern profitiert, dass wir unseren Adabas und Natural Kunden ein kompletteres Angebot im Bereich SOA bieten können. Mehr als 90 Prozent aller Adabas und Natural Kunden nutzen auch SOA.

Das dritte, im Januar 2008 akquirierte Geschäft, die Sparte Anwendungsmodernisierung von dem israelischen Unternehmen Jacada, wird Teil des Geschäftsbereichs ETS.

#### Übernahme der Jacada Software-Sparte

In einer Bartransaktion haben wir am 1. Januar 2008 die Software Sparte des israelischen Unternehmens Jacada für 26 Millionen Dollar übernommen. Die Übernahme hat unser Produktportfolio um zusätzliche Produkte für die Modernisierung von Benutzeroberflächen von Anwendungen, die auf Großrechnern und mittelgroßen Computern laufen, erweitert. Die Sparte erwirtschaftete zuvor einen Jahresumsatz von etwa 12 Millionen Dollar, überwiegend in den USA, und erzielte Gewinnmargen über dem Konzerndurchschnitt der Software AG. Acht Mitarbeiter von Jacada aus dem Bereich Forschung & Entwicklung sowie Support sind zur Software AG gewechselt und setzen die Produktentwicklung und den Service fort. Mit der Akquisition haben wir über 200 vor allem US-amerikanische Unternehmenskunden hinzugewonnen und unsere führende Position auf dem Markt für Anwendungsmodernisierung gestärkt.

### 7.1.4 Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Der operative\* Umsatz im Bereich ETS ist um 8 Prozent auf 384,6 Millionen Euro (Vj. 357,3 Millionen Euro) gestiegen, währungsbereinigt sogar um 12 Prozent. Damit trug der Geschäftsbereich 61 Prozent zum Gesamtumsatz 2007 bei. Ein besonders starkes viertes Quartal mit einem Anstieg des operativen\* Umsatzes um 21 Prozent hat einen wesentlichen Anteil an dieser erfreulichen Entwicklung. Darin ist ein Großauftrag einer internationalen Bank enthalten. Ein wesentlicher Wachstumstreiber im Bereich ETS war das Lizenzgeschäft, das operativ\* um 32 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zulegte. Die Wartungsumsätze konnten im vierten Quartal deutlich zulegen, so dass sie operativ\* und währungsbereinigt im Jahresvergleich um 1 Prozent gestiegen sind. Die Serviceumsätze sind währungsbereinigt um 3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gestiegen.

Somit konnte der Segmentbeitrag erneut gesteigert werden: Er ist von 212,6 Millionen Euro auf 238,8 Millionen Euro gestiegen. Die Herstellkosten konnten im Vergleich zum Vorjahr von 82,6 Millionen Euro auf 79,8 Millionen Euro gesenkt werden. Die Vertriebskosten sind unterproportional im Vergleich zur Umsatzausweitung angestiegen: Sie wuchsen von 62,1 Millionen Euro auf 64,5 Millionen Euro. Dies belegt eine erhöhte Produktivität vor allem der Mitarbeiter von Professional Services.

\* operative Werte ohne Berücksichtigung von Effekten aus der Kaufpreisallokation

### 7.1.5 Forschung & Entwicklung

An insgesamt fünf Standorten in Deutschland, USA, Indien, Israel und Bulgarien arbeiten wir an der Weiterentwicklung unseres ETS-Produktportfolios. Hier waren zum Jahresende 188 Mitarbeiter beschäftigt. In diesem globalen Netzwerk nutzen wir das spezifische Innovationspotenzial und die Kostenvorteile der einzelnen Länder. So ist jeder Standort auf bestimmte Produkte oder Produktgruppen spezialisiert. Darüber hinaus sind die Software AG-Bereiche Marketing und Vertrieb, Services sowie Forschung & Entwicklung eng verzahnt.

Die Investitionen in Forschung & Entwicklung im Bereich ETS beliefen sich 2007 auf 28,6 Millionen Euro.

#### Enge Zusammenarbeit mit Kunden

Wir führen kontinuierlich Analysen über bestehende Kundenanforderungen bei den bestehenden Benutzergruppen und unseren Kunden durch. Diese setzen Produktverbesserungs- und Innovationsprozesse in Gang, die als Ergebnis konkrete Anforderungen an unsere Produkte formulieren. Wir prüfen diese und stellen zeitnah passende Angebote und Lösungen bereit. Dabei prüfen wir jede einzelne Innovation auf ihre Realisierbarkeit und ihre Relevanz für den Gesamtmarkt. Unsere Innovationsprozesse beginnen so direkt beim Kunden, der davon auch unmittelbar profitiert.

#### Zahlreiche neue Produkte auf den Markt gebracht

Als Folge unserer intensiven F&E-Arbeit haben wir 2007 im Geschäftsbereich ETS zahlreiche Produktinnovationen auf den Markt gebracht, die von unseren Kunden sehr gut angenommen wurden. Dazu gehören die Adabas High Availability Solution, der Event Replicator for Adabas, Natural for Eclipse, Natural for Ajax sowie die lokalisierte Natural Version für den japanischen Markt.

Unsere Produktstrategie für Adabas sieht vor, dass wir uns in der Forschung & Entwicklung ab 2008 auf innovative Produkte und Funktionalitäten konzentrieren, die die Anforderungen der Kunden an Datenhaltung und -verwaltung abdecken. Zu den Anforderungen zählen Leistungsfähigkeit und Verfügbarkeit, gute Handhabbarkeit, leichter Zugang, hohe Kompatibilität sowie Life Cycle Management und Verwaltung. Für Natural werden wir weiterhin an der effizientesten Umgebung für Anwendungsentwicklung arbeiten. Die neuen Produkte und Funktionalitäten, die wir entwickeln, fokussieren auf Entwicklungsproduktivität und Anwendungswartung, Kompatibilität und SOA sowie Life Cycle Management.

#### Kapazitäten erweitern

Zum 1. Januar 2008 ist die Verantwortung für den Bereich Application Modernization auf ETS übergegangen. Wir werden unsere Aktivitäten 2008 für alle Produktgruppen weiter intensivieren und entsprechend zusätzliche Entwicklungskapazitäten schaffen, um kontinuierlich innovative Produkte auf den Markt zu bringen.

### 7.1.6 Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr 2007 waren 1.518 Mitarbeiter im Bereich ETS beschäftigt, davon 325 Mitarbeiter im Vertrieb. Dies entspricht einer Steigerung von 2,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (1.481 Mitarbeiter).

### 7.2 webMethods

- Operativer\* Umsatz nahezu verdoppelt auf 247,1 Millionen Euro
- Akquisition von webMethods stärkt Geschäftsfeld
- Integration schneller als geplant
- Weiteres Wachstum im Fokus

#### Übernahme von webMethods, Inc.

Zum 25. Mai 2007 haben wir mit der Übernahme der US-amerikanischen webMethods, Inc., einem führenden Anbieter für die Integration und Optimierung von Geschäftsprozessen, eine der größten Transaktionen der europäischen IT-Industrie realisiert. Der Transaktionswert belief sich auf 417 Millionen Euro, inklusive Akquisitionsnebenkosten. Damit ist ein neuer, weltweit führender Anbieter von Infrastruktursoftware für Geschäftsprozesse mit weltweit über 4.000 Geschäftskunden entstanden. Die Software AG ist so gleich auf zwei Wachstumsmärkten, serviceorientierte Architektur (SOA) und Business Process Management (BPM), weltweit zu einem der größten unabhängigen Anbieter geworden. Im September 2007 erhielt die Software AG für die webMethods-Übernahme in den USA vom M&A-Magazin „ACQ Finance“ die Auszeichnung „Best Cross-Border Deal 2007“.

Die Gründe für die Übernahme waren vielfältig: Das Produktportfolio von webMethods, Inc. ergänzte das der Software AG hervorragend, mit webMethods, Inc. gewannen wir eine starke Marktposition in dem wichtigen Markt USA hinzu, dazu wichtige Partner, insbesondere Business Integratoren zum Bedienen von Branchen sowie eine starke Marke. Die Kunden profitieren von zahlreichen Vorteilen des Zusammenschlusses: Das weltweit deutlich verstärkte Produktportfolio und die erweiterten Dienstleistungen werden durch eine hohe Finanzkraft ergänzt.

Für die gemeinsame Palette von Integrationsprodukten nutzen wir die bekannte Marke webMethods. Den ehemaligen Geschäftsbereich Crossvision haben wir in webMethods umbenannt. Mit der Übernahme haben wir unseren Umsatz im Integrationsgeschäft verdoppelt. Damit erreichen wir eine ausgewogene Umsatzverteilung zwischen den beiden Geschäftsbereichen ETS und webMethods.

Die Integration von webMethods, Inc. ist planmäßig, zum Teil sogar schneller als geplant, verlaufen. Zum Jahresende 2007 waren die meisten wichtigen Bereiche wie Verwaltung, Vertrieb (außer USA) und Professional Services zusammengeführt. Die Integration von Forschung & Entwicklung sowie des Vertriebs USA soll im ersten Halbjahr 2008 abgeschlossen werden. Bereits im September 2007 konnten wir die erste gemeinsame Produktlinie „webMethods 7.1“ auf den Markt bringen. Diese vereint die vorherige Produktgruppe „crossvision Suite“ und die webMethods-Produkte zu erstklassigen Produkten für die Bereiche SOA Governance, Business Integration und Business Process Management in einer vollständig modularen Produkt-Suite. Die neue Version 7.1 wurde auf unserer Kundenkonferenz „Integration World“ Anfang November in Orlando, Florida/USA präsentiert.

Mit der Akquisition geht ein deutliches Synergiepotenzial einher. Durch den Zusammenschluss sollen jährliche Kosteneinsparungen, vor allem durch Prozessoptimierung und Effizienzsteigerungen in der Verwaltung, von bis zu 50 Millionen US-Dollar ermöglicht werden. 2007 haben die Synergien mit 19 Millionen US-Dollar die Planung um 4 Millionen US-Dollar überstiegen.

\* operative Werte ohne Berücksichtigung von Effekten aus der Kaufpreisallokation

### 7.2.1 Geschäftstätigkeit und Strategie

Durch die Akquisition der webMethods, Inc. hat die Software AG ihr Produktangebot mit erstklassigen Produkten für Integration und Business Process Management verstärkt. Die Produkte EntireX, ApplinX, Tamino XML Server und CentraSite SOA Governance gingen in die neue Produktsuite webMethods ein. Mit diesem umfassenden Angebot nutzen unsere Kunden die Daten aus ihren Legacy-Systemen zur Erstellung neuer Geschäftsprozesse und stellen diese dann durch Integration internen Benutzern und externen Geschäftspartnern zur Verfügung. Einen ebenso hohen Stellenwert hat die schnelle Erstellung neuer Prozesse durch die Wiederverwendung von Services, die Kontrolle dieser Services und die Überwachung aller erstellten Services und Anwendungen in Echtzeit. Zu den Technologien im Geschäftsbereich webMethods zählen Governance für serviceorientierte Architektur (SOA), Business Process Management (BPM), Business Activity Management (BAM) sowie Enterprise Service Bus (ESB) und Integration. Der Bereich Application Modernization ist Ende 2007 in den Geschäftsbereich ETS überführt worden, stellt aber weiterhin die produkttechnische Verknüpfung der beiden Geschäftsreiche dar.

SOA ist ein globaler Trend in der Softwareindustrie. In diesem weltweiten Zukunftsmarkt sind wir bereits hervorragend positioniert. Wir wollen unsere Technologieführerschaft bei SOA und BPM ausbauen und Marktanteile hinzugewinnen mit dem Ziel der Weltmarktführerschaft. Um dies zu erreichen, investieren wir kontinuierlich in die Weiterentwicklung unserer webMethods Produktsuite. Außerdem wollen wir auch im Geschäftsbereich webMethods weiter expandieren und von den Chancen auf den Märkten mit hohem Zukunftspotenzial wie Lateinamerika, Asien und Osteuropa profitieren.

### 7.2.2 Absatzmärkte und Wettbewerb

Die Software AG ist weltweit führend als unabhängiger Anbieter in Bereichen, die den Markt für Infrastruktursoftware ausmachen:

- Service-Oriented Architecture (SOA) und Governance
- Business Process Management (BPM)
- B2B and Application Integration
- Enterprise Service Bus
- Application Modernization

Die Software AG ist der einzige Softwareanbieter, der in BPM und SOA-Governance, den beiden Säulen von Infrastruktursoftware, führend ist. Dies belegen aktuelle Studien von führenden Branchenanalysten. Darüber hinaus ist die Software AG in der CentraSite Community aktiv, einem Forum, in dem Software-Partner und -Kunden zusammenarbeiten. Die Software-Industrie fokussiert im Wesentlichen auf Technologien, die das Zusammenwirken unterschiedlicher Standards erlauben, Web 2.0-fähig sind und betriebliche Prozesse verbessern. In diesem Sinne verfolgen wir eine Produktstrategie, die die Zusammenarbeit von IT und anderen betrieblichen Prozessen verbessert, leicht bedienbare Anwendungen zur Verfügung stellt und Lösungen schafft, durch die Geschäftsergebnisse verbessert werden. Zu unseren Wettbewerbern im Geschäftsbereich webMethods gehören BEA, IBM, Tibco und Oracle. Unsere Wettbewerbsvorteile umfassen die einfache Handhabung unserer Produkte, unsere Unternehmensgröße als unabhängiger Anbieter, die ein hohes Innovationspotenzial mit sich bringt, sowie die einfache Implementierung unserer Produkte, die einen hohen Zeitvorteil für unsere Kunden generiert. Außerdem verfügt die Software AG über erstklassige Kundenreferenzen, best-in-class Technologien sowie eine hohe Service- und Beratungskompetenz.

### 7.2.3 Operative Entwicklung

Die operative Entwicklung 2007 des Geschäftsbereichs webMethods ist wesentlich durch die Übernahme des US-amerikanischen Unternehmens webMethods, Inc. geprägt (siehe auch „Übernahme von webMethods, Inc.“). Doch auch die Übernahmen der israelischen SPL und der Jacada-Software-Sparte ab 1. Januar 2008 bringen positive Effekte für den Geschäftsbereich mit sich: Wir haben eine starke Vertriebs- und F&E-Mannschaft für den Konzern gewonnen sowie eine breite Kundenbasis, die von dem erweiterten Produktangebot der Software AG profitieren kann.

### 7.2.4 Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Der operative\* Umsatz im Bereich webMethods hat sich 2007 auf 247,1 Millionen Euro (Vj. 125,6 Millionen Euro) nahezu verdoppelt. Damit trug der Geschäftsbereich 39 Prozent zum Gesamtumsatz 2007 bei. Da sowohl der Vertrieb als auch die Produktportfolios zusammengeführt worden sind, lässt sich der durch webMethods, Inc. akquirierte Umsatz nicht mehr getrennt darstellen. Jedoch ist der dynamische Anstieg des Gesamtumsatzes des Geschäftsbereichs neben organischem Wachstum wesentlich auf die Akquisition zurückzuführen. Die Lizenzumsätze des Geschäftsbereichs sind operativ\* und währungsbereinigt um 113 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Die Wartungsumsätze konnten auf Grund eines besonders erfreulichen vierten Quartals operativ\* und währungsbereinigt um 174 Prozent zulegen. Dies ist insbesondere der Konsolidierung von webMethods zu verdanken. Die Serviceumsätze sind operativ\* und währungsbereinigt um 66 Prozent erhöht.

Der Segmentbeitrag von webMethods belegt den Turnaround in der Profitabilität: Betrug er im Vorjahr noch - 6,4 Millionen Euro, war er 2007 mit 41,8 Millionen Euro deutlich positiv. Dies unterstreicht die Wichtigkeit von Skaleneffekten ebenso wie die Richtigkeit der Akquisitionsentscheidung. Die Herstellkosten sind auf Grund der Umsatzausweitung von 66,8 Millionen Euro auf 101,7 Millionen Euro angestiegen. Die Vertriebskosten haben sich entsprechend von 65,1 Millionen Euro auf 94,7 Millionen Euro erhöht. Die Profitabilität soll künftig noch weiter ausgebaut werden.

### 7.2.5 Forschung & Entwicklung

Der Geschäftsbereich webMethods verfügt über mehrere Entwicklungsstandorte weltweit. Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr 22 Patentanträge, nach 12 Patentanträgen im Vorjahr, zur Absicherung unserer Innovationen eingereicht.

### Starke Entwicklung durch „Power of Two“

Auch der F&E-Bereich im Geschäftsbereich webMethods war 2007 wesentlich von dem Zusammenschluss mit webMethods, Inc. geprägt. Der Schwerpunkt lag auf der Integration der F&E-Bereiche beider Unternehmen, die bereits zum Jahresende abgeschlossen werden konnte. Durch „Power of Two“ hat sich auch die Entwicklungspotenzial im Geschäftsbereich webMethods deutlich verstärkt. Außerdem wurde das Produktportfolio beider Unternehmen zusammengeführt. Bereits im September 2007 konnten wir mit Version 7.1 das erste Release innerhalb der integrierten Produktlinie mit Technologien für SOA Governance, Business Integration und Business Process Management präsentieren.

In diversen Studien wurden die webMethods-Produkte, auch kurz nach der Zusammenführung, insbesondere in dem Bereich BPM und SOA als marktführend ausgezeichnet.

\* operative Werte ohne Berücksichtigung von Effekten aus der Kaufpreisallokation



### CentraSite Community ausgebaut

Mitte 2006 hatten Fujitsu und die Software AG gemeinsam die CentraSite Community entwickelt. Dabei handelt es sich um eine Initiative, bei der Kunden und Partner zusammenarbeiten, um die Realisierung von SOA-Umgebungen voranzutreiben. CentraSite ist die Grundlage dieser Community. Es wird gemeinsam von Fujitsu und der Software AG vermarktet und weiterentwickelt.

Im letzten Jahr haben wir die Initiative konsequent weiterentwickelt und dabei große Erfolge erzielt. Die Community umfasst inzwischen mehr als 50 Partner nach 25 Partnern zum Vorjahresende. Zu den Partnern zählen namhafte Unternehmen wie Novell und führende Unternehmen in ihren Märkten wie Progress Actional, ILOG, MEGA, IDS Scheer, iTKO oder auch Parasoft. Einige von diesen Partnern präsentierten ihre Lösungen und deren Integration in CentraSite auf unserem SOA Governance Summit in Kopenhagen, Dänemark, im Oktober 2007. Dieses Event war mit 150 Teilnehmern aus 14 Ländern ein großer Erfolg. Die CentraSite Community wurde darüber hinaus als „Best Web Services or XML Site“ auf der SYS-CON Media 2007 ausgezeichnet. Mit CentraSite 3.1 haben wir zur Jahresmitte eine neue Lösung für SOA-Governance auf den Markt gebracht. Diese ermöglicht eine noch schnellere Bereitstellung kundenspezifischer SOA-Lösungen.

### Produkt-Partnerschaften ausgebaut

Daneben haben wir auch die weitere Zusammenarbeit mit Produkt-Partnern ausgeweitet. Eine Partnerschaft mit Layer 7 Technologies erhöht die Sicherheit für serviceorientierte Architekturen. Damit können wir nun zusätzliche Sicherheitsfunktionen anbieten, die auf Basis der webMethods Produktsuite entwickelt wurden. Die bereits bestehende globale Partnerschaft mit Satyam Computer Services Limited, einem führenden IT-Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen, haben wir im vergangenen Jahr erweitert. Basierend auf unserer webMethods Produktsuite entwickeln wir gemeinsam vertikale Lösungen, die sich an den Anforderungen spezieller Branchen wie Versicherungen, Fertigung und Telekommunikation orientieren. Außerdem haben wir mit Cognos, einem führenden Anbieter von Business Intelligence und Performance Management-Lösungen, eine neue strategische Partnerschaft abgeschlossen. Durch die Einbettung von „Cognos 8 Business Intelligence“ in die webMethods Produktsuite präsentiert sich diese als umfassendste Lösung für SOA-Governance, BPM, Geschäftsprozess-Integration und Application Modernization.

### Neue Produkte für unsere Märkte

Wir gehen davon aus, dass das komplett integrierte Angebot für SOA Governance - das Produkt CentraSite Governance Edition als Vollintegration von Software AGs CentraSite und webMethods Infravio - in seiner aktualisierten Version im zweiten Quartal 2008 verfügbar sein wird. Basierend darauf wollen wir außerdem den nächsten webMethods-Suite-Release - Version 8.0 der webMethods Produktreihe - wie geplant im Spätsommer 2008 ausliefern. Mit diesem Release werden Themen adressiert wie die beschleunigte Bereitstellung von Anwendungen und ihre einfachere Wiederverwendung als kosten- und zeitsparende Alternative zu einer Neuentwicklung. Damit ermöglicht Version 8.0 noch schnellere und fundiertere Geschäftsentscheidungen, um nachhaltige Prozessverbesserungen zu erzielen.

Daneben werden wir 2008 ein neues Produkt auf den Markt bringen: Der Enterprise Application Composer wird eine weiter optimierte Funktionalität der webMethods-/Software AG-Produkte für die Erstellung von zusammengesetzten Anwendungen beinhalten. Der Enterprise Application Composer unterstützt damit die Entwicklung von Web 2.0 Rich Internet Applications und ist mit anderen Produkten kompatibel.

Außerdem werden wir 2008 unser Angebot für Business Process Management mit innovativen Erneuerungen stärken. Dabei geht es zum Einen um die Möglichkeit, innerhalb der MyWebMethods-Umgebung Web-Inhalte auf eine kontext-erkennende Arbeitsfläche zu ziehen, wobei die jeweiligen Kontexte der Inhalte dann in Beziehung zu einander gestellt werden um so bestimmte Fragestellungen leicht beantworten zu können (z.B. konsolidierte Umsatzzahlen nach Produkt und Region aufschlüsseln u.ä.). Zum Anderen werden wir die Fähigkeit anbieten, BPM-Modellen in Echtzeit neue Prozess-Schritte hinzuzufügen, die beim Design noch unbekannt waren bzw. nicht berücksichtigt wurden. So können Kunden ihre BPMS-Strukturen (Business Process Management Software) flexibel im laufenden Betrieb anpassen.

### 7.2.6 Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr 2007 waren 1.961 Mitarbeiter im Bereich webMethods beschäftigt, davon 429 Mitarbeiter im Vertrieb. Dies entspricht einer Steigerung von 72 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (1.140 Mitarbeiter), die im Wesentlichen aus der Übernahme resultiert.

