

Der Software AG Konzern wird vom Mutterunternehmen Software AG als operativer 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 des Konzerns und der AG in einem Bericht zusammen.

Ergebnis signifikant verbessert

Stabiler Umsatz und erheblich gesteigerte Profitabilität waren die grundlegenden Ziele der Software AG für das Jahr 2004. Mit einem währungsbereinigt konstanten Umsatz und markanten Ergebniszuwächsen konnten beide Vorgaben erreicht werden. Die konsequente Umsetzung der Strategie legte zugleich eine tragfähige Basis für künftiges rentables Wachstum.

Gesamtwirtschaft

Weltwirtschaft weiterhin wachstumsstark

2004 wuchs die Weltwirtschaft um fast 5 Prozent. Treiber für das vor allem in der ersten Jahreshälfte starke Wachstum waren vorwiegend USA, China und die asiatischen Staaten. In den USA führten massive Steuersenkungen sowie expansive Geldpolitik zu einer Stärkung der Wirtschaft, die um 4,3 Prozent zulegte. Mit einem Wachstum von 4,4 Prozent setzte sich in Japan die wirtschaftliche Erholung des Vorjahres fort. In den südostasiatischen Ländern erhöhte sich das Bruttoinlandsprodukt um 4,6 Prozent. China war in der Region der stärkste Markt mit einem Wachstum von 9,5 Prozent. In Lateinamerika stieg das Bruttoinlandsprodukt um 4,6 Prozent, gestützt durch die wirtschaftliche Erholung, anziehende Rohstoffpreise und gestärkte Binnennachfrage.

Aufschwung im Euroraum

Die konjunkturelle Erholung im Euroraum hat sich 2004 leicht verstärkt. Das reale Bruttoinlandsprodukt der Euroländer erhöhte sich um 2 Prozent – nach etwa 1,5 Prozent im Jahr 2003. Damit ist der Euroraum von der Zieldefinition der Agenda von Lissabon zwar weit entfernt, das Produktions- wie das Geschäftsklima zeigten dennoch leichte Verbesserungen. Verbrauchervertrauen und Einzelhandelsumsatz blieben hinter den Erwartungen zurück.

Gleichzeitig beeinträchtigte der starke Euro, der gegenüber dem US-Dollar auf Jahressicht um 10 Prozent zulegte, zunehmend den Export.

In Deutschland nahm das Wirtschaftswachstum nur sehr verhalten zu. Nach OECD-Berechnungen lag es im Jahr 2004 bei etwa 1,2 Prozent. Großbritannien konnte hingegen einen Anstieg des Bruttoinlandsproduktes auf 2,9 Prozent verzeichnen. In den Beitrittsländern zur europäischen Union wurden die Absatzerwartungen erfüllt. Hohe Gewinne und Direktinvestitionen trieben die Wirtschaft an.

Branchenkonjunktur

IT-Investitionen im Aufwärtstrend

Die weltweiten Ausgaben für Informationstechnologie nahmen im Berichtsjahr erstmals wieder nennenswert zu. In den Vereinigten Staaten wurden im ersten Halbjahr Zuwächse um 15 Prozent verzeichnet, die sich allerdings in den Folgemonaten abschwächten. Für Westeuropa rechnet die Herbstprognose des European Information Technology Observatory (EITO) mit einem IT-Wachstum von 2,3 Prozent im Jahr 2004. Deutlich schwächer entwickelte sich der deutsche IT-Markt, für den EITO ein Wachstum um 1,9 Prozent prognostiziert. Der Bundesverband Bitkom rechnet für den deutschen Softwaremarkt mit einem Anstieg um 3,5 Prozent.