### 7.3 Professional Services

- Umsatz bereinigt um 30 Prozent auf 161,2 Millionen Euro gesteigert
- Bildung einer neuen globalen Geschäftseinheit
- Integration von webMethods und SPL abgeschlossen

Professional Services unterstützt unsere Kunden in den Bereichen Systemintegration, SOA und BPM. Die Basis bildet die Infrastruktursoftware für Geschäftsprozesse der Software AG. Es ist die Aufgabe von Professional Services, unseren Kunden im Projektmanagement operative Vorteile für ihr Geschäft zu liefern. Dabei setzen wir auf die globale Expertise und Erfahrung unserer Mitarbeiter. Wir werden Best Practices und Methoden kontinuierlich weiterentwickeln und so die Inbetriebnahme von Software Lösungen beschleunigen. Professional Services ist im Segmentbericht nicht gesondert, sondern als Teil von ETS und webMethods aufgeführt.

### Meilensteine 2007

Professional Services wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr als neue globale Geschäftseinheit der Software AG aufgestellt. Im Zuge der Umstrukturierung haben wir die bestehenden Professional Services-Organisationen der Software AG sowie die von webMethods und SPL zusammengeführt. Entstanden ist so eine neue große Organisation mit einer klaren Ausrichtung. Ein wichtiger Aspekt ist die Unabhängigkeit von Professional Services als globale Geschäftseinheit neben den beiden

Geschäftsbereichen ETS und webMethods. Professional Services kann nun die Erfahrung und das Know-how von Experten aus der ganzen Welt nutzen. So können wir unseren Kunden einen deutlichen Mehrwert, bewährte Methoden und Best Practices bieten. Hierfür wurde auch die Zahl der Experten in den Bereichen Integration, SOA und BPM gesteigert. So ist das Potenzial der neuen Organisation exponentiell gestiegen. Wir erwarten daraus deutliche Effizienzsteigerungen.

Zu den Meilensteinen im abgelaufenen Geschäftsjahr zählt die Integration der Mitarbeiter der akquirierten Gesellschaften webMethods, Inc., USA, sowie SPL, Israel. Mit der Professional Services-Organisation von webMethods haben wir einen großen Sprung in Nordamerika gemacht. Die akquirierte SPL aus Israel hatte zuvor den überwiegenden Teil ihres Umsatzes aus dem Professional Services Geschäft generiert. So haben wir auch in Israel eine starke Einheit dazugewonnen, die als Systemintegrator fungiert. Zu den wichtigsten Aufgaben im Zuge der Integration der beiden Gesellschaften gehörte 2007 die Schulung unserer Berater weltweit auf die webMethods-Produktwelt sowie die weltweite Vernetzung und der kontinuierliche Know-how-Transfer.

#### Strategie und Ziele

Professional Services hat das Ziel, zum profitablen Wachstum der Software AG beizutragen. Dafür soll die Geschäftseinheit organisch wachsen und die Profitabilität weiter steigern. Potenzial für organisches Wachstum sehen wir vor allem im Ausbau der Aktivitäten im Bereich webMethods. Das hohe Wachstum im Bereich Lizenzen wird auch ein starkes Wachstum von Professional Services mit sich bringen. Profitabilitätsverbesserungen werden wir auch durch einen konsequenten Einsatz von Near- und Offshoring erreichen.

Ein weiterer Schwerpunkt der Aktivitäten von Professional Services wird künftig auf dem weiteren Know-how-Transfer bzw. der Weiterbildung der Mitarbeiter liegen. Dafür werden unsere Berater gezielt im Bereich webMethods geschult. Entsprechend der hohen Nachfrage werden wir außerdem die Zahl unserer Mitarbeiter weltweit ab 2008 um ca. 200 Personen erweitern. Daneben werden wir weiterhin an der Integration der verschiedenen globalen Kulturen arbeiten und die Vernetzung und den Austausch der weltweiten Geschäftseinheiten weiter fördern.

#### Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Der Umsatz der Geschäftseinheit Professional Services hat sich im Geschäftsjahr 2007 positiv entwickelt: Hier erzielten wir einen Umsatz von 161,2 Millionen Euro und damit 28 Prozent (währungsbereinigt: 30 Prozent) mehr als im Vorjahr (126,2 Millionen Euro). Den größten Teil unseres Umsatzes generieren wir in Spanien, wo 537 eigene Mitarbeiter für Professional Services tätig sind. Wir treten dort als genereller Systemintegrator auf. Der zweitstärkste Einzelmarkt sind die USA, gefolgt von Deutschland und Israel.

## 8 Übernahmerechtliche Angaben

#### Gezeichnetes Kapital und Stimmrechte

Das Grundkapital der Software AG beträgt 85.618.365 Euro und ist in 28.539.455 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, Aktienrückkauf

Gemäß § 5 Absatz 5 der Satzung besteht ein genehmigtes Kapital. Der Vorstand wird ermächtigt, bis zum 12. Mai 2011 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 41.803.362 Euro durch Ausgabe von bis zu 13.934.544 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital).

Darüber hinaus wird die Gesellschaft ermächtigt, bis zum 10. November 2008 eigene Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 8.531.934 Euro zu erwerben, um die mit dem Erwerb von eigenen Aktien verbundenen Vorteile im Interesse der Gesellschaft und ihrer Aktionäre zu realisieren. Der Erwerb erfolgt über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots.

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

#### Bedeutende Aktionäre

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

#### Ernennung/Abberufung von Vorstandsmitgliedern und Satzungsänderungen

Vorstandsmitglieder werden gemäß §§ 84 f. Aktiengesetz bestellt und abberufen.

Satzungsänderungen werden gemäß § 179 Aktiengesetz durch die Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei 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 Hauptversammlung vom 21. September 1998 (§ 5 Absätze 1 und 2 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.

#### Wechsel der Unternehmenskontrolle

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 197,0 Millionen Euro können im Falle eines Kontrollwechsels von den Kreditgebern ganz oder teilweise fällig gestellt werden.

Scheidet ein Vorstandsmitglied innerhalb von 12 Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle ohne wichtigen Grund aus, so erhält das Vorstandsmitglied eine Abfindungszahlung in Höhe von 3 Jahresgehältern auf der Grundlage der zuletzt vereinbarten Jahreszielvergütung und des durchschnittlichen Zielerfüllungsgrades der letzten 3 vollen Geschäftsjahre. Im Falle der Kündigung durch das Vorstandsmitglied gilt vorstehende Regelung nicht, wenn die Stellung des Vorstandsmitglieds durch den Wechsel der Unternehmenskontrolle nur unwesentlich berührt wird. Diese Change-of-Control-Klausel für Mitglieder des Vorstands löste die bisherige Regelung der Auszahlung der Restlaufzeit des Dienstvertrages im Falle der Kündigung durch die Gesellschaft sowie die bisher zugesagte Wertsteigerungsprämie in Höhe von 0,5 Prozent der im Zusammenhang mit einem Übernahmeangebot eingetretenen Erhöhung der Börsenkapitalisierung der Gesellschaft ab.

Andere in diesem Kapitel nicht erwähnte übernahmerechtliche Angaben treffen auf die Software AG nicht zu.

## 9 Grundzüge des Vergütungssystems

Die Vorstandsvergütung setzt sich aus einer Grundvergütung und einer variablen Vergütung zusammen. Die Vergütung ist zu mindestens vier Fünftel an Umsatz-, Ertrags- oder 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, aus dem seit Januar 2005 keine Zuteilungen mehr erfolgt sind. Im Juli 2007 wurde ein neues, aktienbasiertes Langfrist-Incentive-Programm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte im Konzern aufgelegt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten eine feste und eine erfolgsorientierte Vergütung. Die erfolgsabhängigen Anteile sind an den jährlichen Unternehmenserfolg gekoppelt, gemessen in Umsatzrendite vor Steuern, und an die langfristige Wertentwicklung der Aktie der Software AG.

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

## 10 Risikobericht

### 10.1 Chancen- und Risikomanagementsystem

#### Immer die Sicherheit im Blick

Das primäre Ziel der Software AG ist nachhaltiges, profitables Wachstum. Darauf aufbauend wollen wir unseren Unternehmenswert nachhaltig steigern. Dafür kombinieren wir etablierte, beständige Geschäftsaktivitäten mit dem Engagement in aussichtsreichen neuen Marktsegmenten und Regionen. Wir streben ein ausgewogenes Chancen-Risiko-Verhältnis an und gehen Risiken nur ein, wenn die damit verbundenen Geschäftsaktivitäten mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Wertsteigerung der Software AG mit sich bringen. Voraussetzung ist immer, dass die Risiken überschaubar und beherrschbar bleiben.

#### Globales Chancen- und Risikomanagementsystem

Mit einem konzernweiten Chancen- und Risikomanagementsystem identifizieren wir frühzeitig mögliche Risiken, um diese richtig zu bewerten und so weit wie möglich zu begrenzen. Indem wir die Risiken kontinuierlich betrachten, können wir den mutmaßlichen Gesamtstatus stets systematisch und zeitnah einschätzen sowie die Wirksamkeit entsprechender Gegenmaßnahmen besser beurteilen. Dabei beziehen wir sowohl operative als auch finanzwirtschaftliche, konjunkturelle und marktbedingte Risiken mit ein. Chancen ergeben sich generell aus der komplementären Sicht der operativen und funktionalen Risikostruktur in allen Risikofeldern.

Um die identifizierten Risiken laufend zu überwachen, setzt die Software AG unter anderem ein Balanced-Score-Card-System ein. Über festgelegte Wege wird der Vorstand kontinuierlich über derzeitige und künftige Chancen und Risiken sowie über das Gesamtbild der Chancen- und Risikostruktur informiert. Die Software AG aktualisiert und kontrolliert stetig die konzernweit gültigen Vorgaben zur Prävention und Reduzierung von Gefährdungen.

#### Zentrale Verantwortung bei globalen Prozessen

Die Unternehmenszentrale steuert und kontrolliert die konzernweite Chancen- und Risikovorsorge des Hauptsitzes der Software AG sowie der weiteren Standorte. Sie erstellt die Chancen- und Risikoberichte, initiiert Weiterentwicklungen des Risikomanagementsystems und erarbeitet risikomindernde Vorgaben für den gesamten Konzern. Funktion und Zuverlässigkeit des Systems sowie der Berichterstattung werden fortlaufend überprüft.

Das Interne Kontrollsystem (IKS) der Software AG operationalisiert die Geschäftsrisiken. Es beinhaltet interne Richtlinien 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.

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

#### Ausbau Innenrevision

Die Interne Revision der Software AG ist ein aktiver Bestandteil des Risikomanagements des Unternehmens. Sie stellt durch einen systematischen und zielgerichteten Ansatz sicher, die Effektivität des Risikomanagements, der Internen Kontrollsysteme und der Führungs- und Überwachungsprozesse zu bewerten und kontinuierlich zu verbessern. Weiterhin ist sie darauf ausgerichtet, durch die Optimierung von Geschäftsprozessen Mehrwerte für die Software AG zu schaffen. Die Interne Revision wurde im Jahr 2007 um zwei neue Mitarbeiter erweitert und besteht seitdem aus insgesamt 4 Fachmitarbeitern.

### 10.2 Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken

Wir erläutern aus der Gesamtheit der im Rahmen des Chancen- und Risikomanagements identifizierten Risiken wesentliche Risikofelder und Einzelrisiken. Entsprechende Chancen beschreiben wir im Ausblick sowie in den Segmentkapiteln im Lagebericht.

### 10.3 Umfeld- und Branchenrisiken

#### Marktrisiken

Marktrisiken bestehen unter anderem in den unterschiedlichen konjunkturellen Entwicklungen einzelner Länder bzw. Regionen. Des Weiteren kann die technologische Fortentwicklung der einzelnen Sektoren der IT-Industrie das Geschäftspotenzial des Mainframe-Marktes beeinträchtigen. Durch die zunehmende globale Expansion ist die Software AG weitestgehend unabhängig von einzelnen regionalen Teilmärkten. Beide Geschäftsbereiche vermarkten eine Technologie, die einen branchenübergreifenden Einsatz findet. Damit besteht keine Konzentration auf einzelne Branchen oder Einzelkunden. Das mittlerweile starke Integrationsgeschäft reduziert die Abhängigkeit von der Entwicklung des Mainframe-Marktes. Mit technischen Innovationen und einem wachsenden Integrationsangebot, das die Integration von mainframebasierten Applikationen beinhaltet, fördern wir zudem die Zufriedenheit unserer ETS-Kunden und sichern so langfristig unsere breite Kundenbasis.

## 10.4 Unternehmensstrategische Risiken

### Produktisiken

Die enge Zusammenarbeit zwischen unserem Vertrieb sowie dem Bereich Forschung & Entwicklung ermöglicht marktgetriebene und damit auch marktrelevante Neuentwicklung von Produkten. Wie in der Branche üblich sehen wir unsere Herausforderung weiterhin in der optimalen Allokation unserer F&E-Ressourcen. Insbesondere der Geschäftsbereich webMethods unterliegt dem Risiko, durch neue Produkte der Wettbewerber in seiner Entwicklung negativ beeinflusst zu werden. Wir reduzieren dieses Risiko durch unser implementiertes Funktionsdreieck Vertrieb-Marketing-F&E sowie durch enge Kontakte zu Kunden aller Branchen und Länder. Darüber hinaus pflegen wir einen engen Kontakt zu Technologie-Analysten, um über neue Markt- und Produktentwicklungen stets informiert zu sein.

### Performance-Risiken

Im Bereich der Projektdienstleistungen entscheidet vielfach der Preis über die Auftragsvergabe. Daraus ergibt sich das Risiko, Aufträge mit Preisen unter den Selbstkosten zu übernehmen. Des Weiteren können die tatsächlichen Kosten den Rahmen der Kalkulation überschreiten. Ein spezielles Ablaufverfahren regelt unsere Genehmigungsprozesse für Dienstleistungen und berücksichtigt ausreichende risikoadjustierte Gewinnmargen, welche fortlaufend überwacht werden.

### Sicherung von Akquisitionen

Durch gezielte Übernahmen vergrößern wir unser Technologieangebot und bauen unsere weltweite Präsenz weiter aus. Dadurch entsteht das Risiko, die übernommenen Unternehmen nicht erfolgreich integrieren zu können. Die dabei entstehenden Herausforderungen beziehen sich auf die Integration des Produktportfolios, der Prozesse, der Organisation, des Personals und der unterschiedlichen Unternehmenskulturen. Um die betreffenden Unternehmen erfolgreich zu integrieren, haben wir für die Zeit vor und nach der Akquisition sichernde Prozesse definiert:

- Pre-Akquisitionsphase: Im Vorfeld einer Übernahme prüfen wir intensiv, ob die Technologies des in Frage kommenden Unternehmens das Produktportfolio der Software AG effizient erweitert, wie der Marktzugang sowie die Marktdurchdringung sich ändert und welche Synergiepotentiale realisiert werden können. 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 etablierten Kontrollmechanismen identifizieren wir eventuelle Problemfelder schnellstmöglich. Dabei achten wir auf alle wesentliche Bereiche des akquirierten Unternehmens wie Finanzen, Recht, Forschung & Entwicklung, Vertrieb, Marketing sowie Interne Kommunikation. Dabei unterstützt die 2007 geschaffene zentrale Stabsstelle „Integration Management“.

## 10.5 Leistungswirtschaftliche Risiken

### Vertriebsrisiken

Die Komplexität unserer Produkte erfordert einen versierten, in hohem Maße fachkundigen Vertrieb. Zudem führt die fortgeschrittene Technologie unserer Produkte zu einem erheblichen Informationsaufwand bei deren Absatz. Durch die Bildung von Produkt-Communities und ständig durchgeführten intensiven Schulungen unserer Vertriebsmitarbeiter sowie unserer Kunden wird der Vertrieb dieser Produkte deutlich erleichtert.

### Risiken aus dem Partnergeschäft

Auf Grund der Komplexität unserer Produkte gestaltet sich der Vertrieb über Partner als sehr anspruchsvoll. Um diese Voraussetzungen auch beim indirekten Vertrieb über Partner sicherzustellen, bieten wir intensive Schulungen und favorisieren wenige, aber eindeutig selektierte Partner.

## 10.6 Finanzwirtschaftliche Risiken

### Wechselkursrisiken

Auf Grund der weltweiten Geschäftstätigkeit der Software AG Konzern ist Wechselkursrisiken ausgesetzt. Unsere Vertriebsorganisationen operieren in den jeweiligen Ländern, in denen auch die Umsätze getätigt werden. Damit stehen den Umsätzen in Landeswährung die entsprechenden Aufwendungen in grundsätzlich der gleichen Währung gegenüber. Diese natürliche Absicherungsbeziehung wird in den USA dadurch noch verstärkt, dass auch Teile von Forschung & Entwicklung sowie des Globalen Marketings in den USA beheimatet sind. Darüber hinaus setzen wir derivative Finanzinstrumente ein und reduzieren so die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen. Unsere Sicherungsinstrumente berücksichtigen bestehende Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten und geplante Zahlungsströme. Auch in Fremdwährung erwirtschaftete Ergebnisse einzelner Konzerngesellschaften werden gegen Wertänderungen durch Wechselkursschwankungen abgesichert. Sämtliche Währungskursrisiken werden zentral überwacht.

### Sonstige finanzielle Risiken

Die sonstigen finanziellen Risiken beziehen sich auf das Risiko von Forderungsausfällen. Auf Grund der diversifizierten Märkte und der Kundenstruktur der Software AG bestehen keine Klumpenrisiken. Bedingt durch die überwiegend hohe Bonität der Kunden sind im langjährigen Durchschnitt die Forderungsausfallrisiken eher gering.

Durch die im Vorjahr 2006 intensivierte territoriale Expansion in Länder des Nahen Ostens und Lateinamerika mit unterdurchschnittlicher Zahlungsmoral ergaben sich im Geschäftsjahr 2007 Einmaleffekte, welche zu erhöhten Forderungsabschreibungen geführt haben. Zur Reduktion der Auswirkungen dieses Risikos haben wir die Genehmigungsverfahren für Kundenverträge optimiert und die Überwachungsprozesse verbessert.

## 10.7 Rechtliche Risiken

### Risiken durch Rechtsstreitigkeiten

Die Patentrechtspraxis vor allem in den USA mit einer großzügigen Gewährung von Softwarepatenten und die Besonderheiten des US-amerikanischen Verfahrensrechts begünstigen patentrechtliche Auseinandersetzungen. Davon ist auch die Software AG tangiert. Darüber hinaus kommt es vereinzelt zu gerichtlichen Verfahren, die vertriebliche Fragen oder Fragen des Umfangs von Nutzungsrechten betreffen, insgesamt ist die Zahl rechtlicher Auseinandersetzungen sehr gering.

Es ist bereits eine Patentrechtsklage vor einem Gericht in den USA anhängig. Die Software AG hat jedoch keine Anhaltspunkte für das Vorliegen der behaupteten Patentverletzung und geht davon aus, dass die vorliegende Klage ein geringes Schadenrisiko enthält. Nähere Angaben dazu finden sich im Anhang.

### Risiken durch US-Exportbestimmungen

Standorte der Software AG in den USA unterliegen den US-Exportbestimmungen. Für in den USA geleistete Entwicklungen bestehen Einschränkungen insbesondere bei Ausfuhren in Länder unter US-Embargo oder an Unternehmen, die auf der US-Sperlliste 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 über eine Kundenbasis in mehr als 70 Ländern weltweit verfügt, hat dieses Risiko durch die Implementierung eines internen Überwachungssystems, welches Lieferungen an Kunden in US-Embargo-Länder verhindert, ausgeschaltet.

## 10.8 Sonstige Risiken

### Personalrisiken

Als Technologieführer in unseren Geschäftsbereichen sind unsere Mitarbeiter wertvolle Wissensträger ihrer Bereiche und bei anderen Softwareunternehmen gefragt. Wir beugen Abwerbungen vor, indem wir unsere Mitarbeiter mit Erfolgsbeteiligungen, Weiterbildungsangeboten und einem attraktiven Arbeitsumfeld eng an unser Unternehmen binden. Die Personalfuktuation ist sowohl auf Konzernebene als auch in der Unternehmenszentrale niedrig.

### 10.9 Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns

Die Gesamtsicht ergibt, dass die Risiken im Software AG Konzern begrenzt und überschaubar sind. Es sind keine Risiken zu erkennen, die den Fortbestand des Unternehmens heute oder künftig gefährden könnten.

## 11 Nachtragsbericht

### 11.1 Akquisition von Jacada

Die Akquisition der Jacada Software-Sparte zum 1. Januar 2008 ist im Kapitel 7.1.3 Operative Entwicklung dargestellt.

### 11.2 Ausübung der Verkaufsoption hinsichtlich SPL

Im Februar 2008 hat die frühere Eigentümerin von SPL Software Ltd., Israel, die Silverboim Gruppe, ihre Verkaufsoption bezüglich der restlichen 19,92 Prozent der Anteile ausgeübt. Basierend auf dem operativen Ergebnis der SPL Gruppe des Jahres 2007 ergab sich ein Kaufpreis bezüglich dieser Anteile in Höhe von 19.437 TEUR, welcher am 22. Februar 2008 bezahlt wurde.

## 12 Prognosebericht

### 12.1 Künftige Ausrichtung des Konzerns

Die im Geschäftsjahr 2006 eingeleitete Wachstumsphase wird auch 2008 anhalten. Wir werden unser Hauptaugenmerk weiter auf die Wachstumsstrategien legen. So schließen wir auch für das laufende Geschäftsjahr weitere Akquisitionen nicht aus. Die geografische Expansion wird 2008 ebenso fortgesetzt wie die Intensivierung von Marketing & Vertrieb. Außerdem werden wir unser Partnernetzwerk mit namhaften Softwareunternehmen und Systemintegratoren weiter ausbauen. Wir wollen mit der Weiterentwicklung unserer Produkte unsere Technologieführerschaft in den Bereichen SOA, BPM und Application Modernization ausbauen und hier weitere Marktanteile hinzugewinnen.

Zu den wesentlichen operativen Aufgaben zählen 2008 vor allem:

- Abschluss der Integrationsmaßnahmen webMethods im ersten Halbjahr 2008
- Aufnahme des Direktvertriebs in Brasilien
- Wahrnehmung von Chancen auf dem M&A-Markt
- Ausbau der Technologieführerschaft im Bereich SOA durch Portfolioinnovationen

### Effizienzsteigerungen wirken flankierend

Um unsere Profitabilität weiter zu erhöhen, verbessern wir zugleich laufend unsere globalen Prozesse und damit die Effizienz. Damit generieren wir kontinuierlich finanzielle Mittel, die dem Innovationsmanagement und somit der profitablen Expansion der Software AG zugeführt werden. Innovation umfasst dabei den technologischen Fortschritt, der sowohl die eigene Forschung & Entwicklung als auch den Zukauf von Technologien umfasst. Damit betrachten wir „Operational Excellence“ als Innovations- und Wachstumstreiber für unser Unternehmen.

### Langfristige Ziele gesteckt

Wir setzen den eingeschlagenen Wachstumskurs konsequent fort, um im Geschäftsjahr 2010 die Umsatzschwelle von 1 Milliarde Euro zu überschreiten. Die EBIT-Marge soll dann über 25 Prozent liegen.

### 12.2 Gesamtwirtschaftlicher Ausblick

Wir erwarten, dass die Weltwirtschaft 2008 an Schwung verlieren wird. Ein Ende der Unruhen auf den Finanzmärkten ist bislang nicht abzusehen. Die Immobilien- und Baukrise dürfte 2008 nicht nur die USA, sondern auch einige europäische Volkswirtschaften belasten. Die Abschwächung des US-Dollar gegenüber dem Euro soll sich auch 2008 zunächst fortsetzen, ebenso wie die hohen Ölpreise. Große Hoffnungen werden auf die Entwicklung in den Schwellenländern Osteuropas und Asiens gesetzt. Eine moderate Abschwächung des Wachstums in den großen Industrieländern könnte so abgefedert werden. Insgesamt wird für die Weltwirtschaft 2008 ein Wachstum von 4,7 Prozent prognostiziert.

Für die USA wird von einer deutlichen Abkühlung der Konjunktur ausgegangen. Die Auswirkungen der Immobilienkrise auf den privaten Konsum werden die Entwicklung maßgeblich beeinflussen. Eine stabilisierende Wirkung sollten die kräftig wachsenden Exporte und die expansive Fiskalpolitik haben. Insgesamt beläuft sich die Prognose auf ein Wachstum von 2,3 Prozent in den USA, also etwa auf gleicher Höhe wie 2007.

In den europäischen Volkswirtschaften wird sich die Abkühlung der Weltkonjunktur 2008 voraussichtlich bemerkbar machen. Dazu tragen Euro-Aufwertung, eine schwächere US-Nachfrage sowie anhaltende Finanzmarkturbulenzen maßgeblich bei. In Deutschland wird das Ausmaß der Konjunkturabschwächung davon abhängen, ob und inwieweit sich der private Konsum verstärkt. Für den Euroraum wird für 2008 ein Wachstum von 1,8 Prozent prognostiziert, für Osteuropa etwa 5,1 Prozent. Die deutsche Wirtschaft soll ebenfalls um etwa 1,8 Prozent und damit langsamer als in den beiden Vorjahren wachsen.

Für Asien wird ein Wirtschaftswachstum von etwa 7,5 Prozent für 2008 erwartet. Dazu sollen wieder wesentlich China und Indien mit 10 bzw. 8 Prozent Wachstum beitragen, auch wenn das Wachstumstempo hier etwas gegenüber 2007 zurückgehen wird. Die japanische Wirtschaft wird 2008 hingegen wahrscheinlich nur wenig mehr als 1 Prozent wachsen.

Das Wirtschaftswachstum in Lateinamerika soll sich 2008 voraussichtlich in leicht abgeschwächtem Tempo fortsetzen. Insgesamt soll die Wirtschaft um etwa 4,7 Prozent wachsen. Besonders positive Entwicklungen werden auf Grund der höheren Preise für Rohstoffexporte für Argentinien und Brasilien vorhergesagt.

### 12.3 Erwartete Branchenentwicklung

Das weltweite Wachstum des IT-Marktes soll sich auch 2008 fortsetzen. Nach Berechnungen des European Information Technology Observatory (EITO) soll sich das Weltmarktvolumen des ITK-Marktes 2008 um 3,8 Prozent auf 2.194,5 Milliarden Euro erhöhen. Damit wird das Wachstum ungefähr auf dem Niveau des Jahres 2007 liegen. Für die USA wird eine Steigerung des Volumens von etwa 4,3 Prozent erwartet, für Europa von ungefähr 2,9 Prozent. Für den IT-Markt 2008 wird eine Ausweitung des Weltmarkts um etwa 5,3 Prozent auf 1.030,0 Milliarden Euro prognostiziert. Das Wachstum in Europa soll 4,7 Prozent, in den USA 5,6 Prozent betragen.

Der Softwaremarkt wird auch weiterhin die größten Wachstumsraten innerhalb des ITK-Marktes aufweisen. Mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 7,4 Prozent zwischen 2006 und 2008 soll der Wert des Softwaremarktes 2008 bei 238,5 Milliarden Euro liegen. Das Marktvolumen soll in der Europäischen Union im Jahr 2008 auf etwa 81,2 Milliarden Euro steigen, in den USA auf 105,6 Milliarden Euro sowie in Japan auf 24,5 Milliarden Euro.

Der Markt für SOA soll sich nach Einschätzungen des EITO von einem Marktvolumen von etwa 500 Mio. Euro in 2006 bis 2010 nahezu vervierfachen und ein Volumen von etwa 2 Milliarden Euro erreichen. Der Markt für Business-Infrastruktursoftware soll sich laut Industrieanalysten zwischen 2006 und 2011 nahezu verdoppeln, von 9,4 auf 17,0 Milliarden Euro. Die dafür relevanten Segmente Business Process Management (BPM), Enterprise Service Bus (ESB) und Application Integration Software (AIS) sollen dabei am stärksten wachsen.

#### 12.4 Künftige Ertragslage

Wir wollen im Geschäftsjahr 2008 erneut profitabel wachsen. Der Konzernumsatz wird nach unserer Einschätzung währungsbereinigt um 24 bis 27 Prozent steigen. Dazu wird unserer Erwartung nach vor allem der Geschäftsbereich webMethods mit einer Geschäftsausweitung um 45 bis 50 Prozent beitragen. Für den Geschäftsbereich ETS erwarten wir eine Umsatzsteigerung von etwa 9 bis 11 Prozent. Die Erlösarten Lizenzen, Wartung und Service werden sich nach unserer Einschätzung deutlich positiv entwickeln. Die EBIT-Marge 2008 soll von 22 Prozent in 2007 auf 24 Prozent im laufenden Geschäftsjahr deutlich steigen.

#### Weiterhin attraktive Dividendenpolitik

Wir wollen auch künftig an unserer attraktiven Dividendenpolitik festhalten. So sollen 33,5 Prozent aus dem errechneten Durchschnitt von Nettoergebnis und Free Cashflow je Aktie ausgeschüttet werden.

#### PROGNOSE FÜR 2008

	2007 (in Mio. EUR)	Prognose für 2008
Umsätze	621,3	+ 24–27%
Lizenzen	241,3	+ 24–28%
Wartung	212,9	+ 26–28%
Dienstleistungen	161,2	+ 23–26%
Business Line ETS	383,1	+ 9–11%
Business Line webMethods	238,1	+ 45–50%
EBIT-Marge	22%	24%

#### 12.5 Unternehmensstrategische Chancen

Die Software AG sieht diverse unternehmensstrategische Chancen, die sie realisieren möchte. Wir wollen von dem Konsolidierungstrend unserer Branche profitieren, indem wir gezielt die sich uns bietenden Chancen für weitere Akquisitionen wahrnehmen. Wir sind dafür finanziell sowie organisatorisch hervorragend aufgestellt.

Daneben werden wir weiterhin gezielt die Potenziale in schnell entstehenden Wachstumsmärkten nutzen. Unsere weltweiten Standorte sowie unsere flexiblen Strukturen ermöglichen dies. Wir erwarten ein weiteres Umsatzwachstum vor allem in den neuen Märkten Japan und Brasilien. Bereits in 2007 ist uns nach der Aufnahme des Direktvertriebs in Japan ein Umsatzwachstum über den Erwartungen gelungen. Wir haben die Vorbereitungen für den Direkteinstieg in Brasilien im Berichtsjahr abgeschlossen und unsere Geschäftstätigkeit vor Ort zum 1. Januar 2008 aufgenommen. Wir erwarten hieraus einen Umsatzbeitrag von 20 bis 30 Millionen US-Dollar bereits für 2008.

Weiteres Potenzial erwarten wir aus den Akquisitionen, wenn die Integration vollständig abgeschlossen ist und wir weiteres Synergiepotenzial ausschöpfen können. Die Akquisition der Jacada-Software-Sparte ist darüber hinaus zum 1. Januar 2008 wirksam geworden, so dass sie sich ab 2008 in den Zahlen niederschlägt. Von ihr erwarten wir eine weitere Marktdurchdringung im Bereich Application Modernization.

Auch die Einführung der neuen Produkte beider Geschäftsbereiche beinhaltet weitere Chancen zur Umsatzausweitung. Wir gehen davon aus, dass die neuen Produkte, die gemäß Kundenanforderungen entwickelt wurden, vom Markt gut angenommen werden.

Chancen ergeben sich für die Software AG auch in der zunehmenden Zusammenarbeit mit unserem Partnernetzwerk, das wir weiterhin beständig ausbauen werden.

#### 12.6 Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Die Software AG ist hervorragend für die Zukunft aufgestellt. Wir haben im Geschäftsjahr 2007 das beste Ergebnis unserer Unternehmensgeschichte geschrieben und werden alles daran setzen, das gezeigte dynamische profitable Wachstum im laufenden Geschäftsjahr fortzusetzen. Dazu werden die im abgelaufenen Geschäftsjahr eingeleiteten Maßnahmen beitragen: Die neue, noch kundennähere Organisation, die drei getätigten Akquisitionen, die geografische Expansion, die Weiterentwicklung unseres Produktportfolios sowie der Ausbau unserer strategischen Partnerschaften. Wir wollen darüber hinaus die vorgestellten unternehmensstrategischen Chancen nutzen. Unser langfristiges Ziel ist es, Weltmarktführer im Bereich Infrastruktursoftware für Geschäftskunden zu werden.

## Konzernabschluss

- 56 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 57 Konzernbilanz
- 58 Kapitalflussrechnung
- 59 Darstellung der im Eigenkapital erfassten Erträge und Aufwendungen
- 60 Konzernanhang
  - 60 Allgemeine Grundsätze
  - 64 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
  - 68 Erläuterung zur Gewinn- und Verlustrechnung
  - 70 Erläuterung zur Konzernbilanz
  - 78 Eigenkapitalentwicklung
  - 82 Segmentberichterstattung
  - 84 Sonstige Angaben
- 100 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 101 Bestätigungsvermerk

**KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**  
**1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2007**

in TEUR	Anhang	2007	2006
Lizenzen		241.339	165.742
Wartung		212.938	187.278
Dienstleistungen		161.182	126.214
Sonstige		5.800	3.733
<b>Umsatzerlöse</b>	[1]	<b>621.259</b>	<b>482.967</b>
Herstellkosten	[2]	- 181.511	- 149.512
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>439.748</b>	<b>333.455</b>
Forschungs- und Entwicklungskosten	[3]	- 65.900	- 44.858
Vertriebskosten	[4]	- 159.208	- 127.246
Allgemeine Verwaltungskosten	[5]	- 59.299	- 52.337
<b>Operatives Ergebnis</b>		<b>155.341</b>	<b>109.014</b>
Sonstige betriebliche Erträge	[6]	21.503	20.290
Sonstige betriebliche Aufwendungen	[7]	- 33.384	- 18.087
<b>Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortization (EBITA)</b>		<b>143.460</b>	<b>111.217</b>
Amortisation	[8]	- 6.663	0
<b>Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)</b>		<b>136.797</b>	<b>111.217</b>
Finanzergebnis	[9]	294	7.339
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>137.091</b>	<b>118.556</b>
Ertragsteuern	[10]	- 45.722	- 43.275
Sonstige Steuern	[11]	- 2.962	- 2.105
<b>Konzernjahresüberschuss</b>		<b>88.407</b>	<b>73.176</b>
Davon für die Aktionäre der Software AG		88.375	72.920
Davon für Minderheitsgesellschafter	[12]	32	256
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	[13]	3,11	2,60
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	[13]	3,09	2,55
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)		28.439.959	28.084.763
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)		28.563.649	28.542.343

**KONZERNBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2007****Aktiva**

in TEUR	Anhang	31.12.2007	31.12.2006
<b>Kurzfristiges Vermögen</b>			
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	[14]	80.822	163.199
Wertpapiere	[14]	472	21.575
Vorräte		90	339
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	[15]	209.311	172.440
Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	[16]	10.125	10.877
Rechnungsabgrenzungsposten	[17]	5.794	4.654
		<b>306.614</b>	<b>373.084</b>
<b>Langfristiges Vermögen</b>			
Immaterielle Vermögensgegenstände	[18]	139.265	4.694
Geschäfts- oder Firmenwerte	[19]	431.596	187.947
Sachanlagen	[20]	49.847	44.403
Finanzanlagen	[21]	8.232	1.699
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	[15]	15.704	10.039
Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	[16]	16.582	0
Latente Steuern	[22]	55.484	22.011
		<b>716.710</b>	<b>270.793</b>
		<b>1.023.324</b>	<b>643.877</b>

**Passiva**

in TEUR	Anhang	31.12.2007	31.12.2006
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>			
Finanzverbindlichkeiten	[23]	46.652	1.851
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	[24]	31.300	22.931
Sonstige Verbindlichkeiten	[25]	64.199	28.937
Sonstige Rückstellungen	[26]	42.802	37.186
Steuerrückstellungen	[28]	11.485	14.726
Rechnungsabgrenzungsposten	[29]	83.878	62.231
		<b>280.316</b>	<b>167.862</b>
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>			
Finanzverbindlichkeiten	[23]	167.648	26
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	[24]	64	33
Sonstige Verbindlichkeiten	[25]	2.966	2.765
Rückstellungen für Pensionen	[27]	17.229	24.609
Sonstige Rückstellungen	[26]	9.686	6.075
Latente Steuern	[22]	79.621	18.174
Rechnungsabgrenzungsposten	[29]	3.332	2.102
		<b>280.546</b>	<b>53.784</b>
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital der Software AG	[30]	85.618	84.338
Kapitalrücklage der Software AG		31.933	23.576
Gewinnrücklagen		299.532	247.447
Konzerngewinn		88.375	72.920
Unterschied aus Währungsumrechnung		-80.008	-41.133
Übrige Rücklagen	[31]	36.343	34.446
Minderheitsanteile	[32]	669	637
		<b>462.462</b>	<b>422.231</b>
		<b>1.023.324</b>	<b>643.877</b>

**KAPITALFLUSSRECHNUNG****1. JANUAR 2007 BIS 31. DEZEMBER 2007**

in TEUR	Anhang	2007	2006
	[33]		
Konzernüberschuss		88.407	73.176
Ertragsteuern		45.722	43.275
Finanzergebnis		- 294	- 7.339
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens		15.140	8.215
Sonstige nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen		5.429	- 8.889
<b>Betrieblicher Cashflow vor Änderungen des Nettoumlaufvermögens</b>		<b>154.404</b>	<b>108.438</b>
Veränderungen der Vorräte, der Forderungen sowie anderer Aktiva		- 7.119	- 40.731
Veränderungen der Verbindlichkeiten und anderer Passiva		- 25.370	14.812
Gezahlte Ertragsteuern		- 28.299	- 28.474
Gezahlte Zinsen		- 9.335	- 4.379
Erhaltene Zinsen		9.728	11.724
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		<b>94.009</b>	<b>61.390</b>
Mittelzufluss aus dem Abgang von Sachanlagen/immateriellen Vermögensgegenständen		1.135	967
Investitionen in Sachanlagen/immaterielle Vermögensgegenstände		- 10.964	- 6.090
Mittelzufluss aus dem Abgang von Finanzanlagen		2.945	198
Investitionen in Finanzanlagen		- 4.916	- 265
Nettoauszahlungen für Akquisitionen		- 362.321	- 597
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>- 374.121</b>	<b>- 5.787</b>
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen		7.225	2.157
Gezahlte Dividenden		- 25.302	- 22.429
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		328.403	0
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		- 119.295	- 3.457
Auszahlungen für Sicherungsinstrumente		- 11.260	0
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>179.771</b>	<b>- 23.729</b>
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds		- 100.341	31.874
Bewertungsbedingte Veränderungen des Finanzmittelfonds		- 3.139	- 8.678
<b>Nettoveränderung des Finanzmittelfonds</b>		<b>- 103.480</b>	<b>23.196</b>
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode		184.774	161.578
<b>Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>		<b>81.294</b>	<b>184.774</b>

**DARSTELLUNG DER IM EIGENKAPITAL ERFASSTEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN**

in TEUR	2007	2006
Differenzen aus der Währungsumrechnung	- 38.875	- 25.930
Ergebnisneutrale Anpassung aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten	1.983	130
Ergebnisneutrale Anpassung aus der Kursbewertung von Nettoinvestitionsdarlehen in ausländische Geschäftsbetriebe	- 86	810
Ergebnisneutrale Anpassung aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen	4.467	108
<b>Im Eigenkapital direkt erfasste Wertänderungen</b>	<b>- 32.511</b>	<b>- 24.882</b>
Konzernjahresüberschuss	88.407	73.176
<b>Summe aus Periodenergebnis und erfolgsneutral erfasster Wertänderungen der Periode</b>	<b>55.896</b>	<b>48.294</b>

## 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), wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Hierbei wurden die zum 31. Dezember 2007 anzuwendenden IFRS und Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC – vormals SIC) beachtet. Mit Ausnahme des neuen Standards IFRS 8 bezüglich der Segmentberichterstattung wurden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wie im Jahresabschluss 2006 angewandt. Im Geschäftsjahr 2007 wurde der Anhang um die gemäß IFRS 7 erforderlichen Angaben ergänzt.

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.

#### Neue nicht vorzeitig von der Software AG angewandte Rechnungslegungsvorschriften

Das IASB hat nachfolgende Standards, Interpretationen und Änderungen zu bestehenden Standards herausgegeben, deren Anwendung jedoch noch nicht verpflichtend ist und die von der Software AG auch nicht vorzeitig für den Konzernabschluss 31. Dezember 2007 angewandt wurden. Die Anwendung dieser IFRS setzt voraus, dass sie im Rahmen des IFRS-Übernahmeverfahrens (Endorsement) durch die EU angenommen werden.

- Änderung des IAS 1 bezüglich der Darstellung des Abschlusses ist erstmals für das Geschäftsjahr 2010 verpflichtend anzuwenden
- Änderung des IAS 23 hinsichtlich der Fremdkapitalkosten ist für das Geschäftsjahr 2009 erstmals anzuwenden
- Änderung des IFRS 3 im Hinblick auf Unternehmenszusammenschlüsse ist für das Geschäftsjahr 2010 erstmals verpflichtend anzuwenden
- Änderung des IAS 27 hinsichtlich Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS ist für das Geschäftsjahr 2010 erstmals verpflichtend anzuwenden
- IFRIC 11 – IFRS 2 bezüglich Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen ist erstmals im Geschäftsjahr 2008 anzuwenden
- IFRIC 12 hinsichtlich Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen ist erstmals verpflichtend für das Geschäftsjahr 2009 anzuwenden
- IFRIC 13 bezüglich Kundenbindungsprogramme ist erstmals verpflichtend für das Geschäftsjahr 2009 anzuwenden
- IFRIC 14 – IAS 19 hinsichtlich der Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestfinanzierungsvorschriften und ihre Wechselwirkung ist erstmals verpflichtend für das Geschäftsjahr 2009 anzuwenden

Die erstmalige Anwendung der genannten Vorschriften wird nach Einschätzung der Software AG keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss haben.