*Investitionen
in Informations-
technologie
ziehen an*

Entscheidende Regionen des weltweiten IT-Markts sind nach wie vor die USA und Europa. Rund 43 Prozent des weltweiten ITK-Absatzes entfallen auf den amerikanischen, ein Viertel auf den westeuropäischen Markt. In den Wachstumsmärkten Indien, China und Osteuropa stieg die Nachfrage nach Informationstechnologie stark an. 10 Prozent der internationalen Ausgaben für Information und Telekommunikation sind bereits Asien zuzurechnen.

Entwicklung des Softwaremarktes

Im Vergleich zum Vorjahr gingen die Ausgaben für Softwarelizenzen und Wartungskosten weltweit um 0,5 Prozent auf 147 Milliarden US-Dollar zurück. Investitionen in Software fanden vorrangig unter Gesichtspunkten der Rationalisierung statt.

Die Aufwendungen für Systeminfrastruktur stiegen um 0,3 Prozent auf 76 Milliarden US-Dollar, diejenigen für Informationsmanagement um 2,5 Prozent auf 17 Milliarden US-Dollar. Für Unternehmensanwendungen wurden 23 Milliarden US-Dollar aufgewandt, 3,5 Prozent weniger als im Vorjahr. Ausgaben für andere Anwendungen reduzierten sich um 1,8 Prozent auf 31 Milliarden US-Dollar.

Echtzeit als zentrales Kriterium

Integration bestehender Anwendungen und umfassender Zugriff auf alle relevanten Informationen in Echtzeit fördern die Transparenz der Unternehmenstätigkeit. Dies stellte 2004 ein entscheidendes Ziel der Investitionen in Software dar. Vier Kernbereiche adressieren den seitens der Kunden gewünschten Zugriff auf Prozesse, Unternehmensdaten und Informationen in Echtzeit:

- Erweiterte Business-Intelligence-Systeme erfassen sämtliche Schlüsselinformationen über die laufende Unternehmenstätigkeit, werten diese aus und leiten sie maßgeschneidert weiter.

- Business-Integrations-Technologien nutzen Modelle der Unternehmensprozesse und können die Verarbeitung von langfristigen wie kurzzeitigen Transaktionen integrieren. Diese Fähigkeit ist Grundvoraussetzung für die Business-to-Business-Integration.
- Supply Chain Event Management ermöglicht Echtzeitzugriff auf alle Informationen entlang der Lieferkette.
- XML-Technologie wird zunehmend genutzt und erlaubt die Automatisierung von Prozessen – sowohl innerhalb von als auch zwischen Unternehmen.

Umsatzentwicklung

Rückgang des Umsatzvolumens gestoppt

In diesem gesamtwirtschaftlichen wie auch branchenspezifischen Umfeld erzielte die Software AG 2004 einen Konzernumsatz von 411,4 Millionen Euro (Vj. 420,0). Einen bedeutenden Teil des Gesamtumsatzes generierten wir außerhalb der Euroregion, d. h. im Wesentlichen im US-Dollar-Raum. Entsprechend deutlich wirkt sich der starke Euro auf die Umsatzdarstellung aus. Bleiben Währungseffekte unberücksichtigt, liegt das Umsatzvolumen knapp über dem Vorjahreswert.

Anstieg des aussichtsreichen Lizenzgeschäfts

Mehr als ein Viertel des Gesamtumsatzes erwirtschafteten wir im strategisch bedeutsamen Lizenzgeschäft. Der mit attraktiven Margen verknüpfte Lizenzumsatz wuchs um 10 Prozent auf 114,2 Millionen Euro. Neben Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen unserer Bestandskunden trugen insbesondere Neukundenprojekte zum Anstieg bei.

Der Hauptteil der Lizenzen ist dem Geschäftsbereich Enterprise Transaction Systems (ETS) zuzurechnen. Mit den Produkten Adabas und Natural ist er auf die Modernisierung von Datenbanken ausgerichtet.