## 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 2007) aufgestellt.

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

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 10 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 im Rahmen eines Impairmenttests 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 Financial Holding GmbH, Darmstadt (ehemals Software GmbH Marketing)	100	SAG-MK
SAG East GmbH – A Software Company, Darmstadt	100	SAG-ME
SAG Deutschland GmbH, Darmstadt (ehemals SAG Systemhaus GmbH)	100	SAG-D
SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt (ehemals SQL Datenbanksysteme GmbH, Berlin)	100	SAG-PS
b) ausländische Gesellschaften	Beteiligungsgrad %	Abkürzungen
Software AG (UK) Limited, Derby/Großbritannien mit der Tochtergesellschaft	100	SAG-UK
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 mit der Tochtergesellschaft	100	SAG-F
webMethods France Sarl, Paris/Frankreich	100	wM-F
Software AG Italia S.p.A, Segrate (MI)/Italien	100	SAG-I
Software AG Nederland B.V., Nieuwegein/Niederlande mit der Tochtergesellschaft	100	SAG-NL
webMethods B.V., Amsterdam/Niederlande	100	wM-NL
Software AG Nordic A/S, Taastrup/Dänemark mit den Tochtergesellschaften	100	SAG-DK
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

Fortsetzung ausländische Gesellschaften	Beteiligungs-grad %	Abkürzungen
Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Istanbul/Türkei	100	SAG-TR
Softinterest Holding AG, Zug/Schweiz mit der Tochtergesellschaft	100	SIH
SAG Software Systems AG, Dietikon/Schweiz	100	SAG-CH
Software AG España, S.A. Unipersonal, Tres Cantos, (Madrid)/Spanien mit den Tochtergesellschaften	100	SAG-E
Software AG España Systemhaus, S.L. Unipersonal, Tres Cantos (Madrid)/Spanien (verschmolzen auf die Software AG España, S.A. Unipersonal am 12. Juli 2007)	100	SAG-ESYS
Software AG Portugal, Alta Tecnologia Informática, Lda., Lisboa/Portugal	100	SAG-P
Software AG Factoria S.A., Santiago/Chile	100	SAG-CL
Software AG Latinoamérica, S.L., Tres Cantos (Madrid)/Spanien mit den Tochtergesellschaften	100	SAG-LATAM
Software AG Brasil Informática e Serviços Ltda, São Paulo/Brasilien	100	SAG-BRAS
Software AG Chile S.A., Santiago/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 mit den Tochtergesellschaften	100	SAG-PAN
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 mit den Tochtergesellschaften	100	SAG-USA
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, LLC, Reston, VA/USA	100	SAG-LLC
Software AG Funding Corporation, Reston, VA/USA	100	SAG-FUN
Software AG International, Inc., Reston, VA/USA und der Tochtergesellschaft	100	SAG-INT
webMethods, Inc., Fairfax, VA/USA und den Tochtergesellschaften	100	wM-USA
Intellifram Corporation, Fairfax, VA/USA	100	wM-INTELLI
Door Acquisition, Inc., Fairfax, VA/USA	100	wM-DOOR
The Dante Group, Inc., Fairfax, VA/USA	100	wM-DANTE
The Mind Electric, Inc., Fairfax, VA/USA	100	wM-MIND
Infravio, Inc., Fairfax, VA/USA mit der Tochtergesellschaft	100	wM-INFRAV
Infravio Software Technologies Private Limited, Channai/Indien	100	wM-INFIND
Chameleon Acquisitions Corp., Fairfax VA/USA	100	wM-CHAMEL
webMethods West, Inc., Fairfax, VA/USA mit den Tochtergesellschaften	100	wM-WEST
webMethods Canada Corporation, Toronto, Ontario, Kanada		wM-CAN
webMethods Worldwide, Inc., Fairfax/USA mit den Tochtergesellschaften	100	wM-WW
webMethods Australia Pty Ltd., North Sydney, North South Wales/Australien	100	wM-AUS
webMethod Development Center India Private Limited, Bangalore/Indien	100	wM-IN
webMethods Software Development (Beijing) Co. Ltd., Beijing/China	100	wM-CHINA
webMethods Germany GmbH, Darmstadt/Deutschland	100	wM-D
webMethods Hong Kong Ltd., Wanchai/Hong Kong	100	wM-HK
webMethods Japan Kabushiki Kaisha (webMethods Co., Ltd.), Tokyo/Japan	100	wM-JAP
webMethods Korea Co., Ltd., Seoul, Süd Korea	100	wM-KOR
webMethods Malaysia Sdn Bhd., Kuala Lumpur/Malaysia	100	wM-MAL
webMethods Singapore Pte Limited, Singapore/Singapur	100	wM-SIN
webMethods UK Limited, Egham, Surrey, Großbritannien	100	wM-UK
webMethods Sweden AB, Stockholm/Schweden	100	wM-S
Software AG, Ltd., Tokyo/Japan	100	SAG-JAP
Software AG Australia (Holdings) Pty Ltd., North Sydney/Australien mit der Tochtergesellschaft	100	SAG-AUS (Holding)
Software AG Australia Pty Ltd., North Sydney/Australien	100	SAG-AUS (operat)
SGML Technologies Limited, Derby/Großbritannien	100	SGML
Software AG R&D Ireland, Ltd., Wicklow-Town/Irland (liquidiert zum 22. Mai 2007)	100	SAG-IRL
Software AG (Hong Kong) Limited, Hong Kong/VR China	100	SAG-HK
Software AG (Singapore) Pte Ltd, Singapore/Singapur mit der Tochtergesellschaft	100	SAG-SIN
Software AG (Asia Pacific) Support Centre Pte Ltd, Singapore/Singapur	100	SAG-AP
Software AG (M) Sdn. Bhd., Kuala Lumpur/Malaysia	100	SAG-MAL

Fortsetzung ausländische Gesellschaften	Beteiligungsgrad %	Abkürzungen
Software AG (Philippines), Inc., Pasig City/Philippinen	100	SAG-PHI
Software AG South Africa (Pty) Ltd, Bryanston/Südafrika	100	SAG-ZA
Software AG (India) Private Limited, Maharashtra/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 Sabratec Technologies, Inc., Or-Yehuda/Israel	100	SAG-ISR
SAG Systems RUS Limited Liability Company, Moscow/Russland	100	SAG-ISRUS
SAG Systems RUS Limited Liability Company, Moscow/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	
S.P.L. Software Ltd, Or-Yehuda/Israel mit den Tochtergesellschaften	80,08	SPL-ISR
SPL Systems (1986) Ltd, Or-Yehuda/Israel und den Tochtergesellschaften	100	SPL-SYS86
SPL Idor Management Ltd, Or-Yehuda/Israel	51	SPL-IM
SPL Idor Business Solutions, Or-Yehuda/Israel	51	SPL-IBS
SPL Holding B.V., Or-Yehuda/Israel und der Tochtergesellschaft	100	SPL-HOLD
SPL Systems B.V., Or-Yehuda/Israel	100	SPL-SYS
SPL Text Systems International Inc, Washington, USA	100	SPL-TXT
SPL Inter Dibitech Ltd, Or-Yehuda/Israel (in Liquidation in 2007)	100	SPL-ID

### Änderung im Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis hat sich gegenüber dem 31. Dezember 2006 durch die folgenden Vorgänge verändert:

Zum 1. April 2007 erwarb die Software AG 80,08 Prozent der Anteile an der Gesellschaft SPL Software Ltd. Israel (SPL) mit ihren vier Tochter- und drei Enkelgesellschaften. Der fixe Kaufpreis inklusive der Nebenkosten der Anschaffung für die erworbenen 80,08 Prozent der Anteile betrug 43.174 TEUR. Bezüglich der restlichen 19,92 Prozent der Anteile verfügt die Software AG über eine Kaufoption und der Verkäufer über eine Verkaufsoption, welche der Verkäufer im Februar 2008 ausgeübt hat. Der Kaufpreis für die restlichen Anteile wurde auf Basis der operativen Ergebnisse des Geschäftsjahres 2007 ermittelt und im Rahmen der Erstkonsolidierung mit 19.437 TEUR angesetzt.

Aufgrund der Regelungen des IFRS 3 bezüglich der Behandlung von kombinierten Kauf- und Verkaufsoptionen wurden 100 Prozent der Anteile an den SPL Gesellschaften zum Übergabetag konsolidiert. Die Gesellschaften hatten zum Erwerbszeitpunkt ein konsolidiertes Eigenkapital in Höhe von 2.958 TEUR und erzielten im Geschäftsjahr 2006 Umsatzerlöse in Höhe von 29.873 TEUR.

Am 25. Mai 2007 wurde die Kontrolle über die Mehrheit der Aktien der webMethods, Inc., Fairfax, USA übernommen. Nachfolgend wurden am 1. Juni 2007 100 Prozent der Aktien von webMethods, Inc. erworben. Da die Kontrolle an webMethods, Inc. am 25. Mai 2007 auf die Software AG überging, erfolgte die Erstkonsolidierung der Gesellschaft und ihrer 23 Tochtergesellschaften zum Datum der Kontrollübernahme. Der Kaufpreis für 100 Prozent der Aktien inklusive der Nebenkosten der Anschaffung betrug 416.675 TEUR (559.594 TUSD). Die webMethods-Gruppe hatte zum Erwerbszeitpunkt ein konsolidiertes Eigenkapital von 150.244 TEUR und erzielte im Geschäftsjahr vom 1. April 2006 bis zum 31. März 2007 Umsatzerlöse in Höhe von 156.719 TEUR.

Des Weiteren wurde die Gesellschaft Software AG R&D (Ireland) Limited zum 22. Mai 2007 liquidiert.

### Befreiung der inländischen Konzerngesellschaften gemäß § 264 Abs. 3 HGB

Die in den Konzernabschluss der Software AG einbezogenen Gesellschaften SAG Deutschland 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 HGB von der Pflicht zur Aufstellung eines den Vorschriften für Kapitalgesellschaften entsprechenden Jahresabschlusses und dessen Veröffentlichung befreit.

### Eigenkapitalmanagement

Der Software AG Konzern ist langfristigem profitablen Wachstum verpflichtet. Daher stellen der Konzernüberschuss und das Eigenkapital zentrale Größen der Unternehmenssteuerung dar. Eine hohe Eigenkapitalquote ist die Basis für weiteres internes und externes Wachstum und erhöht die Attraktivität für die Anteilseigner. Die Dividende orientiert sich am Durchschnitt aus Konzernüberschuss und Free Cashflow. Daraus ergibt sich eine Dividendensumme von 28.539 TEUR und eine Ausschüttungsquote von 33,5 Prozent.

### 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 Zeile des Eigenkapitalspiegels dargestellt.

Die im Rahmen der Schuldenkonsolidierung aufgetretenen Währungsdifferenzen werden erfolgswirksam berücksichtigt und in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den 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 Zeile als Kursdifferenz gezeigt.

In den 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)	31.12.2007	31.12.2006	Veränderung der Fremdwährung in %
US-Dollar	1,4718	1,3184	- 11,6
Britisches Pfund	0,7347	0,6716	- 9,4
Südafrikanischer Rand	10,0300	9,2300	- 8,7
Australischer Dollar	1,6750	1,6698	- 0,3
Durchschnittskurs (1 Euro)	2007	2006	Veränderung der Fremdwährung in %
US-Dollar	1,3700	1,2557	- 9,1
Britisches Pfund	0,6845	0,6818	- 0,4
Südafrikanischer Rand	9,6539	8,5143	- 13,4
Australischer Dollar	1,6352	1,6663	+ 1,9

## 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 ratierlich über die Laufzeit der Leistungserbringung realisiert.

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

Umsatzerlöse und Aufwendungen aus Dienstleistungsverträgen, bei denen ein Festpreis vereinbart wurde, werden gemäß IAS 11 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 der Regelungen des IAS 23 werden Zinsaufwendungen in der Periode aufwandswirksam erfasst, in der sie entstehen.

### Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten

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.

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

In der Position sind zudem noch nicht fakturierte Leistungen aus Festpreisprojekten enthalten, die nach der „Percentage of Completion Method“ 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 Abschreibungen 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 (Impairmenttest) und im Falle eintretender Wertminderungen auf den beizulegenden Wert abgeschrieben.

## Sachanlagen

Sachanlagen werden zu ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen und kumulierten Wertminderungs- aufwendungen 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 Konzerngewinn- 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 Vermögenswertes 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 – 7 Jahre

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

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

## Wertminderung von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen

Sobald Anhaltspunkte für Wertminderungen bei den immateriellen Vermögensgegenständen oder Sachanlagen vorliegen, wird eine erfolgswirksame Abschreibung des Buchwertes auf den erzielbaren Betrag vorgenommen. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus Nettoveräußerungspreis und Nutzungswert eines Vermögenswertes. Der Nutzungswert ist der Barwert der geschätzten zukünftigen Cashflows, die aus der fortgesetzten Nutzung eines Vermögenswertes 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 Leasinggegenstandes 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 Zeitwertes des Leasingobjektes 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 fortgeführten 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 Wertansätzen und denjenigen in der Konzernbilanz sowie auf ergebniswirksame Konsolidierungsmaßnahmen gebildet. Die aktiven latenten Steuern umfassen auch Steuerminderungsansprüche, die sich aus der erwarteten Nutzung bestehender steuerlicher Verlustvträge 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.

Weder im Inland noch im Ausland werden den Mitarbeitern krankheitsbedingte Zuschüsse gewährt.

Die Bewertung der Pensionsrückstellungen erfolgt nach der Methode der erfolgsneutralen Behandlung versicherungsmathematischer Gewinne/Verluste. Dabei werden die Pensionsrückstellungen in Höhe des vollen Anwartschaftsbarwertes abzüglich des Marktwertes der Rückdeckungsansprüche gegenüber Lebensversicherungen bzw. abzüglich des Marktwertes der zur Abdeckung der Pensionsansprüche vorgesehenen 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.

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.

## Erläuterung zur Gewinn- und Verlustrechnung

### 1| Umsatzerlöse

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

in TEUR	ETS		webMethods		Gesamt	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Lizenzen	153.026	122.344	88.313	43.398	241.339	165.742
Wartung	155.735	161.885	57.203	25.393	212.938	187.278
<b>Produktumsätze</b>	<b>308.761</b>	<b>284.229</b>	<b>145.516</b>	<b>68.791</b>	<b>454.277</b>	<b>353.020</b>

Aufteilung Lizenzumsätze nach Branchen:

	2007		2006	
	in TEUR	in %	in TEUR	in %
Öffentliche Dienste	50.804	21,1	51.535	31,1
Banken und Versicherungen	60.098	24,9	37.952	22,9
Industrie und Sonstige	130.437	54,0	76.255	46,0
<b>Gesamt</b>	<b>241.339</b>	<b>100,0</b>	<b>165.742</b>	<b>100,0</b>

### Dienstleistungserlöse

In den Erlösen aus Dienstleistungen sind Umsätze in Höhe von 19.502 TEUR enthalten, welche nach dem Leistungsfortschritt realisiert wurden. Die Erlös- und Aufwandsbestandteile dieser Position setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2007	2006
Im Geschäftsjahr erfasste Aufwendungen	21.371	13.615
Über die Projektlaufzeit (mehrjährig) kumulierte Kosten noch nicht abgerechneter Aufträge	12.871	9.604
Erhaltene Anzahlungen	3.826	1.871
Ausgewiesener Verlust/Gewinn	- 1.869	1.150
Umsatzrealisierung im Geschäftsjahr nach PoC-Methode	19.502	14.765
Einbehalte	5	0

### 2| Herstellkosten

Die Herstellkosten betragen 181.511 TEUR (Vj. 149.512 TEUR). Sie enthalten vor allem Personalaufwendungen der Bereiche Kundensupport und Professional Services sowie bezogene Leistungen im Service Geschäft.

### 3| Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 65.900 TEUR (Vj. 44.858 TEUR) enthalten überwiegend die Personalkosten des Bereiches Produktentwicklung sowie die dazugehörigen IT-Aufwendungen.

### 4| Vertriebskosten

Die Vertriebskosten betragen 159.208 TEUR (Vj. 127.246 TEUR). Sie enthalten neben den Personalkosten des Vertriebsbereiches überwiegend Marketingaufwendungen. Der deutliche Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus der erfolgten Übernahme von webMethods, Inc., USA.

### 5| Allgemeine Verwaltungskosten

Die allgemeinen Verwaltungskosten betragen 59.299 TEUR (Vj. 52.337 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	2007	2006
Wechselkursgewinne	14.938	16.253
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	1.968	286
Mieterträge	1.210	1.515
Sonstige Erträge	3.387	2.236
	<b>21.503</b>	<b>20.290</b>

## 7| Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultieren aus folgenden Positionen:

in TEUR	2007	2006
Restrukturierungsaufwendungen	12.756	5.740
Wechselkursverluste	10.114	7.589
Verluste aus Anlagenabgängen	4.793	68
Forderungsabschreibungen	0	3.752
Sonstige Aufwendungen	5.721	938
	<b>33.384</b>	<b>18.087</b>

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

## 8| Amortisation

Die Position Amortisation enthält die Abschreibungen auf den Kundenstamm und die aktivierte Software, die aus den Akquisitionen der SPL-Gruppe (417 TEUR) sowie der webMethods-Gruppe (6.246 TEUR) resultierten. Die Abschreibungen auf die in den Vorjahren aktivierten Werte, die aus den Akquisitionen der Casabac, Sabratec sowie der APS-Gruppe resultieren, werden weiterhin in den Funktionskosten gezeigt. Die Abschreibung betrug im laufenden Geschäftsjahr 1.005 TEUR (Vj. 1.037 TEUR).

## 9| Finanzergebnis

Aufgrund des im Jahr 2007 aufgenommenen Fremdkapitals zur Finanzierung der Akquisitionen ist der Finanzaufwand deutlich angestiegen. Das Finanzergebnis hat sich auf 294 TEUR reduziert und setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2007	2006
Finanzertrag	9.678	11.799
Finanzaufwand	- 9.384	- 4.460
	<b>294</b>	<b>7.339</b>

## 10| Ertragsteuern

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

in TEUR	2007	2006
Laufende Steuern - Inland	- 10.125	- 3.453
Laufende Steuern - Ausland	- 20.425	- 24.734
	<b>- 30.550</b>	<b>- 28.187</b>
Latente Steuern - Inland	- 9.712	- 17.524
Latente Steuern - Ausland	- 5.460	2.436
	<b>- 15.172</b>	<b>- 15.088</b>
	<b>- 45.722</b>	<b>- 43.275</b>

Im Inland 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 ab 2008 ein Ertragsteuersatz von 30,7 Prozent (2007: 39,9 Prozent). Die Steuersätze im Ausland liegen zwischen 15 und 43 Prozent (Vj. zwischen 15 und 39 Prozent).

Wesentliche Änderungen des Steueraufwands haben sich durch die Änderung der jeweiligen nationalen Steuersätze in Höhe von 2.858 TEUR (Vj. 0 TEUR) ergeben.

Der Ertragsteueraufwand im Geschäftsjahr 2007 in Höhe von 45.722 TEUR (Vj. 43.275 TEUR) ist um 7.795 TEUR niedriger als der erwartete Ertragsteueraufwand in Höhe von 53.517 TEUR (Vj. 46.464 TEUR), der sich bei Anwendung des noch gültigen inländischen Steuersatzes von 39,9 Prozent (Vj. 39,9%) auf Konzernebene ergeben würde. Der Unterschied zwischen erwartetem und tatsächlichem Ertragsteueraufwand ist auf folgende Ursachen zurückzuführen:

in TEUR	2007	2006
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>134.129</b>	<b>116.451</b>
Erwartete Ertragsteuern (39,9%; 39,9%)	- 53.517	- 46.464
Steuersatzbedingte Abweichungen	8.992	1.785
Steuererstattungen (+) / Steuernachzahlungen (-)	129	4.257
Steuerminderungen (+) / Steuermehrungen (-) aufgrund steuerfreier Erträge bzw. steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen	- 959	1.687
Sonstige Abweichungen	- 367	- 4.540
<b>Ausgewiesener Ertragsteueraufwand</b>	<b>- 45.722</b>	<b>- 43.275</b>

Die sonstigen Abweichungen beinhalten im Wesentlichen Veränderungen infolge der Neubewertung aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge.

### 11| Sonstige Steuern

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

### 12| 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).

### 13| Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie errechnete sich durch Division des den Aktionären der Software AG zurechenbaren Periodenergebnisses durch die durchschnittlich gewichtete Anzahl der im Berichtszeitraum ausgegebenen Aktien. Die Software AG hat ausschließlich Stammaktien emittiert. Im Geschäftsjahr 2007 lag die durchschnittlich gewichtete Anzahl bei 28.439.959 (Vj. 28.084.763) Stück.

Im Geschäftsjahr 2007 wurden insgesamt 426.740 (Vj. 76.706) Aktienoptionen ausgeübt.

Demgemäß erhöhte sich die Aktienanzahl um 426.740. Aus dem 2. Aktienoptionsprogramm können im Geschäftsjahr 2008 weitere 123.690 Aktienoptionen ausgeübt werden. Daher wurde im Jahresabschluss für diese potenziellen Aktien mittels der Treasury-Stock-Methode ein verwässertes Ergebnis je Aktie ermittelt. Das verwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich durch Division des den Aktionären der Software AG zurechenbaren Periodenergebnisses durch die durchschnittlich gewichtete Anzahl der bisher emittierten Aktien zuzüglich der durchschnittlich gewichteten Anzahl der ausübaren Aktienoptionen.

## Erläuterung zur Konzernbilanz

### 14| Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten, Wertpapiere

Diese Position setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2007	31.12.2006
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	80.822	163.199
Kurzfristig gehaltene Wertpapiere mit sehr geringem Kursrisiko	472	21.575
	<b>81.294</b>	<b>184.774</b>

### 15| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Diese Position setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2007	31.12.2006
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einer Restlaufzeit < 1 Jahr	169.471	152.060
Noch nicht fakturierte Leistungen < 1 Jahr	39.840	20.380
	<b>209.311</b>	<b>172.440</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	10.406	8.862
Noch nicht fakturierte Leistungen > 1 Jahr	5.298	1.177
	<b>225.015</b>	<b>182.479</b>

Folgende Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren zum Bilanzstichtag noch nicht fällig bzw. überfällig:

in TEUR	31.12.2007	31.12.2006
<b>Buchwert</b>	<b>225.015</b>	<b>182.479</b>
davon zum Bilanzstichtag weder wertgemindert noch überfällig	166.159	146.405
davon zum Bilanzstichtag in den folgenden Zeitbändern überfällig		
1 bis 3 Monate	41.078	29.870
4 bis 6 Monate	11.419	3.458
7 bis 12 Monate	6.359	2.746
> 12 Monate	0	0

Wertberichtigungen werden in einer Vielzahl von Ländern direkt gegen das Forderungskonto gebucht.

## 16| Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände

Die übrigen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände betreffen im Wesentlichen Sicherungsgeschäfte im Zusammenhang mit dem Management-Incentive-Plan in Höhe von 14.802 TEUR. Des Weiteren enthält die Position Forderungen gegenüber Finanzbehörden aus Vorsteuern sowie Mietkautionen.

## 17| 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 2007

in TEUR	Geschäfts- oder Firmenwerte	Immaterielle Vermögensgegenstände	Grundstücke und Gebäude	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Finanzanlagen	Summe
<b>Anschaffungskosten</b>						
Stand zum 01.01.2007	231.601	35.891	51.252	42.589	7.060	368.393
Währungsumrechnungsdifferenz	- 15.709	- 13.287	- 1.118	- 2.227	- 224	- 32.565
Zugänge Konsolidierungskreis	261.138	154.315	5.811	5.283	3.577	430.124
Zugänge	100	1.283	1.352	4.475	6.125	13.335
Abgänge	- 1.880	- 276	- 3.945	- 4.099	- 2.945	- 13.145
<b>Stand zum 31.12.2007</b>	<b>475.250</b>	<b>177.926</b>	<b>53.352</b>	<b>46.021</b>	<b>13.593</b>	<b>766.142</b>
<b>Kumulierte Wertberichtigungen</b>						
Stand zum 01.01.2007	- 43.654	- 31.197	- 17.981	- 31.457	- 5.361	- 129.650
Währungsumrechnungsdifferenz	0	1.143	363	1.837	0	3.343
Zugänge	0	- 8.887	- 993	- 5.260	0	- 15.140
Abgänge	0	280	447	3.518	0	4.245
<b>Stand zum 31.12.2007</b>	<b>- 43.654</b>	<b>- 38.661</b>	<b>- 18.164</b>	<b>- 31.362</b>	<b>- 5.361</b>	<b>- 137.202</b>
<b>Restbuchwerte zum 01.01.2007</b>	<b>187.947</b>	<b>4.694</b>	<b>33.271</b>	<b>11.132</b>	<b>1.699</b>	<b>238.743</b>
<b>Restbuchwerte zum 31.12.2007</b>	<b>431.596</b>	<b>139.265</b>	<b>35.188</b>	<b>14.659</b>	<b>8.232</b>	<b>628.940</b>

## ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS ZUM 31. DEZEMBER 2006

in TEUR	Geschäfts- oder Firmenwerte	Immaterielle Vermögensgegenstände	Grundstücke und Gebäude	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Finanzanlagen	Summe
<b>Anschaffungskosten</b>						
Stand zum 01.01.2006	231.756	36.015	52.152	44.992	6.994	371.909
Währungsumrechnungsdifferenz	- 621	- 383	- 536	- 1.089	- 1	- 2.630
Zugänge	593	459	656	4.729	265	6.702
Abgänge	- 127	- 200	- 1.020	- 6.043	- 198	- 7.588
Stand zum 31.12.2006	231.601	35.891	51.252	42.589	7.060	368.393
<b>Kumulierte Wertberichtigungen</b>						
Stand zum 01.01.2006	- 43.654	- 29.922	- 16.948	- 33.872	- 4.761	- 129.157
Währungsumrechnungsdifferenz	0	167	169	808	0	1.144
Zugänge	0	- 1.646	- 1.704	- 4.265	- 600	- 8.215
Abgänge	0	204	502	5.872	0	6.578
Stand zum 31.12.2006	- 43.654	- 31.197	- 17.981	- 31.457	- 5.361	- 129.650
Restbuchwerte zum 01.01.2006	188.102	6.093	35.204	11.120	2.233	242.752
Restbuchwerte zum 31.12.2006	187.947	4.694	33.271	11.132	1.699	238.743

### 18| Immaterielle Vermögensgegenstände

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

### 19| Geschäfts- oder Firmenwerte

Die Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember 2007 in Höhe von 431.596 TEUR erhöhten sich gegenüber dem 31. Dezember 2006 um insgesamt 243.649 TEUR. Diese Erhöhung resultiert aus der Akquisition der SPL Software Ltd., Israel mit 51.232 TEUR und aus der akquirierten Gesellschaft webMethods, Inc., USA mit 209.906 TEUR. Aufgrund nachträglicher Veränderungen der Anschaffungskosten nach Anpassung der Earn-Out-Kalkulation erhöhte sich der Geschäfts- oder Firmenwert der Casabac Technologies GmbH um 100 TEUR. Aus dem gleichen Grund verminderten sich die Geschäfts- oder Firmenwerte der Sabratec Ltd., Israel, um 315 TEUR sowie der APS Gruppe um 1.565 TEUR. Durch Währungskursveränderungen reduzierte sich die Position um weitere 15.709 TEUR.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird jährlich auf mögliche Wertminderungen überprüft. Dabei wird der Buchwert der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit, welcher einem Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist, mit seinem erzielbaren Betrag verglichen. Im Rahmen der Überprüfung wird der erzielbare Betrag regelmäßig unter dem Gesichtspunkt des Nutzungswertes betrachtet. Der Nutzungswert resultiert aus den diskontierten Zahlungsströmen, die basierend auf den vom Management genehmigten strategischen Finanzplänen für die nächsten 3 Jahre ermittelt wurden. Die Prognosen berücksichtigen Erfahrungswerte aus der Vergangenheit und Einschätzungen über künftige Entwicklungen. Über den 3-jährigen Planungshorizont hinaus wurde im Bewertungsmodell keine Wachstumsrate berücksichtigt. Die Abzinsungsfaktoren nach Steuern lagen zwischen 6,5 und 10 Prozent.