*Kundenbasis
in beiden
Geschäftsfeldern
verbreitert*

Die Verbreiterung unserer Produktpalette durch Pakete zur Produktivitäts- und Leistungssteigerung bestehender IT-Systeme forcierte die Nachfrage. Hinzu kamen Impulse aus der intensivierten Ansprache unserer Kunden im Bereich Enterprise Transaction Systems weltweit. Beide Effekte ermöglichten beim Lizenzumsatz einen Zuwachs um 12 Prozent auf 85,9 Millionen Euro.

Über ETS-Software stärkten wir 2004 zum Beispiel bestehende Anwendungen der Bundeswertpapierverwaltung, der Belgischen Bahn und des State of California. Adabas gilt nach wie vor als eine der schnellsten und zuverlässigsten Datenbanken der Welt. Zu den Adabas-Neukunden zählten unter anderem die Bank Tirol & Vorarlberg, die russische Gorki Automotive Plant und die Central Government Organization Italy.

Integration zunehmend gefragt

Für das Geschäftsfeld XML Business Integration begann das Geschäftsjahr zunächst verhalten. Im weiteren Verlauf legten die XML-Umsätze zu, wodurch der schwache Jahresbeginn mehr als ausgeglichen wurde. Zum anziehenden Geschäft im Bereich XML Business Integration trug das erweiterte Leistungsangebot der Business Line bei. Mit Integrationspaketen und Integrationslösungen erhielt das Portfolio ab dem zweiten Quartal zwei komplett neue Leistungsebenen. Erste positive Effekte der Einführung dieser Pakete stärkten den

Umsatz, der 26,1 Millionen Euro (Vj. 26,2) erreichte. Dieser Wert liegt währungsbereinigt knapp über dem des Vorjahres. Den Kreis der Integrationskunden erweiterten unter anderem der State of Florida, die spanischen Finanzinstitute Mapfre Vida und Mapfre Caja Salud sowie die im Gesundheitswesen tätige französische Association Prism.

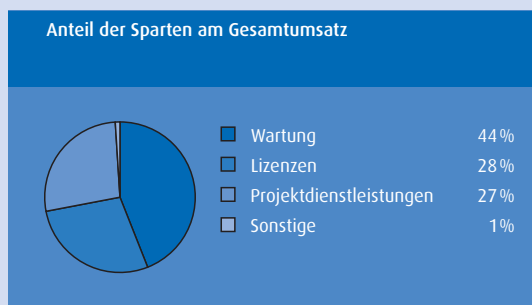
Höherer Umsatz mit Produkten

Die Einnahmen aus dem Wartungsgeschäft gaben währungsbereinigt um 1 Prozent auf 182,6 Millionen Euro nach. Diese leicht rückläufige Entwicklung konnten wir durch den sehr positiv verlaufenden Verkauf von Softwarelizenzen mehr als kompensieren. Insgesamt wuchs der Wartung und Lizenzen zusammenfassende Produktumsatz daher auf 296,8 Millionen Euro. Dies entspricht währungsbereinigt einem Plus von 4 Prozent.

Zurückhaltung bei Projektdienstleistungen

Aufträge für Projektdienstleistungen vergaben Unternehmen nur, wenn sie damit eine Kostenreduktion verbinden konnten. Dementsprechend agierte die Software AG mit den Projektdienstleistungen 2004 erneut in einem durch Überkapazitäten und Preisdruck geprägten Umfeld. Die Annahme von Serviceprojekten koppeln wir an feste Rentabilitätskriterien. Der Rückzug aus nicht rentablen Segmenten spiegelt sich im Spartenumsatz, der um 8 Prozent auf 112,8 Millionen Euro zurückging.