### 20| 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 1.352 TEUR beziehen sich im Wesentlichen auf Ausgaben für Mietereinbauten.

### 20| Betriebs- und Geschäftsausstattung

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

Die Investitionen in Höhe von 4.475 TEUR bestehen überwiegend aus der Ersatzbeschaffung von EDV-Equipment.

### 21| Finanzanlagen

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

## 22| 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	
	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2006
Wertpapiere	1.659	165	993	138
Umlaufvermögen	3.604	1.643	8.555	4.855
Geschäfts- oder Firmenwert	4.154	5.441	0	0
Immaterielle Vermögenswerte	20.598	0	51.399	892
Sachanlagen	2.171	14	5.414	4.084
Steuerliche Verlustvorträge	20.206	11.981	0	0
Kurzfristiges Fremdkapital	4.110	3.595	12.189	6.614
Langfristiges Fremdkapital	3.300	6.741	11.642	14.443
Konsolidierungsmaßnahmen	- 4.318	- 5.569	- 10.571	- 12.852
	<b>55.484</b>	<b>24.011</b>	<b>79.621</b>	<b>18.174</b>
Abwertung	0	- 2.000	0	0
	<b>55.484</b>	<b>22.011</b>	<b>79.621</b>	<b>18.174</b>

Die aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge sind im Vergleich zum Vorjahr um 8.225 TEUR gestiegen. Der Anstieg erklärt sich im Wesentlichen aus latenten Steuern aus Verlustvorträgen der erworbenen webMethods-Gesellschaften.

Zum 31. Dezember 2007 bestehen im Konzernkreis insgesamt steuerliche Verlustvorträge in Höhe von insgesamt 85.712 TEUR (Vj. 49.478 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 2007 wurden latente Steueraufwendungen von insgesamt 2.933 TEUR (Vj. 118 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.

## 23| Finanzverbindlichkeiten

Die Finanzverbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2007	31.12.2006
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	44.849	0
Wechselverbindlichkeiten	1.771	1.596
Finanzierungsleasingverbindlichkeiten	32	255
	<b>46.652</b>	<b>1.851</b>
Langfristige Finanzverbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	167.647	0
Finanzierungsleasingverbindlichkeiten	1	26
	<b>167.648</b>	<b>26</b>

Zum Abschlussstichtag bestanden folgende Fristen für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten:

in TEUR	bis zu 1 Jahr	>1 Jahr
Darlehen mit Festzinsvereinbarung	1.133	13.579
Darlehen mit variabler Verzinsung	43.716	154.068
	<b>44.849</b>	<b>167.647</b>

Im Vorjahr hatte die Gesellschaft keine Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.

Die Marktwerte der variabel verzinslichen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten entsprechen den Buchwerten. Die Marktwerte der Verbindlichkeiten mit fester Zinsvereinbarung betragen 14.672 TEUR. Diese wurden durch Abzinsung der künftigen Zahlungsströme mit Zinssätzen für ähnliche Finanzschulden mit entsprechender Laufzeit ermittelt.

Die aus Finanzierungsleasing resultierenden Finanzverbindlichkeiten setzen sich zum 31. Dezember 2007 wie folgt zusammen:

in TEUR	bis zu 1 Jahr	1 - 5 Jahre	> 5 Jahre	Gesamt
Barwert der Leasingraten	32	1	0	33

## 24| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

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

in TEUR	31.12.2007	31.12.2006
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten	28.620	21.932
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	2.680	999
	<b>31.300</b>	<b>22.931</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten	64	29
Erhaltene Anzahlungen	0	4
	<b>64</b>	<b>33</b>

## 25| Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten entfallen auf die folgenden Positionen:

in TEUR	31.12.2007	31.12.2006
<b>Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten aus Steuern	15.520	9.422
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	15.684	7.868
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	6.590	3.302
Abgegrenzte zukünftige Mietzahlungen	2.419	0
Ausstehende Kaufpreiszahlungen (Akquisitionen)	21.191	6.160
Übrige	2.795	2.185
	<b>64.199</b>	<b>28.937</b>
<b>Sonstige langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Ausstehende Kaufpreiszahlungen (Akquisitionen)	0	2.540
Abgegrenzte zukünftige Mietzahlungen	2.501	0
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	171	123
Verbindlichkeiten aus Steuern	2	43
Übrige	292	59
	<b>2.966</b>	<b>2.765</b>

## 26| Sonstige Rückstellungen

in TEUR	Sonstige personal-bezogene Rückstellungen	Restrukturierungs-rückstellungen	Übrige Sonstige Rückstellungen	Sonstige Rückstellungen gesamt
Stand 01.01.2007	19.848	5.581	17.832	43.261
Währungsumrechnung	- 954	- 52	- 472	- 1.478
Zugang Konsolidierungskreis	3.588	254	5.365	9.207
Zuführung	17.584	157	11.493	29.234
Inanspruchnahme	- 11.454	- 4.029	- 10.285	- 25.768
Auflösung	- 1.037	- 366	- 565	- 1.968
<b>Stand zum 31.12.2007</b>	<b>27.575</b>	<b>1.545</b>	<b>23.368</b>	<b>52.488</b>
Davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	1.450	71	8.165	9.686

## Übrige Sonstige Rückstellungen

Die übrigen sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2007	31.12.2006
Tantieme	11.151	10.271
Mietverpflichtungen	5.152	1.753
Drohverluste PS-Projekte	1.984	1.483
Verpflichtungen aus aktienkursabhängigem Vergütungsprogramm	1.471	0
Rückbauverpflichtungen	746	783
Sonstige Steuern	603	479
Abschlussprüfung	478	471
Prozessrisiken	977	373
Garantieverpflichtungen PS-Projekte	86	247
Übrige	720	1.972
<b>Stand zum 31.12.2007</b>	<b>23.368</b>	<b>17.832</b>

## 27| Rückstellungen für Pensionen

in TEUR	31.12.2007	31.12.2006
Rückstellungen für Pensionen Ausland	8.912	14.098
Rückstellungen für Pensionen Inland	8.317	10.511
	<b>17.229</b>	<b>24.609</b>

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*	
	2007	2006	2007	2006
Rechnungszins	5,3	4,0	5,6	4,8
Entgelt-Trend	0,0	0,0	4,9	4,3
Renten-Trend	1,7	1,7	2,9	3,0
Erwartete Verzinsung des Fondsvermögens	4,5	4,3	6,4	6,9

\*) 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:

Veränderung des Anwartschaftsbarwertes in TEUR	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne	
	2007	2006	2007	2006
<b>Anwartschaftsbarwert 1.1.</b>	<b>11.649</b>	<b>11.179</b>	<b>41.519</b>	<b>38.158</b>
Erstkonsolidierungsbedingte Zugänge	0	0	5.674	0
Dienstzeitaufwand	336	215	2.426	1.711
Beiträge der Teilnehmer der Pläne	0	0	149	0
Zinsaufwand	457	438	2.135	1.870
Versicherungsmathematische Gewinne (-)/Verluste (+)	- 2.082	250	- 5.621	1.044
Pensionszahlungen	- 438	- 433	- 2.110	- 2.169
Währungsveränderungen	0	0	- 3.497	905
<b>Anwartschaftsbarwert 31.12.</b>	<b>9.922</b>	<b>11.649</b>	<b>40.675</b>	<b>41.519</b>

Veränderungen des Fondsvermögens in TEUR	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne	
	2007	2006	2007	2006
<b>Fondsvermögen zum Zeitwert 1.1.</b>	<b>1.138</b>	<b>861</b>	<b>27.421</b>	<b>23.368</b>
Erstkonsolidierungsbedingte Zugänge	0	0	4.862	0
Erträge des Fondsvermögens	48	43	2.021	1.579
Beiträge durch Arbeitgeber	169	195	3.132	2.692
Beiträge durch Arbeitnehmer	0	0	149	0
Versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	250	39	- 1.180	1.394
Pensionszahlungen	0	0	- 2.007	- 2.169
Währungsveränderungen	0	0	- 2.635	557
<b>Fondsvermögen zum Zeitwert 31.12.</b>	<b>1.605</b>	<b>1.138</b>	<b>31.763</b>	<b>27.421</b>
<b>Rückstellungen für Pensionen</b>	<b>8.317</b>	<b>10.511</b>	<b>8.912</b>	<b>14.098</b>

Die erstkonsolidierungsbedingten Zugänge beim Anwartschaftsbarwert und beim Fondsvermögen beziehen sich auf Pensionsrückstellungen der am 1. April 2007 erworbenen Gesellschaft SPL Israel.

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

in TEUR	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2003
Anwartschaftsbarwerte		50.597	53.168	49.337	40.727	35.006
Anwartschaftsbarwerte erwartet	55.113	57.319	52.534	48.546	40.805	35.949
Abweichung		- 6.722	634	791	- 78	- 943
Abweichung in %		- 13,3	1,2	1,6	- 0,2	- 2,7
Fondsvermögen		33.368	28.559	24.229	18.578	15.340
Fondsvermögen erwartet	38.776	33.382	25.912	24.675	19.640	16.218
Abweichung		14	- 2.647	446	1.062	878
Abweichung in %		0,0	- 9,3	1,8	5,7	5,7
Pensionsrückstellungen		17.229	24.609	25.108	22.149	19.666
Pensionsrückstellungen erwartet	16.337	23.937	26.622	23.871	21.165	19.731
Abweichung		- 6.708	- 2.013	1.237	984	- 65
Abweichung in %		- 38,9	- 8,2	4,9	4,4	- 0,3

Bezogen auf die Pensionsrückstellungen lagen die Abweichungen zwischen den Plan- und den Istwerten in den letzten fünf Jahren mit zwei Ausnahmen jeweils unter 5 Prozent. Eine Ausnahme bildet das Geschäftsjahr 2007, in welchem aufgrund gestiegener langfristiger Zinsen und der Schwäche des britischen Pfundes gegenüber dem Euro der Anwartschaftsbarwert und damit die Pensionsrückstellung um 38,5 Prozent deutlich unter den erwarteten Werten lag. Die weitere Ausnahme betrifft das Geschäftsjahr 2006, in welchem durch die Stärke der Aktienmärkte überdurchschnittliche Erträge aus dem Fondsvermögen erzielt werden konnten.

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

in TEUR	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2003
Anwartschaftsbarwerte vollständig kapitalgedeckt	40.675	41.519	38.158	30.657	24.954
Anwartschaftsbarwerte teilweise kapitalgedeckt	8.366	9.747	9.335	7.704	7.863
Anwartschaftsbarwerte ohne Kapitaldeckung	1.556	1.902	1.844	2.366	2.189
	<b>50.597</b>	<b>53.168</b>	<b>49.337</b>	<b>40.727</b>	<b>35.006</b>

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

in TEUR	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2003
Aktien	21.497	22.296	17.760	9.546	7.518
Lebensversicherungen	6.289	1.138	861	632	271
Anleihen	3.821	4.407	5.141	5.328	6.220
Sonstiges	1.761	718	467	3.072	1.331
	<b>33.368</b>	<b>28.559</b>	<b>24.229</b>	<b>18.578</b>	<b>15.340</b>

Insgesamt entwickelten sich die Pensionsrückstellungen seit dem Jahr 2003 wie folgt:

in TEUR	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2003
Anwartschaftsbarwerte (Defined benefit obligation (DBO))	50.597	53.168	49.337	40.727	35.006
Barwerte des Fondsvermögens	- 33.368	- 28.559	- 24.229	- 18.578	- 15.340
<b>Pensionsrückstellungen</b>	<b>17.229</b>	<b>24.609</b>	<b>25.108</b>	<b>22.149</b>	<b>19.666</b>

Die realisierten Gewinne des Planvermögens entwickelten sich wie folgt:

in TEUR	2007	2006	2005	2004	2003
Realisierte Gewinne	2.069	1.622	1.286	1.149	818

Da die realisierten Gewinne des Planvermögens in 2007 mit 3,8 Prozent nur unwesentlich von den geplanten Gewinnen abgewichen sind, wird auf eine Plan/Ist-Abweichungsanalyse an dieser Stelle verzichtet.

Die erwarteten Beiträge des Software AG-Konzerns zum Planvermögen für das Geschäftsjahr 2008 betragen 3.513 TEUR.

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

in TEUR	kumuliert	2007	2006	2005	2004	2003
Versicherungsmathematische Gewinne nach latenten Steuern	8.307	5.482	999	1.327	279	220
Versicherungsmathematische Verluste nach latenten Steuern	8.932	1.015	891	3.891	2.701	434
Versicherungsmathematische Netto-Gewinne/-Verluste	- 625	4.467	108	- 2.564	- 2.422	- 214
Davon in den Gewinnrücklagen erfasst	- 411	4.467	108	- 2.564	- 2.422	0
Davon als Aufwand erfasst	- 214	0	0	0	0	- 214

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

in TEUR	2007	2006
Dienstzeitaufwand	2.762	1.926
Zinsaufwand abzüglich Erträge Fondsvermögen	523	686
	<b>3.285</b>	<b>2.612</b>

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

in TEUR	2007	2006
Herstellkosten des Umsatzes	1.504	548
Forschungs- und Entwicklungskosten	58	120
Vertriebskosten	497	922
Allgemeine Verwaltungskosten	703	336
Finanzergebnis	523	686
	<b>3.285</b>	<b>2.612</b>

## 28| Steuerrückstellungen

in TEUR	2007	2006
Stand 1. Januar	14.726	15.711
Währungsumrechnung	- 383	- 586
Zugang Konsolidierungskreis	1.561	0
Zuführung	10.344	9.623
Inanspruchnahme	- 14.496	- 9.913
Auflösung	- 267	- 109
Stand 31. Dezember	<b>11.485</b>	<b>14.726</b>

## 29| Passiver Rechnungsabgrenzungsposten

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

## 30| Eigenkapital

Die Entwicklung des Eigenkapitals ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung zum 31. Dezember 2007 wie folgt dargestellt.

in TEUR	Stammaktien								Gesamt
	Anzahl	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Konzerngewinn	Währungsumrechnungsdifferenz	Übrige Rücklagen	Minderheitenanteile	
2006									
<b>Eigenkapital zum 01. Januar 2006</b>	<b>28.036.009</b>	<b>84.108</b>	<b>20.428</b>	<b>269.768</b>	<b>0</b>	<b>- 15.203</b>	<b>33.506</b>	<b>381</b>	<b>392.988</b>
Ausgabe von neuen Aktien	76.706	230	1.927						2.157
Aktioptionen			1.221						1.221
Konzernüberschuss					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 der Bewertung von Pensionsverpflichtungen				108					108
<b>Eigenkapital zum 31. Dezember 2006</b>	<b>28.112.715</b>	<b>84.338</b>	<b>23.576</b>	<b>247.447</b>	<b>72.920</b>	<b>- 41.133</b>	<b>34.446</b>	<b>637</b>	<b>422.231</b>

in TEUR	Stammaktien								Gesamt
	Anzahl	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Konzern-gewinn	Währungs-umrechnungs-differenz	Übrige Rücklagen	Minder-heiten-anteile	
2007									
<b>Eigenkapital zum 01. Januar 2007</b>	28.112.715	84.338	23.576	320.367	0	- 41.133	34.446	637	422.231
Ausgabe von neuen Aktien	426.740	1.280	5.945						7.225
Aktioptionen			2.412						2.412
Konzernüberschuss					88.375			32	88.407
Dividendenzahlung				- 25.302					- 25.302
Differenzen aus der Währungsumrechnung						- 38.875			- 38.875
Ergebnisneutrale Anpassung aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten							1.983		1.983
Ergebnisneutrale Anpassung aus der Kursbewertung von Nettoinvestitionsdarlehen in ausländische Geschäftsbetriebe							- 86		- 86
Ergebnisneutrale Anpassung der Bewertung von Pensionsverpflichtungen				4.467					4.467
<b>Eigenkapital zum 31. Dezember 2007</b>	28.539.455	85.618	31.933	299.532	88.375	- 80.008	36.343	669	462.462

### Bedingtes Kapital

Zum 31. Dezember 2007 bestand folgendes bedingtes Kapital:

- in Höhe von bis zu 2.712 TEUR eingeteilt in bis zu 903.866 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 in 2007 hat der Vorstand diese Ermächtigung zur bedingten Kapitalerhöhung in Höhe von 20 TEUR – eingeteilt in 6.750 Inhaberaktien – in Anspruch genommen.  
  
Sämtliche Zuteilungen dieses Programms sind ausgeübt. Neue Zuteilungen werden nicht mehr ausgegeben.
- in Höhe von bis zu 1.740 TEUR eingeteilt in bis zu 580.010 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 sind unter den Sonstigen Angaben/Aktienorientierte Vergütung dargestellt. Basierend auf der Optionsausübung von leitenden Mitarbeitern und Vorständen in 2007 hat der Vorstand diese Ermächtigung zur bedingten Kapitalerhöhung in Höhe von 1.260 TEUR – eingeteilt in 419.990 Inhaberaktien – in Anspruch genommen.
- 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%igen Beteiligungsgesellschaft der Software AG die dargestellten Rechte begeben 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 2007 von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

### Genehmigtes Kapital

Zum 31. Dezember 2007 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.

Der Vorstand hat im Geschäftsjahr 2007 von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

### Erwerb eigener Aktien

Gemäß dem Hauptversammlungsbeschluss vom 11. Mai 2007 ist die Gesellschaft bis zum 10. November 2008 ermächtigt,

- a) Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 8.532 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. Für den Erwerb ist der Tag des Zustandekommens des Geschäftsabschlusses maßgeblich. 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.
- c) Der Vorstand wurde ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien über die Börse oder in anderer das Gebot der Gleichbehandlung aller Aktionäre wahrer Weise zu veräußern.
- d) Der Vorstand ist weiter ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Veräußerung der erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre vorzunehmen, wenn die Aktien gegen Barzahlung zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung beschränkt sich auf Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt höchstens 8.532 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 Options- oder Wandlungspflicht höchstens 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. Für die Veräußerung ist der Tag des Zustandekommens des Geschäftsabschlusses maßgeblich.

- e) 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; soweit danach Aktien Mitgliedern des Vorstands angeboten werden, gilt diese Ermächtigung für den Aufsichtsrat; 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.
- f) 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, und in dem dafür erforderlichen Umfang das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen.
- g) Ferner ist der Vorstand ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss ganz oder zum Teil, auch in mehreren Teilschritten, einzuziehen.
- h) 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.
- i) Die auf der Hauptversammlung vom 12. Mai 2006 zu Tagesordnungspunkt 7 – Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien – beschlossene und bis zum 11. November 2007 befristete Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wurde aufgehoben.

Der Vorstand hat bis zum 31. Dezember 2007 von seiner Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien keinen Gebrauch gemacht.

### Dividende

Auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat beschloss die Hauptversammlung am 11. Mai 2007, aus dem Bilanzgewinn der Konzernobergesellschaft der Software AG des Jahres 2006 in Höhe von 77.080 TEUR eine Dividende in Höhe von 25.302 TEUR auszuschütten und 51.778 TEUR auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entsprach einer Dividende in Höhe von 0,90 Euro je Aktie.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn der Konzernobergesellschaft Software AG des Jahres 2007 in Höhe von 113.907 TEUR einen Betrag in Höhe von 9.455 TEUR in die anderen Gewinnrücklagen einzustellen, eine Dividende in Höhe von 28.539 TEUR auszuschütten und 75.913 TEUR auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende in Höhe von 1,00 Euro je Aktie.

### 31| Übrige Rücklagen

In den übrigen Rücklagen werden Differenzen, die aus der Währungsumrechnung von Abschlüssen wirtschaftlich selbständiger 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 selbständige ausländische Teileinheit anzusehen sind, werden ebenfalls in dieser Position erfasst. Der Ansatz der Beträge erfolgt auf einer Nachsteuer-Basis.

Von den zum 31. Dezember 2006 in den übrigen Rücklagen erfassten unrealisierten Ergebnisanteilen wurden im laufenden Geschäftsjahr 2007 – 61 TEUR erfolgswirksam verbucht.

### 32| 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).

### 33| Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Der Finanzmittelfonds in Höhe von 81.294 TEUR (Vj. 184.774 TEUR) setzt sich zusammen aus den Bilanzpositionen Kassen- und Bankguthaben in Höhe von 80.822 TEUR (Vj. 163.199 TEUR) ) sowie aus der Position Wertpapiere in Höhe von 472 TEUR (Vj. 21.575 TEUR). Hierbei sind in der Position Wertpapiere nur kurzfristige, äußerst liquide Finanzinvestitionen, die nur geringen Kursschwankungen unterliegen, enthalten.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit enthält Zinsauszahlungen in Höhe von 9.335 TEUR (Vj. 4.379 TEUR) sowie Zinseinzahlungen in Höhe von 9.728 TEUR (Vj. 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.