Umsatz nach Sparten			
in Mio. Euro	2004	2003	Veränderung in %
Lizenzen	114,2	104,3	9
Wartung	182,6	191,2	- 4
Projektdienstleistungen	112,8	122,9	- 8
Sonstige	1,8	1,6	13
Gesamt	411,4	420,0	- 2



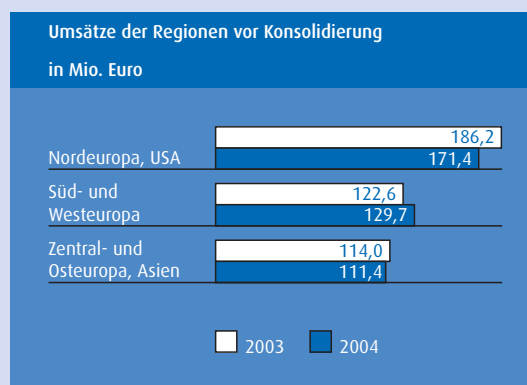
Regionale Umsätze profitieren vom Lizenzgeschäft

In der Region Nordeuropa, USA erzielte die Software AG einen Umsatz von 171,4 Millionen Euro (Vj. 186,2). Die Umsatzerlöse dieser Region werden zu gut zwei Dritteln vom amerikanischen Markt bestimmt. Entsprechend stark wirken sich die gegenüber dem Vorjahr veränderten Wechselkurse aus. Währungsbereinigt erreichte der Umsatz 180,4 Millionen Euro und lag damit 3 Prozent unter dem Vergleichswert.

Die Region Süd- und Westeuropa erhöhte den Umsatz um 6 Prozent auf 129,7 Millionen Euro. Ein Viertel der Einnahmen stammt aus der Lizenzierung neuer Software. Mit einem Anstieg um 44 Prozent legte der Lizenzumsatz überproportional auf 32,3 Millionen Euro zu.

In der Region Zentral- und Osteuropa, Asien verzeichneten wir einen Umsatz von 111,4 Millionen Euro. Der nominale Rückgang um 2,7 Millionen ist zur Hälfte auf Währungseffekte zurückzuführen. Rückläufigen Volumina im Bereich der Projektdienstleistungen standen wachsende Einnahmen aus Wartung und Lizenzen gegenüber. Im Lizenzgeschäft erreichte die Region eine Umsatzsteigerung um 16 Prozent auf 32,6 Millionen Euro.

Nähere Einzelheiten in der Segmentberichterstattung auf Seite 75



Umsätze der Regionen vor Konsolidierung			
in Mio. Euro	Nordeuropa, USA	Süd- und Westeuropa	Zentral- und Osteuropa, Asien
Wartung	100,3	31,4	51,5
Lizenzen	49,7	32,3	32,6
Projektdienstleistungen	20,9	65,5	27,0

Starke internationale Marktposition

Die Software AG ist das zweitgrößte Softwarehaus in Deutschland, einer der größten Softwareanbieter Europas und Technologieweltmarktführer in der XML-Technologie. Wir agieren in zwei Segmenten

- Markt für Hochleistungsdatenbanken und
- Integration.

Partner für Integrationsprojekte von Großunternehmen

Im Markt für Hochleistungsdatenbanken zählen wir zu den führenden Unternehmen weltweit. Diese starke Position bildet die Grundlage für unsere Expansion im Zukunftsmarkt der Integration. Charakteristisch für den Integrationsmarkt ist die Vielzahl kleinerer Anbieter. Unsere Zielgruppe in diesem Umfeld sind auch hier vorrangig Großunternehmen. Durch ihre Unternehmensgröße verfügt die Software AG über beste Chancen, die für diese Kundengruppe interessanten Großprojekte abzuwickeln. Dies gilt sowohl im Hinblick auf die Komplexität der Vorhaben als auch in Bezug auf deren oftmals internationale Auslegung.

Deutlich verstärkt hat sich die Position der Software AG im aufstrebenden Segment E-Government. Hier konnte im Jahr 2004 eine zweistellige Anzahl von Neukunden gewonnen werden.