Für Akquisitionen wurden insgesamt 362.321 TEUR ausbezahlt. Dieser Betrag setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	
Kaufpreis SPL	- 62.611
erhaltene Bankguthaben	4.833
übernommene dispositive Kredite	- 276
noch ausstehende Kaufpreisanteile	19.437
<b>bezahlter Kaufpreis SPL</b>	<b>- 38.617</b>
Kaufpreis webMethods	- 416.675
erhaltene Bankguthaben	95.247
<b>bezahlter Kaufpreis webMethods</b>	<b>- 321.428</b>
Earn-Out Zahlung Casabac	- 780
Earn-Out Zahlung Sabratec	- 726
Earn-Out Zahlung APS	- 770
<b>Auszahlung für den Erwerb von konsolidierten Unternehmen</b>	<b>- 362.321</b>

Weitere Details zu diesen Unternehmenskäufen sind in den Erläuterungen wesentlicher Geschäftsvorfälle dargestellt.

Im Geschäftsjahr 2007 wurden keine Anschaffungen mittels Finanzierungsleasing getätigt.

Die Position Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten zeigt mit 328.403 TEUR im Wesentlichen die Mittelzuflüsse aus der Fremdfinanzierung der Akquisition von webMethods, Inc. Von dieser Summe wurden im Jahresverlauf 119.295 TEUR getilgt.

Die Software AG definiert den „Free Cashflow“ als Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Cashflow aus Investitionstätigkeit ohne Nettoauszahlungen für Akquisitionen. Damit betrug der Free Cashflow 82.209 TEUR (Vj. 56.200 TEUR).

## Segmentbericht zum 31. Dezember 2007

### SEGMENTBERICHT ZUM 31. DEZEMBER 2007

in TEUR	ETS		webMethods		Total	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Lizenzen	153.026	122.344	88.313	43.398	241.339	165.742
Wartung	155.735	161.885	57.203	25.393	212.938	187.278
<b>Produktumsätze</b>	<b>308.761</b>	<b>284.229</b>	<b>145.516</b>	<b>68.791</b>	<b>454.277</b>	<b>353.020</b>
Dienstleistungen	72.934	71.535	88.248	54.679	161.182	126.214
Sonstige	1.418	1.578	4.382	2.155	5.800	3.733
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>383.113</b>	<b>357.342</b>	<b>238.146</b>	<b>125.625</b>	<b>621.259</b>	<b>482.967</b>
Herstellkosten	-79.812	-82.637	-101.699	-66.875	-181.511	-149.512
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>303.301</b>	<b>274.705</b>	<b>136.447</b>	<b>58.750</b>	<b>439.748</b>	<b>333.455</b>
Vertriebskosten	-64.522	-62.117	-94.687	-65.129	-159.208	-127.246
<b>Segmentbeitrag</b>	<b>238.779</b>	<b>212.588</b>	<b>41.760</b>	<b>-6.379</b>	<b>280.540</b>	<b>206.209</b>
Forschungs- und Entwicklungskosten					-65.900	-44.858
Allgemeine Verwaltungskosten					-59.299	-52.337
Sonstige betriebliche Erträge / Aufwendungen					-11.881	2.203
<b>Ergebnis vor Zinsen und Steuern und Amortisation</b>					<b>143.460</b>	<b>111.217</b>
Amortisation					-6.663	0
<b>Ergebnis vor Zinsen und Steuern</b>					<b>136.797</b>	<b>111.217</b>
Finanzergebnis					294	7.339
<b>Ergebnis vor Steuern</b>					<b>137.091</b>	<b>118.556</b>
Steuern					-48.684	-45.380
<b>Konzernjahresüberschuss</b>					<b>88.407</b>	<b>73.176</b>

## Erläuterung zur Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung ist nach IFRS 8 aufgestellt. Dieser IFRS ist erstmals in der Berichtsperiode eines am 1. Januar 2009 beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden. Die Software AG hat sich entschieden, diesen Standard bereits auf das Geschäftsjahr 2007 anzuwenden. Die Segmentierung folgt der internen Steuerung und Berichterstattung (Management-Approach) des Konzerns. Im Jahr 2007 wurde im Rahmen einer internen Organisationsänderung der Konzern nach zwei Produktlinien strukturiert. Der Konzern wurde in die Bereiche ETS und webMethods aufgeteilt. Das interne Berichtswesen wurde der neuen Struktur angepasst und die Vorjahreszahlen entsprechend geändert.

### Informationen über geografische Bereiche

Die Umsätze die mit externen Kunden erwirtschaftet wurden, teilen sich auf geografische Bereiche wie folgt auf:

#### Geografische Aufteilung der Umsatzerlöse

in TEUR	Inland		USA		Spanien		Sonstige Drittländer		Konzern	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Lizenzen	34.055	24.504	66.839	34.318	10.644	15.868	129.801	91.052	241.339	165.742
Wartung	28.778	26.021	81.691	64.322	14.410	14.219	88.059	82.716	212.938	187.278
Dienstleistungen	2.183	17.472	26.500	13.986	55.015	51.543	77.484	43.213	161.182	126.214
Sonstige	910	764	610	353	3.320	1.753	960	863	5.800	3.733
<b>Gesamt</b>	<b>65.926</b>	<b>68.761</b>	<b>175.640</b>	<b>112.979</b>	<b>83.389</b>	<b>83.383</b>	<b>296.304</b>	<b>217.844</b>	<b>621.259</b>	<b>482.967</b>

Drittländer werden einzeln dargestellt, wenn die dort erzielten Umsätze eine wesentliche Höhe erreichen. Die Umsätze mit externen Kunden in den USA und Spanien tragen mit jeweils mehr als 10 Prozent zum Konzernumsatz bei und werden somit separat aufgeführt.

### Langfristige Vermögenswerte

Die hier ausgewiesenen langfristigen Vermögenswerte enthalten die immateriellen Vermögenswerte, die Sachanlagen, die Finanzanlagen (soweit es sich nicht um Finanzinstrumente handelt) sowie den Goodwill.

in TEUR	2007	2006
USA	467.138	178.826
Drittländer	132.190	32.226
Inland	29.612	27.691
<b>Konzern</b>	<b>628.940</b>	<b>238.743</b>

### Latente Steueransprüche

Die latenten Steueransprüche sind im Wesentlichen durch die Aktivierung von nutzungsfähigen Verlustvorträgen entstanden.

in TEUR	2007	2006
USA	42.297	3.802
Drittländer	11.634	10.630
Inland	1.553	7.579
<b>Konzern</b>	<b>55.484</b>	<b>22.011</b>

### Pensionsverpflichtungen

in TEUR	2007	2006
Inland	8.317	10.512
Großbritannien	7.829	14.098
Drittländer	1.083	0
<b>Konzern</b>	<b>17.229</b>	<b>24.610</b>

## Sonstige Angaben

### Zusätzliche Informationen über Finanzinstrumente

Die folgende Tabelle stellt die Marktwerte sowie die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten dar, die zu Anschaffungskosten oder fortgeführten Anschaffungskosten bewertet sind.

Der Marktwert von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, von kurzfristigen Forderungen, von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, von sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten und sonstigen Finanzschulden entspricht in etwa dem Buchwert. Der Grund dafür ist vor allem die kurze Laufzeit solcher Instrumente.

Das Unternehmen bewertet langfristige Forderungen auf der Basis verschiedener Parameter. Im wesentlichen sind dies Zinssätze und individuelle Bonitätsrisiken der Kunden. Anhand dieser Bewertung bildet Software AG die Wertberichtigungen für die erwarteten Forderungsausfälle.

Demnach entsprechen die Buchwerte dieser Forderungen zum 31. Dezember 2007 und 2006 annähernd ihren Marktwerten. Die Marktwerte von börsennotierten Wertpapieren basieren auf der Kursnotierung am Bilanzstichtag.

Den Marktwert von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und sonstigen Finanzschulden sowie sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten bestimmt Software AG durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme mit den für ähnliche Finanzschulden mit vergleichbarer Restlaufzeit geltenden Zinsen.

in TEUR	31. Dezember 2007		31. Dezember 2006	
	Marktwert	Buchwert	Marktwert	Buchwert
<b>Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zu Anschaffungskosten oder fortgeführten Anschaffungskosten</b>				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	81.294	81.294	184.774	184.774
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	197.294	197.294	161.901	161.901
Sonstige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte	8.120	8.101	1.483	1.462
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zu Anschaffungskosten oder fortgeführten Anschaffungskosten</b>				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und sonstige Finanzschulden	214.260	214.300	1.877	1.877
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.364	31.364	22.964	22.964
Sonstige nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	64.518	64.518	31.652	31.652

### 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 auf der Aktiv- und Passivseite der Bilanz Zinsschwankungen ausgesetzt.

Auf der Aktivseite unterliegen insbesondere die Erträge aus der Anlage der flüssigen Mittel sowie die künftigen Zinserträge aus der Abdiskontierung der langfristigen Forderungen dem Zinsänderungsrisiko. Auf der Passivseite unterliegen im Wesentlichen die Zinsaufwendungen bezüglich der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten sowie die Rückstellungen für Pensionen und die anderen Positionen des langfristigen Fremdkapitals dem Risiko sich ändernder Zinssätze.

Eine Risikoreduzierung ergibt sich aus der Tatsache, dass sowohl die Geldanlagen als auch die bestehenden Finanzierungen überwiegend variabel verzinst sind. Darüber hinaus sind Teilbeträge der variabel verzinslichen Fremdfinanzierung durch Zins-Swaps gegen Veränderungen der Marktzinsen abgesichert (Cashflow-Hedge). Die Wertänderungen der Zins-Swaps werden in den übrigen Rücklagen gezeit.

Die durch den IFRS 7 geforderte Sensitivitätsanalyse bezieht sich auf Zinsänderungsrisiken aus variabel verzinsten monetären Finanzinstrumenten. Basierend auf der aktuellen Struktur der verzinslichen Finanzinstrumente würde eine hypothetische Erhöhung des Marktzinsniveaus um 100 Basispunkte das Ergebnis um 179 TEUR reduzieren und gleichzeitig die übrigen Rücklagen im Eigenkapital um 2.151 TEUR erhöhen.

#### 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.

Die durch den IFRS 7 geforderte Sensitivitätsanalyse bezieht sich auf Wechselkursrisiken aus monetären Finanzinstrumenten, die auf eine andere Währung lauten als die funktionale Währung, in der sie bewertet sind. Wechselkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Konzernwährung (Translationsrisiko) und nicht-monetäre Posten bleiben unberücksichtigt. Wesentliche monetäre Finanzinstrumente sind überwiegend in funktionaler Währung denominated. Für Software AG ergeben sich lediglich aus dem Kursverhältnis Euro gegenüber dem US-Dollar materielle Effekte auf das Ergebnis. Sicherungsgeschäfte basieren auf bestehenden Grundgeschäften oder geplanten Cashflows und reduzieren daher die möglichen Ergebniseffekte. Bei designierten Cashflow-Hedges hat eine Wechselkursänderung Effekte auf die übrigen Rücklagen im Eigenkapital.

Basierend auf den zum Bilanzstichtag vorliegenden Bestand an monetären Finanzinstrumenten würde eine hypothetische Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar um 10 Prozent das Ergebnis um 1.595 TEUR und die übrigen Rücklagen um 119 TEUR erhöhen.

#### c) Marktwertänderungsrisiken

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

#### d) Kreditrisiken

Software AG ist im operativen Geschäft und aus bestimmten Finanztransaktionen einem Ausfallrisiko ausgesetzt, wenn Vertragspartner ihren Verpflichtungen nicht nachkommen. Alle Finanzinstrumente haben überwiegend Laufzeiten von bis zu einem Monat und sind mit Banken sehr guter Bonität abgeschlossen. Das Ausfallrisiko unserer Geschäftspartner wird als sehr gering angesehen.

Im operativen Geschäft werden unsere Forderungen fortlaufend überwacht und Ausfallrisiken durch Einzelwertberichtigungen berücksichtigt. Zum 31. Dezember 2007 lagen keine Anhaltspunkte dafür vor, dass über die gebuchten Wertberichtigungen hinausgehende Risiken bestehen. Das theoretisch maximale Ausfallrisiko, ohne Berücksichtigung von Sicherheiten, wird durch die Buchwerte der Forderungen wiedergegeben.

#### e) Liquiditätsrisiken

Das Liquiditätsrisiko besteht darin, dass die Gesellschaft bestehende finanzielle Verpflichtungen z.B. aus Kreditvereinbarungen, Leasingverträgen oder Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung nicht nachkommen kann. Durch ein aktives Working-Capital-Management sowie eine konzernweite Liquiditätssteuerung wird das Risiko limitiert und, soweit erforderlich, durch vorhandene Barmittel und bilaterale Kreditlinien ausgeglichen. Nachfolgende Tabelle zeigt die vertraglich fixierten Zahlungen aus bilanzierten finanziellen Verbindlichkeiten. Die Werte zeigen die undiskontierten Verbindlichkeiten. Im Falle von variablen Zinszahlungen wird auf das zum Bilanzstichtag gültige Zinsniveau abgestellt. Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden zum Umrechnungskurs per 31.12.2007 bewertet.

in TEUR	bis zu 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	>5 Jahre	Gesamt
<b>Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten</b>				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
Tilgung	44.849	164.975	2.672	212.496
Zinsen	9.883	15.155	25	25.063
Übrige Finanzschulden	1.771	0	0	1.771
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	32	1	0	33
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.300	64	0	31.364
Sonstige Verbindlichkeiten	64.199	2.966	0	67.165
<b>Derivative finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>294</b>	<b>279</b>	<b>0</b>	<b>573</b>

#### Volumen und Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten

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

Die nachfolgenden Tabellen zeigen das Transaktionsvolumen sowie die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente per 31.12.2007 und per 31.12.2006. 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	
		2007	2006	2007	2006	2007	2006
Devisenterminkontrakte	GBP	2.361	1.037	20	0	30	4
	USD	1.379	1.577	20	65	0	0
Währungsoptionen	USD	6.825	3.189	47	136	35	1
Zins-Swaps	EUR	0	5.000	0	0	0	42
Aktioptionen	EUR	4.959	2.308	536	675	0	0

Die dargestellten Finanzinstrumente dienen der Absicherung eines erfassten Vermögenswertes oder einer Verbindlichkeit (fair value hedges). Wertänderungen der Sicherungsinstrumente wurden erfolgswirksam gebucht. Darüber hinaus bestehen Vereinbarungen zur Absicherung von geplanten Transaktionen (Cashflow-Hedges). Die Wertänderungen dieser Finanzinstrumente werden in den übrigen Rücklagen ausgewiesen.

Zur Absicherung von wechselkursbedingten Wertänderungen künftiger Cashflows werden Devisentermingeschäfte abgeschlossen.

Die Devisenterminkontrakte und Währungsoptionen dienen der Absicherung von Wechselkursänderungsrisiken bestehender Bilanzpositionen.

Die Zins-Swaps dienen zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken aus der variabel verzinslichen Fremdfinanzierung. Die Stückzinsen dieser Zins-Swaps werden als sonstige Forderungen gezeigt, während Ausgleichszahlungen der Swaps im Zinsergebnis ausgewiesen werden. Die Aktioptionen dienen der Absicherung gegen künftige Marktwertänderungen aus den Zusagen von Stock Appreciation Rights.

Zur Absicherung der aus dem PPS-Programm resultierenden Wertänderungsrisiken 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 entspricht dem negativen Marktwert der Zusagen in Höhe von 536 TEUR.

Effekte auf die übrigen Rücklagen aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten:

Finanzinstrumente (Cashflow-Hedges) in TEUR	Währung	Transaktionsvolumen		Positiver Marktwert		Negativer Marktwert	
		2007	2006	2007	2006	2007	2006
Devisenterminkontrakte	USD	7.543	3.920	65	139	0	0
Zins-Swaps	EUR	90.000	0	56	0	316	0
Aktioptionen	EUR	74.169	0	3.542	0	0	0

Die Finanzinstrumente zur Absicherung von Währungsrisiken weisen Restlaufzeiten von unter einem Jahr auf, Zins-Swaps haben Laufzeiten bis maximal 2010. Die Aktioptionen zur Sicherung der Zusagen aus dem 3. aktienkursabhängigen Vergütungsprogramm sind im Jahr 2011 fällig.

### 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 2007 ca. 4,6 Prozent (Vj. 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	9.590	35.280	9.657	54.527
Erwartete Erträge aus Untervermietungen	- 1.125	- 3.708	- 617	- 5.450

## Haftungsverhältnisse

Für die folgenden, zum Nominalwert angegebenen Eventualverbindlichkeiten, wurden zum 31. Dezember 2007 keine Rückstellungen gebildet, da eine Inanspruchnahme als eher unwahrscheinlich eingeschätzt wurde:

in TEUR	2007	2006
Bürgschaften	15.337	11.723
Sonstiges	1.341	5.243
	<b>16.678</b>	<b>16.966</b>

Der Buchwert für gewährte Sicherheiten beträgt zum Jahresende 5.394 TEUR und für erhaltene Sicherheiten 521 TEUR.

## Saisonale Einflüsse

Die Umsatzerlöse und das Ergebnis vor Steuern verteilen sich über das Geschäftsjahr 2007 wie folgt:

in TEUR/in %	1. Quartal 2007	2. Quartal 2007	3. Quartal 2007	4. Quartal 2007	2007
Umsatzerlöse	172.581	167.093	157.797	186.544	684.015
in % des Jahresumsatzes	25,2	24,4	23,1	27,3	100,0
Ergebnis vor Steuern	28.163	37.946	30.412	40.570	137.091
in % des Jahresergebnisses	20,5	27,7	22,2	29,6	100,0

Zur Darstellung der saisonalen Einflüsse wurden die Umsatzerlöse der SPL Software Ltd., Israel vom 1. Januar 2007 bis 31. März 2007 sowie die Umsatzerlöse der webMethods, Inc., USA vom 1. Januar 2007 bis zum 24. Mai 2007 zu den Umsatzerlösen des Software AG Konzerns hinzugerechnet. Eine strukturell vergleichbare unterjährige Verteilung der Umsatzerlöse war auch in früheren Jahren zu beobachten und resultiert im Wesentlichen aus dem Einkaufsverhalten unserer Kunden.

Die Ergebnisse vor Steuern zeigen die unbereinigten Werte des Software AG Konzerns ohne Ergebnisanteile der akquirierten Gesellschaften seit Jahresbeginn bis zum Akquisitionszeitpunkt. Durch die Firmenzukäufe und die im Geschäftsjahr realisierten Kostensynergien entspricht die Darstellung nicht der normalisierten Ergebnisverteilung. Daher können aus dieser Ergebnisverteilung keine zukunftsgerichteten Aussagen abgeleitet werden.

Aufgrund der Zukunftsorientiertheit dieser Angaben wurde auf die Darstellung der Vorjahreswerte verzichtet.

## Erläuterungen wesentlicher Geschäftsvorfälle

### 1. Akquisitionen der SPL Software Ltd., Israel, und der webMethods, Inc., USA

Im zweiten Quartal 2007 hat die Software AG zwei Akquisitionen durchgeführt. Bedingt durch diese Akquisitionen werden in den Eröffnungsbilanzen als Ergebnis der Kaufpreisallokation die Passiven Rechnungsabgrenzungsposten zu den gegenüber den Buchwerten geringeren Marktwerten angesetzt. Da diese Positionen im Wesentlichen zukünftige Wartungserlöse, darüber hinaus aber auch zukünftige Lizenz- und Dienstleistungserlöse beinhalten, werden die Umsatzerlöse durch die Erstkonsolidierung verringert. Insgesamt reduzierten sich die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2007 um 10.448 TEUR, davon 9.779 TEUR für Wartung, 639 TEUR für zeitlich begrenzte Lizenzen und 30 TEUR für Dienstleistungserlöse. Die nach IFRS um 10.418 TEUR geringeren Wartungs- und Lizenzumsatzerlöse hat die Software AG operativ bereinigt und in der Übersicht der wesentlichen Kennzahlen sowohl für die Umsatzerlöse als auch für die Kennziffern EBIT und EBITA gesondert dargestellt. Weitere Umsatzreduktionen in Höhe von 2.881 TEUR, davon Wartungserlöse von 2.129 TEUR und Lizenzumsätze von 752 TEUR, werden im Geschäftsjahr 2008 eintreten.

### 2. Akquisition der SPL Software Ltd., Israel

Zum 1. April 2007 erwarb die Software AG 80,08 Prozent der Anteile ihres bisherigen israelischen Vertriebspartners SPL Software. Mit der Übernahme etabliert sich die Software AG direkt am Markt in Israel. SPL Software war bis zur Übernahme ein 100-prozentiges Unternehmen der Silverboim Gruppe und war 30 Jahre lang Vertriebspartner der Software AG in Israel. Das Unternehmen ist mit seinen hochleistungsfähigen IT-Geschäftslösungen im Banken- und Versicherungssektor, der Versorgungswirtschaft sowie im öffentlichen Sektor gut positioniert.

### Kaufpreiszusammensetzung

Der fixe Kaufpreis für die erworbenen 80,08 Prozent der Anteile betrug 43.174 TEUR. Die erste Kaufpreiszahlung erfolgte am 1. April 2007. Bezüglich der restlichen 19,92 Prozent der Anteile verfügte die Software AG über eine Kaufoption und der Verkäufer über eine Verkaufsoption, welche der Verkäufer im Februar 2008 ausgeübt hat. Der Kaufpreis für die restlichen Anteile wird auf Basis der operativen Ergebnisse des Geschäftsjahres 2007 ermittelt und wurde im Rahmen der Erstkonsolidierung mit 19.437 TEUR angesetzt.

Der Kaufpreis wurde für den Saldo der folgenden Vermögenswerte entrichtet:

in TEUR	Marktwert 01.04.2007	Buchwert vor Akquisition
Flüssige Mittel	4.833	4.833
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Aktiva	6.957	6.957
Kundenstamm	17.911	0
Geschäfts- oder Firmenwert	51.232	7.248
Sachanlagevermögen	2.185	2.185
Finanzanlagevermögen	1.319	108
Aktive latente Steuern	219	219
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 3.416	- 3.416
Verbindlichkeiten	- 9.244	- 9.246
Pensionsrückstellungen	- 812	0
Passive latente Steuern	- 5.655	- 141
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	- 2.918	- 5.789
<b>Buchwert des übernommenen Vermögens</b>		<b>2.958</b>
Kaufpreis	62.611	
abzüglich Zahlungsmittel	- 4.833	
zuzüglich kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	276	
<b>Nettoauszahlung für Akquisitionen</b>	<b>58.054</b>	

#### Geschäfts- oder Firmenwert

Durch die gute Marktpositionierung der israelischen SPL Software und die Möglichkeit direkte Kundenbeziehungen aufzubauen sowie neue Marktsegmente zu erschließen, ergab sich die Notwendigkeit, einen Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 51.232 TEUR anzusetzen.

#### Kundenstamm und Firmenname

SPL Software ist seit 30 Jahren exklusiver Vertriebspartner der Software AG in Israel. Auf Basis moderner Software-Infrastruktur-Technologie der Software AG – der Datenbanksoftware „Adabas 2006“, der Programmiersprache „Natural 2006“ und der „SOA Crossvision Suite“ – entwickelt SPL moderne Geschäftsanwendungen für seine Kunden. Zu ihnen zählen führende Unternehmen in Israel darunter Banken, Versicherungen, Dienstleistungsanbieter im Telekommunikationssektor, Industrieunternehmen sowie Behörden. Mehr als 80 Unternehmen und öffentliche Institutionen setzen Produkte der Software AG ein. Aus diesen Gründen wurde im Rahmen der Erstkonsolidierung für den Kundenstamm und den Firmennamen insgesamt 17.911 TEUR bilanziert.

#### Passiver Rechnungsabgrenzungsposten

Der Passive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet im Wesentlichen zukünftige Wartungs- und Lizenzumsatzerlöse für zeitlich begrenzte Lizenzen, für die von den Kunden zum Akquisitionszeitpunkt bereits Vorauszahlungen geleistet waren. Aufgrund der Regelungen in IFRS 3 wurde dieser Posten in der Eröffnungsbilanz mit den Verkehrswerten der zukünftigen Wartungsverpflichtungen, welche um 2.871 TEUR geringer als der Buchwert waren, angesetzt. Durch diese Effekte aus der Kaufpreisallokation wurden die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2007 um 1.645 TEUR reduziert. Im Geschäftsjahr 2008 werden sich die Umsatzerlöse nochmals um 1.103 EUR reduzieren.

#### Ergebnis seit dem Erwerbszeitpunkt

Die erworbene Gesellschaft SPL Software Ltd., Israel, hat seit dem Erwerbszeitpunkt zum Konzernüberschuss des Software AG Konzerns in Höhe von 5.576 TEUR beigetragen.

#### Umsatz- und Ergebnis bei Erstkonsolidierung am 1. Januar 2007

Rechnet man die SPL Software Ltd., Israel, seit dem 1. Januar 2007 zum Software AG Konzern hinzu, wären im Geschäftsjahr 2007 die Umsatzerlöse um 8.197 TEUR und der Konzernüberschuss um 3.015 TEUR höher gewesen.

#### Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Erwerb der SPL Software Ltd., Israel

Der im Zusammenhang mit dem Erwerb der SPL Software Ltd., Israel aktivierte Kundenstamm wird über 17 Jahre für die Business Division Enterprise Transaction Services (ETS) und über 8 Jahre für die Business Division webMethods abgeschrieben. Im Geschäftsjahr 2007 ergaben sich Abschreibungen in Höhe von 417 TEUR.

Die im Zusammenhang mit der Bilanzierung des Kundenstamms gebildeten passiven latenten Steuern werden analog zu den Abschreibungen aufgelöst. Des Weiteren wurde auf die Reduktion des passiven Rechnungsabgrenzungspostens eine passive latente Steuer gebildet, welche entsprechend dem Eintritt der korrespondierenden Umsatzreduktionen aufgelöst wird. Diese drei Effekte zusammen führten im Geschäftsjahr 2007 zu latenten Steuererträgen in Höhe von 557 TEUR.

### 3. Akquisition der webMethods Inc., USA

Die Akquisition von webMethods, Inc. soll die führende Position des gemeinsamen Unternehmens im Wachstumsmarkt serviceorientierte Architekturen (SOA) & Business Process Management (BPM) deutlich stärken. Die regionalen Stärken der Software AG und webMethods, Inc., ergänzen sich in diesen Bereichen. Die weltweit mehr als 4.000 Kunden und 100 Partnerunternehmen werden in Zukunft von dem erweiterten Produktportfolio beider Unternehmen profitieren. Besonders in Nordamerika hat die Software AG die Kundenzahl mehr als verdoppelt. Der Zusammenschluss verbindet außerdem komplementäre Stärken bei bestimmten Kundenindustrien mit minimalen Überschneidungen in der Kundenbasis und liefert damit direkten gemeinsamen Zugang zu weiteren Kundensegmenten, vor allem in den Bereichen Finanzdienstleistungen, Produktion und im öffentlichen Sektor. Die Transaktion baut auf die gute Reputation und Marktposition der beiden Unternehmen und ist ein bedeutender Schritt zur Erreichung des von der Software AG bekanntgegebenen Ziels, den Umsatz im Zeitraum 2007 bis 2010 auf 1 Mrd. EUR zu verdoppeln. Die Übernahme hat ein führendes Produktportfolio in den Bereichen SOA und BPM mit hervorragender Breite und Tiefe geschaffen. Das Portfolio umfasst Software Lösungen für SOA Governance & Enablement, BPM, Business Activity Monitoring, Anwendungsintegration und Legacy- Modernisierung.

Der Kaufpreis für 100 Prozent der Aktien inklusive der Nebenkosten der Anschaffung betrug 416.675 TEUR (559.594 TUSD).

#### Kaufpreiszusammensetzung

Der Kaufpreis wurde für den Saldo der folgenden Vermögenswerte entrichtet:

in TEUR	Marktwert zum 25.05.2007	Buchwert vor Akquisition
Flüssige Mittel	95.247	95.247
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Aktiva	29.842	29.842
Software, Rechte und Lizenzen	54.796	10.001
Kundenstamm	62.993	4.114
Firmenname	18.615	0
Geschäfts- oder Firmenwert	209.906	59.208
Sachanlagevermögen	8.959	8.959
Finanzanlagevermögen	3.467	3.467
Aktive latente Steuern	56.669	6.580
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	- 48.130	- 39.293
Passive latente Steuern	- 59.491	- 683
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	- 16.198	- 27.218
<b>Buchwert des übernommenen Vermögens</b>		<b>150.244</b>
Kaufpreis	416.675	
abzüglich flüssige Mittel	95.247	
<b>Nettoauszahlung für Akquisitionen</b>	<b>321.428</b>	

#### Geschäfts- oder Firmenwert

Aufgrund der Technologieführerschaft von webMethods, Inc. bei Integrationssoftware und der Möglichkeit, für das neue gemeinsame Unternehmen seinen Marktanteil signifikant zu erhöhen und weiterzuentwickeln, wurde im Rahmen der Erstkonsolidierung ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 209.906 TEUR angesetzt.

#### Software

webMethods, Inc. stellt Softwarelösungen in den folgenden drei Marktsegmenten zur Verfügung:

- (1) Enterprise Application Integration (EAI)
- (2) Service Oriented Architecture (SOA)
- (3) Business Process Management (BPM)

Alle diese drei Produktreihen sind technologisch ausgereift und jeweils führend in ihren Marktsegmenten. Aus diesem Grund wurde die Technologie von webMethods, Inc. in der Eröffnungsbilanz mit 52.345 TEUR angesetzt. Des Weiteren sind in der oben dargestellten Position Software, Rechte und Lizenzen lizenzierte Software wie u. a. PC- und Server-Software in Höhe von 2.451 TEUR enthalten.

#### Kundenstamm

Die akquirierte Gesellschaft verfügt über ca. 1.400 große Unternehmenskunden. Bei dieser Kundenbasis gab es nur geringfügige Überschneidungen mit der Software AG Kundenbasis. Daher wurde in der Eröffnungsbilanz ein Kundenstamm in Höhe von 62.993 TEUR angesetzt.

#### Firmenname

webMethods, Inc. verfügt über einen sehr gut eingeführten Markennamen, welcher auf dem US-amerikanischen Markt einen ausgezeichneten Ruf genießt und mit denen die Produkte von webMethods, Inc. assoziiert werden. Um diese Werbekraft zu erhalten, wurde die frühere Produktlinie Crossvision in webMethods umbenannt. Unter diesem Markennamen werden nunmehr sowohl die webMethods-Produkte als auch die Crossvision Produkte vertrieben. Folglich wurde bei der Erstkonsolidierung ein Firmenname in Höhe von 18.615 TEUR aktiviert.

In den Verbindlichkeiten von 48.130 TEUR sind Eventualverbindlichkeiten in Höhe von 5.298 TEUR enthalten, welche sich überwiegend auf Vereinbarungen mit dem Management für den Fall des Wechsels der Unternehmenskontrolle beziehen.

Die aktiven latenten Steuern beziehen sich auf die steuerlichen Verlustvorträge der erworbenen Gesellschaften. Die Bewertung beruht auf den Möglichkeiten zur Verrechnung mit steuerlichen Gewinnen anderer Konzerngesellschaften.

#### **Passiver Rechnungsabgrenzungsposten**

Der Passive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet zukünftige Wartungsumsatzerlöse, für die von den Kunden zum Akquisitionszeitpunkt bereits Vorauszahlungen geleistet waren. Aufgrund der Regelungen in IFRS 3 wurde dieser Posten in der Eröffnungsbilanz mit den Verkehrswerten der zukünftigen Wartungsverpflichtungen angesetzt. Bedingt durch diese Effekte aus der Kaufpreisallokation reduzierten sich die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2007 um 8.803 TEUR. Im Geschäftsjahr 2008 werden sich die Umsatzerlöse um weitere 1.778 TEUR reduzieren.

#### **Ergebnisbeitrag seit dem Erwerbszeitpunkt**

Die am 25. Mai 2007 akquirierte Gesellschaft webMethods, Inc. hat seit dem Erwerbszeitpunkt zum Konzernüberschuss des Software AG Konzerns in Höhe von ca. - 2 Mio. EUR beigetragen.

#### **Umsatz- und Ergebnis bei Erstkonsolidierung am 1. Januar 2007**

Die Umsätze des Software AG Konzerns im Geschäftsjahr 2007 wären im Falle einer Erstkonsolidierung am 1. Januar 2007 um ca. 51 Mio. EUR höher gewesen. Der Konzernüberschuss hätte sich durch den Kauf von webMethods zum 1. Januar 2007 um ca. 14 Mio. EUR verringert. Da sich die bereits eingetretenen Umsatz- und Kostensynergien nicht eindeutig zuordnen lassen, handelt es sich bei den oben genannten Werten um geschätzte Umsatz- und Ergebniswerte des Teilkonzerns webMethods für die Zeit vor dem Erwerb vom 1. Januar bis 24. Mai 2007.

#### **Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Erwerb der webMethods, Inc., USA**

Der im Zusammenhang mit dem Erwerb von webMethods aktivierte Kundenstamm wird über 12 Jahre, die im Rahmen der Akquisition von webMethods, Inc. aktivierte Software über 7 Jahre abgeschrieben. Da die zeitliche Nutzung des aktivierten Firmennamens unbestimmt ist, unterliegt dieser keiner Abschreibung. Insgesamt ergaben sich im Geschäftsjahr 2007 Abschreibungen in Höhe von 5.926 TEUR.

Die im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Kundenstamm, Software und Firmenname gebildeten passiven latenten Steuern werden analog zu den Abschreibungen aufgelöst. Des Weiteren wurde auf die Reduktion des passiven Rechnungsabgrenzungspostens eine passive latente Steuer gebildet, welche entsprechend dem Eintritt der korrespondierenden Umsatzreduktionen aufgelöst wird. Diese drei Effekte zusammen führten im Geschäftsjahr 2007 zu latenten Steuererträgen in Höhe von 5.576 TEUR.

#### **4. Rechtsfälle**

Im Zuge der geplanten Neustrukturierung des Geschäfts der Software AG in Brasilien wird dieser Markt nach dem 1. Januar 2008 von der eigenen Vertriebsgesellschaft betreut. Demgemäß hat die Software AG den Distributionsvertrag mit seinem bisherigen exklusiven Vertriebspartner nicht über den 31. Dezember 2007 hinaus verlängert.

Dagegen hat der Vertriebspartner in Brasilien im August 2007 in New York, USA, Klage erhoben. Die ursprünglich erhobene Forderung auf Schadensersatz wurde inzwischen fallen gelassen. In der Hauptverhandlung vom 17. Dezember 2007 entschied das New Yorker Gericht zugunsten der Software AG und stellte fest, dass der Distributionsvertrag zum 31. Dezember 2007 endet. Der Vertriebspartner hat gegen die Entscheidung Berufung eingelegt, und er hat versucht, mit Hilfe gerichtlicher Verfahren in Brasilien der Software AG den Marktzutritt zu erschweren. Hiergegen hat die Software AG in New York eine gerichtliche Verfügung erwirkt, die den Vertriebspartner zur Beendigung der Verfahren in Brasilien und zur Unterlassung von Maßnahmen verpflichtet, die den Marktzutritt erschweren.

Eine kleineres Software-Unternehmen aus Kanada hat die Software AG, die Software AG, Inc. und die webMethods, Inc. zusammen mit siebzehn weiteren Beklagten, darunter auch Microsoft und IBM, im August 2007 auf Verletzung eines ihrer Software-Patente verklagt. Die Klage wurde vor einem texanischen Gericht in den USA anhängig gemacht. Es sind bisher keine näheren Angaben zur Art der Patentverletzung gemacht. Es wurden keinerlei quantifizierbare Angaben hinsichtlich des angeblich eingetretenen Schadens vorgetragen. Aus diesen Gründen durfte dieser Rechtsstreit gemäß den Regelungen des IAS 37 im Konzernabschluss nicht berücksichtigt werden.

#### **5. Sonstiges**

Bedingt durch die Stärke des Euro, insbesondere gegenüber dem amerikanischen Dollar, ergaben sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum negative Währungseffekte auf den Konzernumsatz in Höhe von 25.300 TEUR.

Im Zuge des Professional Service Margin Improvement Projects sowie anderer Organisationsanpassungsmaßnahmen entstanden Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 12.756 TEUR (Vj. 5.740 TEUR).

Des Weiteren wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 14.865 TEUR (Vj. 6.770 TEUR) gegenüber Kunden mit guter Bonität aufgrund erheblicher Zahlungsverzüge wertberichtigt. Die Erträge aus dem Eingang von wertberichtigten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen 721 TEUR (Vj. 355 TEUR). Im Durchschnitt der letzten 4 Jahre waren Wertberichtigungen in Höhe von 6.744 TEUR erforderlich.

**Beschäftigte**

Zum 31. Dezember 2007 betrug die effektive Mitarbeiterzahl (d.h. Teilzeitkräfte werden nur anteilig berücksichtigt) nach Mitarbeiterqualifikation:

	31.12.2007	31.12.2006
Wartung und Service	1.545	1.190
Vertrieb und Marketing	755	590
Forschung und Entwicklung	676	401
Verwaltung	503	440
	<b>3.479</b>	<b>2.621</b>

Am Bilanzstichtag 31. Dezember 2007 waren absolut (d.h. Teilzeitkräfte werden voll erfasst) 3.578 Mitarbeiter (Vj. 2.694) im Konzern beschäftigt.

Die durchschnittliche Anzahl der absoluten Mitarbeiter des Software AG Konzerns in 2007 betrug 3.450 (Vj. 2.780).

**Personalaufwand**

Im Geschäftsjahr 2007 und im Vorjahr setzten sich die Personalaufwendungen wie folgt zusammen:

in TEUR	2007	2006
Löhne und Gehälter	243.173	192.917
Soziale Abgaben	35.377	30.670
Aufwendungen für Altersversorgung	7.427	6.272
	<b>285.977</b>	<b>229.859</b>

**Aktienoptionsprogramme**

Die Software AG hat unterschiedliche Aktienoptionsprogramme für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter des Konzerns. Im Geschäftsjahr 2007 wurden basierend auf den Regelungen des IFRS 2 für Aktienoptionsprogramme mit wahlweiser Erfüllung durch Eigenkapitalinstrumente Personalaufwand in Höhe von 2.413 TEUR (Vj. 1.221 TEUR) gebucht, darüber hinaus führten Aktienoptionsprogramme mit Erfüllung durch Barausgleich zu Personalaufwand in Höhe von 1.119 TEUR (Vj. 0 TEUR).

**1. Aktienoptionsprogramm für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter**

Zum 31. Dezember 2006 waren an Führungskräfte und Mitarbeiter 6.750 Bezugsrechte vergeben, die im ersten Quartal 2007 vollständig ausgeübt wurden. Amtierende Mitglieder des Vorstands verfügten über keine Optionen aus diesem Programm.

Die Optionen hatten eine Laufzeit von sieben Jahren ab dem Zeitpunkt ihrer Gewährung. Sie konnten 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 betrug 28,12 Euro.

Der Kurs der Aktie lag zum Ausübungszeitpunkt bei 56,20 Euro.

Das Optionsprogramm führte im Geschäftsjahr 2007 zu keinem Personalaufwand.

**2. Aktienoptionsprogramm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte**

Zum 31. Dezember 2007 waren 43.402 (Vj. 136.875) Bezugsrechte an Vorstandsmitglieder und 148.505 (Vj. 516.442) Bezugsrechte an Führungskräfte vergeben, die jedoch erst nach dem 31. Dezember 2007 ausübbar werden. Fluktuationsbedingt wurden von Vorstandsmitgliedern 2.229 (Vj. 0) Optionen und von Führungskräften 39.191 (Vj. 146.858) Aktienoptionen eingezogen. Neue Optionen wurden nicht ausgegeben.

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.

Da die Ausübungshürden des 2. Aktienoptionsprogramms erfüllt waren, konnten im Geschäftsjahr 2007 419.990 Aktienoptionen zu einem gewichteten Durchschnittskurs in Höhe von 55,29 Euro ausgeübt werden. Von den insgesamt am 31. Dezember 2007 noch ausgegebenen 191.907 Aktienoptionen können, durch die mit dem Jahresabschluss 2007 erfüllten Ausübungsbedingungen, bis zum 31. Dezember 2008 voraussichtlich 123.690 ausgeübt werden. Von diesen Aktienoptionen wurden aufgrund erwarteter Fluktuation der Berechtigten 32.807 nicht bewertet. Weitere 570 Aktienoptionen wurden vor dem 7. November 2002 ausgegeben und gemäß den Übergangsregelungen des IFRS 2.53 nicht bewertet.

Dieses Optionsprogramm führte im Geschäftsjahr 2007 zu Personalaufwand in Höhe von 1.634 TEUR (Vj. 1.123 TEUR). Dieser Betrag wurde in die Kapitalrücklage eingestellt.

Diesem Aufwand liegt ein auf Basis des Black-and-Scholes-Modells ermittelter durchschnittlicher Marktwert je Option in Höhe von 7,29 Euro zugrunde. Aufgrund der Ausgestaltung des Programmes und dem Ausübungsverhalten der Berechtigten konnte dieses Berechnungsmodell für die Bewertung angewandt werden.

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.

### 3. Aktienkursabhängiges Vergütungsprogramm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte

Im dritten Quartal wurde ein neues, an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes, Incentive-Programm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte aufgelegt. Bisher wurden 2.014.000 Beteiligungsrechte an Vorstände und Führungskräfte ausgegeben. Insgesamt führen 581.325 Beteiligungsrechte aufgrund der erwarteten Fluktuation nicht zu Personalaufwand. Die Inhaber dieser Beteiligungsrechte haben nach Erreichen der Performance-Ziele bis 30. Juni 2016 einen Anspruch auf Auszahlung des Wertes, um den die Aktie der Software AG über dem Basispreis von 72,36 EUR liegt, wobei das Unternehmen berechtigt ist, wahlweise auch Aktien zu liefern. Als Performance-Ziel wurde das Erreichen eines Konzernumsatzes von 1.000.000 TEUR bei gleichzeitiger Verdoppelung des Ergebnisses nach Steuern gegenüber dem Geschäftsjahr 2006 bis spätestens 2011 definiert.

Vor diesem Hintergrund hat die Software AG eine Sicherungsbeziehung über 1.025.000 OTC-Optionen hergestellt. Gegenstand dieser Optionen ist der Barausgleich einer zukünftigen Wertsteigerung der Software AG Aktie. Insofern besteht in diesem Umfang ein Cash Flow Hedge. Die Voraussetzungen des IFRS 2 bezüglich der Behandlung als Stock Appreciation Rights sind erfüllt.

#### 3.1 Aktienoptionsprogramm

Die Aktienoptionen wurden zum Zusagetermin auf Basis eines Optionspreismodells bewertet und der Aufwand unter Berücksichtigung einer historisch ermittelten Fluktuation der Begünstigten auf die angenommene Laufzeit von 3,7 Jahren verteilt.

Aus diesen Optionen ergab sich ein Personalaufwand in Höhe von 779 TEUR (Vj. 0 TEUR). Dieser Betrag wurde in die Kapitalrücklage eingestellt.

Die Bewertung wurde mit dem Black-and-Scholes-Modell durchgeführt. Der durchschnittliche Marktwert je Aktienoption beträgt 18,21 Euro.

Folgende Parameter wurden bei der Bewertung berücksichtigt:

Parameter	
Erwartete durchschnittliche Dauer bis zur Ausübung in Jahren	3,7
Risikofreier Anlagezinssatz	4,55%
Erwartete Volatilität für vier Jahre zum Bewertungszeitpunkt	32%
Erwartete Dividendenrendite	1,4%
Gewichteter durchschnittlicher Aktienkurs zu den Ausgabezeitpunkten	69,74 Euro
Ausübungspreis	72,36 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 Volatilität der Software AG Aktie zum Bewertungszeitpunkt verwandt.

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

### 3.2 Aktienbasierte Vergütungszusagen mit Barausgleich (Stock Appreciation Rights)

Die 1.025.000 Stock Appreciation Rights wurden erstmalig zum Zusagezeitpunkt bewertet und sind in Zukunft zu jedem Bilanzstichtag erneut zu bewerten. Der jeweilige Wert dieser Zusagen wird über die erwartete Laufzeit aufgeteilt als Personalaufwand verbucht.

Zur Absicherung der Wertänderungsrisiken hat die Gesellschaft Sicherungsgeschäfte mit unabhängigen Banken abgeschlossen. Diese begrenzen den Aufwand auf den Wert der Vergütungszusagen zum Zusagezeitpunkt. Für das Geschäftsjahr 2007 wurde Personalaufwand in Höhe von 1.119 TEUR gebucht.