Ertragslage

Profitabilität signifikant gesteigert

Der 2003 begonnene Restrukturierungsprozess wurde 2004 abgeschlossen. Er sichert der Software AG effiziente Konzernstrukturen, die dem Umsatzvolumen angepasst sind und zugleich wachstumsfördernde Leistungsstärke garantieren. Die Ergebnisse unseres Restrukturierungsprogrammes bewirkten 2004 deutliche Kostensenkungen. Verglichen mit dem Vorjahr addierten sich allein die Einsparungen in Verwaltung, Marketing und Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung im Jahresverlauf auf insgesamt 32,9 Millionen Euro.

Das Erschließen von Effizienzpotenzialen ermöglichte in Verbindung mit dem Anstieg des margen-trächtigen Lizenzgeschäftes erhebliche Ertragszuwächse. Das operative EBIT erhöhte sich um 42 Prozent auf 83,9 Millionen Euro. Hinzu kommen außerordentliche Erträge von 24,5 Millionen Euro, die der Software AG im zweiten Quartal aus dem Verkauf der verbliebenen Anteile an der SAP Systems Integration AG (SAP SI) zufließen.

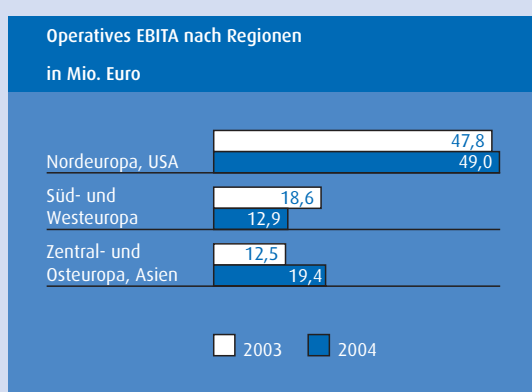
Ergebniskennzahlen		
in Mio. Euro	2004	2003
Operatives EBIT	83,9	59,1
Erträge aus dem Verkauf von SAP SI-Anteilen	24,5	0
Restrukturierungsaufwendungen	0	48,8
Finanzergebnis	3,3	2,7
Ergebnis vor Steuern	111,7	13,0
Steuern	- 34,5	- 5,9
Nettoergebnis	77,2	7,1
Gewinn je Aktie (in Euro)	2,83	0,26

Steigende Erträge in den Regionen

In der Region Nordeuropa, USA erhöhte sich der operative Gewinn um 3 Prozent auf 49,0 Millionen Euro. Dies entspricht einer operativen EBIT-Marge von 29 Prozent. Die mit 42 Prozent am Gesamtumsatz beteiligte Region stellt 58 Prozent des operativen EBIT des Konzerns.

Das operative EBIT der Region Zentral- und Osteuropa, Asien erhöhte sich um 55 Prozent auf 19,4 Millionen Euro. Der starke Zuwachs ist insbesondere auf den Anstieg des margenträchtigen Lizenzgeschäftes zurückzuführen. Hinzu kam der günstigere Geschäftsverlauf in Deutschland, wo die Software AG 2004 die Wende schaffte.

In der Region Süd- und Westeuropa ging der operative Gewinn auf 12,9 Millionen Euro (Vj. 18,6) zurück. Neben Aufwendungen für F&E-Aktivitäten in Spanien wirkten sich hier vorrangig Investitionen in die Erschließung des südamerikanischen Marktes mindernd aus.



Investitionen in Gebäude und IT-Ausstattung

Von den Investitionen in Höhe von insgesamt 6,9 Millionen Euro (Vj. 7,6) entfiel der Hauptteil auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände. Etwa die Hälfte dieser Aufwendungen betraf bauliche Veränderungen, darunter die Einrichtung des neuen Customer Briefing Centers in Darmstadt und die Niederlassung in Spanien. Ein weiterer Schwerpunkt waren Investitionen in die internen IT-Infrastrukturen und -Technologien, insbesondere die Neuausstattung mit Hardware. Die Finanzanlagen reduzierten sich um 19,9 Millionen Euro, im Wesentlichen bedingt durch die Veräußerung der SAP SI-Anteile.