Diesem Aufwand liegt ein durchschnittlicher Kaufpreis je Sicherungsinstrument in Höhe von 10,99 Euro zugrunde.

Zum 31. Dezember 2007 wurden die aktienbasierten Vergütungszusagen mit Barausgleich bewertet. Anhand der nachfolgenden Parameter ergab sich ein durchschnittlicher Marktwert je Option von 14,44 Euro.

Parameter	
Erwartete durchschnittliche Dauer bis zur Ausübung in Jahren	3,4
Risikofreier Anlagezinssatz	4,5%
Erwartete Volatilität für vier Jahre zum Bewertungszeitpunkt	39%
Erwartete Dividendenrendite	1,6%
Gewichteter durchschnittlicher Aktienkurs zu den Ausgabezeitpunkten	60,57 Euro
Ausübungspreis	72,36 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 Volatilität der Software AG Aktie zum Bewertungszeitpunkt verwandt.

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

Aus diesen Stock Appreciation Rights resultieren sonstige Rückstellungen in Höhe von 1.471 TEUR.

Damit sind am 31. Dezember 2007 insgesamt 2.205.907 Aktienoptionen bzw. Stock Appreciation Rights an Vorstände und Führungskräfte ausgegeben. Am 31. Dezember 2006 waren an Vorstände und Führungskräfte 660.067 Aktienoptionen ausgegeben.

## 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.

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

Die Vergütung der aktiven Vorstände für das Geschäftsjahr 2007 setzt sich wie folgt zusammen:

in EUR	Fixe Vergütung	Variable Vergütung Tantiemen	Sonstige Vergütungsbestandteile
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	450.000,00	1.782.949,72	19.384,30
David Broadbent	244.852,38	519.034,93	28.914,71
Mark Edwards	236.073,82	1.045.009,20	45.682,62
Dr. Peter Kürpick	200.000,04	606.173,06	26.487,52
David Mitchell	102.843,71	505.621,91	15.485,30
Arnd Zinnhardt	231.999,96	1.149.012,04	34.589,40
Christian Barrios Marchant	19.333,33	36.000,00	1.799,52
Alfred Pfaff	166.666,64	0,00	21.406,92

Aus den Pensionszusagen an die Vorstände wurden im Geschäftsjahr 2007 Aufwendungen in Höhe von 2 TEUR gebucht. Aus Arbeitgeberanteilen zur Sozialversicherung entstanden bei zwei Vorstandsmitgliedern Aufwendungen in Höhe von 462 TEUR. Diese beiden Positionen wurden abweichend zum Vergütungsbericht im Corporate Governance Bericht gemäß den Regelungen des § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB nicht in den Gesamtbezügen der Vorstände berücksichtigt. Dabei handelt es sich um von der Gesellschaft zu tragende Abgaben zur britischen Sozialversicherung, welche die Ansprüche beider britischen Vorstände nicht erhöhen.

### 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.

### Mittel- und langfristige Vergütungskomponenten

#### a) Aktienoptionsprogramm

Das Aktienoptionsprogramm existiert seit 2001. Seit 1. Januar 2005 wurden aus diesem Programm keine neuen Optionen vergeben. Zum 31. Dezember 2007 waren 43.402 Bezugsrechte an Vorstandsmitglieder vergeben. Das Programm läuft bis Ende 2011. Im Geschäftsjahr 2007 wurden erneut 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 betrug im Berichtsjahr durchschnittlich 55,29 Euro. Aus diesem Programm wurden im Geschäftsjahr 2007 an die Mitglieder des Vorstandes 4.416 TEUR ausbezahlt.

#### b) Performance-Phantom-Share-Programm

Ein Teil der variablen Vergütung wird als mittelfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem Performance-Phantom-Share-Programm ausgezahlt. Wie im letzten Jahr wird der das Geschäftsjahr 2007 betreffende Anteil zum Februar 2008 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 2009 bis 2011 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 TecDAX30 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 2007 Personalaufwendungen in Höhe von 1.365 TEUR, die in der Spalte langfristige Vergütungsbestandteile enthalten sind.

#### c) Stock-Appreciation-Rights-Programm

Im dritten Quartal wurde ein neues, an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes Incentive-Programm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte aufgelegt. Bisher wurden 1.025.000 Beteiligungsrechte an Vorstände ausgegeben. Die Inhaber dieser Beteiligungsrechte haben nach Erreichen der Performance-Ziele bis 30. Juni 2016 einen Anspruch auf Auszahlung des Wertes, um den die Aktie der Software AG über dem Basispreis von 72,36 EUR liegt. Als Performance-Ziel wurde das Erreichen eines Konzernumsatzes von 1.000.000 TEUR bei gleichzeitiger Verdoppelung des Ergebnisses nach Steuern gegenüber dem Geschäftsjahr 2006 bis spätestens 2011 definiert.

## Mittel- und langfristige Vergütungsbestandteile

	Mittel- und langfristige Vergütungsbestandteile in EUR	Stock Appreciation Rights	Performance Phantom Shares
		Anzahl	Anzahl
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	1.018.351,41	300.000	16.809
David Broadbent	764.790,13	150.000	7.258
Mark Edwards	1.328.904,03	150.000	12.775
Dr. Peter Kürpick	472.916,36	150.000	7.830
David Mitchell	232.837,98	125.000	2.234
Arnd Zinnhardt	2.233.006,58	150.000	14.640
Christian Barrios Marchant	1.115.379,57	0	0
Alfred Pfaff	- 261.639,02	0	- 5.114

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 14.394 TEUR.

Insgesamt wurden den Vorstandsmitgliedern 1.025.000 Stock Appreciation Rights gewährt.

Aus dem Performance Share Programm erhielten die Vorstandsmitglieder im Saldo insgesamt 56.432 Performance Phantom Shares.

Die Bezüge ehemaliger Vorstände betragen 2.833 TEUR.

Die Pensionsrückstellungen für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder betragen 1.886 TEUR.

#### Sonstige Vergütungskomponenten

Scheidet ein Vorstandsmitglied innerhalb von 12 Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle ohne wichtigen Grund aus, so erhält das Vorstandsmitglied eine Abfindungszahlung in Höhe von 3 Jahresgehältern auf der Grundlage der zuletzt vereinbarten Jahreszielvergütung und des durchschnittlichen Zielerfüllungsgrades der letzten 3 vollen Geschäftsjahre. Im Falle der Kündigung durch das Vorstandsmitglied gilt vorstehende Regelung nicht, wenn die Stellung des Vorstandsmitglieds durch den Wechsel der Unternehmenskontrolle nur unwesentlich berührt wird. Diese Change-of-Control-Klausel für Mitglieder des Vorstands löste die bisherige Regelung der Auszahlung der Restlaufzeit des Dienstvertrages im Falle der Kündigung durch die Gesellschaft sowie die bisher zugesagte Wertsteigerungsprämie in Höhe von 0,5 Prozent der im Zusammenhang mit einem Übernahmeangebot eingetretenen Erhöhung der Börsenkapitalisierung der Gesellschaft ab.

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 fünf Vorstandsmitglieder eine Lebensversicherung. Bei vier 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 vier Mitglieder des Vorstands besteht eine Pensionsregelung, die ihnen unabhängig vom Alter bei Dienst Eintritt 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.

Ein Mitglied des Vorstands erhält, anstatt einer Pensionsregelung, einen monatlichen Zweitwohnungszuschuss in Höhe von 2 TEUR (3.000 US-Dollar) sowie Wochenendheimflüge.

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 sowie im am 14. Dezember 2007 neu eingesetzten Nominierungsausschuss wird gesondert vergütet.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25.000 EUR sowie eine erfolgsbezogene jährliche Vergütung in Höhe von je 2.000 EUR 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 EUR für jeden angefangenen Prozentpunkt, um den die Wertentwicklung der Software AG Aktie im Vergleichszeitraum die Wertentwicklung des TecDAX30 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 Indexstandes.

#### 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. Die Vergütung wird eine Woche nach Feststellung des Jahresabschlusses für das Vergütungsjahr durch den Aufsichtsrat – oder gegebenenfalls durch die Hauptversammlung – zur Zahlung fällig. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehört haben, erhalten im ersten Monat ihrer Tätigkeit eine auf den Tag genaue Vergütung und jeden weiteren Monat ein Zwölftel der jährlichen Vergütung.

Die Vergütung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2007 setzt sich wie folgt zusammen:

in EUR	Fixe Vergütung	Variable Vergütung I	Variable Vergütung II	Vergütung für Ausschusstätigkeit
Frank F. Beelitz (Vorsitzender)	50.000,00	116.000,00	28.000,00	15.000,00
Karl Heinz Achinger (stellvertretender Vorsitzender bis 11. Mai 2007)	13.458,90	31.224,66	7.536,99	6.500,00
Dr. Andreas Berczky (stellvertretender Vorsitzender ab 11. Mai 2007)	33.013,70	76.591,78	18.487,67	4.500,00
Rainer Burckhardt ab 11. Mai 2007	16.027,40	37.183,56	8.975,34	0,00
Justus Mische	25.000,00	58.000,00	14.000,00	9.000,00
Monika Neumann	25.000,00	58.000,00	14.000,00	9.000,00
Reinhard Springer (bis 11. Mai 2007)	8.972,60	20.816,44	5.024,66	3.000,00
Alf Henry Wulf (ab 11. Mai 2007)	16.027,40	37.183,56	8.975,34	0,00

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats betragen im Geschäftsjahr 775 TEUR.

### Honorare der Abschlussprüfer

In der Position allgemeine Verwaltungskosten sind Aufwendungen für Honorare des Konzernabschlussprüfers BDO Deutsche Warentreuhand AG in Höhe von 375 TEUR (Vj. 293 TEUR) enthalten. Davon entfallen 295 TEUR (Vj. 260 TEUR) auf die Abschlussprüfung der inländischen Gesellschaften und des Konzerns sowie 27 TEUR (Vj. 33 TEUR) auf Steuerberatungsleistungen und 53 TEUR (Vj. 0 TEUR) für sonstige Prüfungsleistungen.

### Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

#### 1. Erwerb der Software-Sparte von Jacada

Zum 1. Januar 2008 erwarb die Software AG Unternehmensteile und Vermögensgegenstände von Jacada Ltd., Israel. Mit der Übernahme der Sparte Anwendungsmodernisierung erweitert die Software AG ihr Produktportfolio um zusätzliche Produkte für die Modernisierung von Benutzeroberflächen groß- und mittelgroßrechnerbasierter Anwendungen. Jacada Ltd. ist ein an der US-Börse Nasdaq gelistetes Unternehmen (Nasdaq: JCDA). Derzeit generieren die Produkte der Sparte Anwendungsmodernisierung von Jacada einen Jahresumsatz von ca. 12 Mio. US-Dollar.

#### Kaufpreiszusammensetzung

Der Kaufpreis für die Sparte Anwendungsmodernisierung betrug 17.665 TEUR (26.000 TUSD). Die Kaufpreiszahlung erfolgte am 2. Januar 2008.

Gemäß einer vorläufigen Ermittlung nach IFRS 3.62 wurde der Kaufpreis für die folgenden Vermögenswerte entrichtet:

in TEUR	Marktwert zum 01.01.2008	Buchwert vor Akquisition
Kundenstamm	15.195	0
Software	2.470	0
Buchwert des übernommenen Vermögens		0
Kaufpreis	17.665	

#### Kundenstamm

Derzeit generiert die Sparte Anwendungsmodernisierung von Jacada einen Jahresumsatz von ca. 12 Mio. USD. Die erzielte Gewinnmarge liegt über dem Konzerndurchschnitt der Software AG. Mit der Akquisition gewinnt die Software AG über 200 vor allem US-amerikanische Firmenkunden hinzu. Aus diesen Gründen wird im Rahmen der Erstkonsolidierung ein Kundenstamm bilanziert.

#### Software

Die übernommene Software dient der Modernisierung von Benutzeroberflächen von Anwendungen die auf Großrechnern und mittelgroßen Rechnern laufen. Sie rundet das Produktportfolio der Software AG im Bereich Legacy Modernisierung ab. Gemäß einer vorläufigen Ermittlung wurde sie mit 2.470 TEUR bewertet.

#### Ergebnisbeitrag seit dem Erwerbszeitpunkt

Da die Erstkonsolidierung erst im ersten Quartal 2008 durchgeführt wird, sind im Periodenergebnis des vierten Quartals 2007 keine Ergebnisbestandteile der akquirierten Unternehmensteile und Vermögensgegenstände enthalten.

#### 2. Ausübung der Verkaufsoption hinsichtlich SPL

Im Februar 2008 hat die frühere Eigentümerin von SPL Software Ltd., Israel, die Silverboim Gruppe ihre Verkaufsoption bezüglich der restlichen 19,92 Prozent der Anteile ausgeübt.

Basierend auf dem operativen Ergebnis der SPL Gruppe des Jahres 2007 ergab sich ein Kaufpreis bezüglich dieser Anteile in Höhe von 19.437 TEUR, welcher am 25. Februar 2008 bezahlt wurde.

#### Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Die Gesellschaft hat die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG am 17. Dezember 2007 veröffentlicht.

#### Zeitpunkt und Freigabe der Veröffentlichung

Der Vorstand der Software AG hat den Konzernabschluss am 11. März 2008 genehmigt.

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

Vorsitzender

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

wohnhaft: Bad Homburg v.d.H.

Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats Syntec Capital AG, München (bis 30.06.2007)
- Mitglied des Aufsichtsrats Südwestbank AG, Stuttgart
- Mitglied des Aufsichtsrats IVG Immobilien AG, Bonn (seit 01.03.2008)

**Karl Heinz Achinger**

Dipl.-Kaufmann

stellv. Vorsitzender (bis 11.05.2007)

unabhängiger Unternehmensberater

wohnhaft: Seefeld

Aufsichtsratsmandate:

- Vorsitzender des Aufsichtsrats Magix AG, Berlin
- Mitglied des Aufsichtsrats BWI Informationstechnik GmbH, Meckenheim (seit 01.01.2007)
- Mitglied des Aufsichtsrats Euro-Product-Services AG, München-Unterföhring
- Mitglied des Aufsichtsrats Inverto AG, Köln (seit 01.01.2007)
- Mitglied des Aufsichtsrats RWE Systems AG, Dortmund
- Mitglied des Aufsichtsrats TDS Informationstechnologie AG, Neckarsulm
- Mitglied des Aufsichtsrats teleson AG, München

**Dr. Andreas Bereczky**

stellv. Vorsitzender (seit 11.05.2007)

Produktionsdirektor ZDF, Mainz

wohnhaft: Eschweiler

Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats Alfabet AG, Berlin

**Rainer Burckhardt**

Arbeitnehmer-Vertreter (seit 11.05.2007)

Mitarbeiter der SAG Deutschland GmbH, Betriebsratsvorsitzender am Standort Darmstadt

wohnhaft: Darmstadt

Aufsichtsratsmandate: keine

**Justus Mische**

Diplom-Kaufmann

Mitglied

wohnhaft: Kelkheim/Ts.

Aufsichtsratsmandate:

- Vorsitzender des Aufsichtsrats Altana AG, Bad Homburg v.d.H. (bis 03.05.2007)
- Vorsitzender des Aufsichtsrats B. Braun Melsungen AG, Melsungen

**Monika Neumann**

Arbeitnehmer-Vertreterin

Mitarbeiterin der SAG Deutschland GmbH, Gesamtbetriebsratsvorsitzende

wohnhaft: Schliersee

Aufsichtsratsmandate: keine

**Reinhard Springer**

Arbeitnehmer-Vertreter (bis 11.05.2007), Mitarbeiter der Software AG im Bereich Global Information Services

wohnhaft: Fränkisch-Crumbach

Aufsichtsratsmandate: keine

**Alf Henryk Wulf**

Diplom-Ingenieur

Mitglied (seit 11.05.2007)

stellv. Vorstandsvorsitzender der Alcatel-Lucent Deutschland AG, Stuttgart

wohnhaft: Stuttgart

Aufsichtsratsmandate: keine

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

Dipl.-Ingenieur (FH) Nachrichtentechnik

Vorstandsvorsitzender

Strategic Marketing, Professional Services, High Performance Sales Culture, HR, Legal, Press/PR und Internal Audit

wohnhaft: Radolfzell

Aufsichtsratsmandate: keine

**Christian Barrios Marchant**

Executive MBA

Vorstand (bis 08.01.2007)

wohnhaft: La Moraleja, Alcobendas, Madrid, Spanien

Aufsichtsratsmandate: keine

**David Broadbent**

Kaufmann

Vorstand (seit 08.01.2007), Chief Operating Officer

Business Division ETS

wohnhaft: Newton/Newbury, Berkshire, UK

Aufsichtsratsmandate: keine

**Mark Edwards**

Kaufmann

Vorstand, Chief Operating Officer

Business Division ETS

wohnhaft: Ascot, Berkshire, UK

Aufsichtsratsmandate: keine

**Dr. Peter Kürpick**

Physiker

Vorstand, Chief Product Officer

Business Division webMethods

wohnhaft: Darmstadt

Aufsichtsratsmandate: keine

**David Mitchell**

Kaufmann

Vorstand (seit 01.08.2007), Chief Operating Officer

Business Division webMethods

wohnhaft: Plano, Texas, USA

Aufsichtsratsmandate: keine

**Alfred Pfaff**

Dipl.-Ing. (FH)

Vorstand (bis 08.08.2007)

wohnhaft: Bodenheim

Aufsichtsratsmandate: keine

**Arnd Zinnhardt**

Diplom-Kaufmann

Vorstand, Chief Financial Officer

Finance &amp; Controlling, Business Operations, M&amp;A, Investor Relations, IT, Support und Administration

wohnhaft: Kelkheim/Ts.

Aufsichtsratsmandate: keine

Darmstadt, den 11. März 2008

Software AG

K.-H. Streibich

Dr. P. Kürpick

D. Broadbent

D. Mitchell

M. Edwards

A. Zinnhardt

### Versicherung der gesetzlichen Vertreter

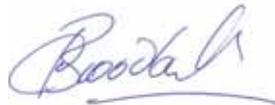
Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses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

Darmstadt, den 11. März 2008

Software AG



K.-H. Streibich



D. Broadbent



M. Edwards



Dr. P. Kürpick



D. Mitchell



A. Zinnhardt

## Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Software Aktiengesellschaft aufgestellten Konzernabschluss - bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung, Darstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen und Anhang - sowie den Bericht über die Lage des Konzerns und der Software Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2007 bis zum 31. Dezember 2007 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 11. März 2008

BDO Deutsche Warentreuhand  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schumacher  
Wirtschaftsprüfer

Dr. Rosien  
Wirtschaftsprüfer

## INDEX

Adabas	12, 38, 45 ff., 88	Marketing	4, 7, 31, 35, 39 f., 43 f., 47, 52, 91, 99
Aktie	16 ff., 40 f., 50, 54, 56, 70, 80 f., 86, 91 ff.	Marktposition	2, 6, 35, 45, 47
Akquisitionen	2, 6 f., 20, 30, 35 f., 38 ff., 42 ff., 52 ff., 61, 65, 69, 72, 82, 87 ff.	Mitarbeiter	3, 12, 14 f., 19, 34 f., 40, 43, 44 ff., 47, 49, 50, 53, 57, 73 f., 79, 91 ff.
Anlagevermögen	42, 58, 66, 71 f.	Nachtragsbericht	53
Application Modernization	45 ff., 53 f.	Natural	12 f., 38, 45 ff., 88
Aufsichtsrat	17, 20 ff., 30 f., 50 f., 79 ff., 94, 96, 98 f.	Organisation	34 f., 38, 44, 46, 49 f., 52, 54
Bestätigungsvermerk	101	Partnerschaften	2, 6 f., 14, 36, 49, 54
Bewertungsgrundsätze	61, 64 ff.	Prognose	39, 53 f., 72
Bilanz	42, 57, 70 ff.	Regionen	13, 38, 43 f., 51
Cashflow	17, 36 f., 41 f., 54, 58, 81 f., 85 f.	Risiken	20, 33, 51 ff., 66, 84 f., 100 f.
CentraSite	7, 13, 38, 48 f.	Segmentberichterstattung	60, 83,
Corporate Governance	20 ff., 30, 51, 94	SOA	2, 6 ff., 11 ff., 34 f., 38, 46 ff., 53 ff., 89
Dividende	3, 17, 26, 40 f., 54, 58, 81, 94	Strategie	1 ff., 6 ff., 9, 36 ff., 45, 48, 50
EBIT-Marge	36 f., 53 f.	Tamino	48
Eigenkapital	41, 57 ff., 63, 78 f., 84 f.	Umsatzentwicklung	36, 39
ETS	6 f., 34 ff., 38 ff., 45 ff., 54, 68, 82 f.	Vergütung	24 ff., 51, 94 ff.
Ergebnisentwicklung	39f., 46, 48, 50	Vertrieb	4 ff., 30 f., 34 ff., 39, 40, 43 f., 46 f., 52 ff., 65, 68, 91
Forschung und Entwicklung	5, 7, 40, 91	Vorstand	1 ff., 17, 20 ff., 24 ff., 30 f., 34 f., 41, 43, 45, 50 f., 79 ff., 91 ff., 95 ff.
Gewinn- und Verlustrechnung	56, 68 ff.	Wachstumstreiber	2, 14, 36, 38, 46, 53
Investitionen	41 ff., 58, 72 f.	Web Services	46, 49
Investor Relations	4, 18, 24	webMethods	2, 5, 6 f., 10 ff., 15 f., 30 f., 34 ff., 38 ff., 46, 47 ff., 52 f., 61 ff., 68, 82, 88
Jahresüberschuss	32, 40 f., 56, 59, 82	webMethods, Inc.	18, 30, 34 ff., 38 ff., 46, 47 ff., 61 ff., 68, 72, 82 f., 87, 89 ff.
Kapitalflussrechnung	41, 58, 81		
Konsolidierungskreis	61, 63, 71, 74, 78		
Kunden	6, 12 ff., 34 ff., 43 ff., 47 ff.,		

# FINANZKALENDER

## FINANZKALENDER

2008	
22. April	Vorläufiges Ergebnis erstes Quartal 2008
29. April	Hauptversammlung, Darmstadt, Deutschland
23. Juli	Vorläufiges Ergebnis zweites Quartal und Halbjahr 2008
24. Oktober	Vorläufiges Ergebnis drittes Quartal 2008
2009	
27. Januar	Vorläufiges Ergebnis viertes Quartal und Gesamtjahr 2008

## IMPRESSUM

Herausgeber  
Software AG

Uhlandstraße 12  
64297 Darmstadt, Germany

Tel. +49 61 51-92-0  
Fax +49 61 51 1191  
E-Mail: [press@softwareag.com](mailto: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](http://www.softwareag.com)