Finanzkraft nochmals gestärkt

Kennzeichnend für den Software AG Konzern ist seine solide Finanzstruktur. Die Bilanzsumme wuchs auf 510,7 Millionen Euro (Vj. 505,6), wobei das um 25,4 Millionen Euro niedrigere Anlagevermögen im Wesentlichen auf den Verkauf der verbliebenen SAP SI-Anteile zurückzuführen ist.

Mit 119,1 Millionen Euro (Vj. 74,1) erreichte der Bestand an liquiden Mitteln zum Jahresende fast ein Viertel der Bilanzsumme. Unser Eigenkapital erhöhte sich um 54,3 Millionen Euro auf 323,6 Millionen Euro. Daraus resultiert eine nochmals gesteigerte Eigenkapitalquote von 63 Prozent (Vj. 53 Prozent). Bankschulden bestehen nach wie vor nicht.

Bilanzstruktur: Starker operativer Cashflow

Der operative Cashflow – vor den SAP SI-Einnahmen – hat sich im Vergleich zum Vorjahr mit 28,9 Millionen Euro mehr als verdoppelt. Knapp ein Viertel dieser Summe floss in Investitionen. Im Zuge der Restrukturierung zahlten wir 23,4 Millionen Euro aus. Im Vorjahr waren hierfür Rückstellungen von 30,7 Millionen Euro gebildet worden. Der organische Cashflow belief sich 2004 auf 54,7 Millionen Euro (Vj. 55,1). Dies entspricht 13 Prozent des Gesamtumsatzes oder circa 10 Prozent des Unternehmenswertes am Jahresende. Bezogen auf die einzelne Aktie ergibt sich ein Anteil von 2,00 Euro.

Strategische Fortschritte

Weichenstellung für künftiges Wachstum

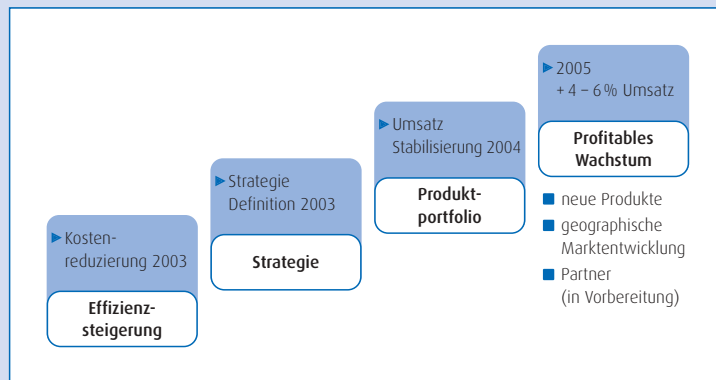
Wesentliche Schwerpunkte unserer Strategie waren:

- Fortgesetzte Effizienzsteigerung zur Erhöhung der Profitabilität
- Fokussierung auf Kernkompetenzen durch Formieren der Business Lines
- Definition und marktgerechte Fortentwicklung des Portfolios
- Geographische Vertiefung und neue regionale Aufteilung zur verstärkten Länderbetreuung
- Diversifizierung in Schwellenländer zur Erschließung der regionalen Wachstumsmärkte.

*Eigenkapital-
quote erreicht
63 Prozent*

Stufen zum profitablen Wachstum

Ziel 2005: profitables Wachstum



Effizienzsteigerung – Erhöhung der Profitabilität

Den Prozess der Effizienzsteigerung durch Fokussierung setzten wir fort. Um die Profitabilität zu erhöhen, hat das Unternehmen den Marktbedarf analysiert und die Zahl der Mitarbeiter den Marktanforderungen angepasst. Dem Umsatzrückgang der letzten Jahre trug die Verringerung der Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung um 35 Prozent im ersten Quartal 2004 Rechnung.

Unternehmensportfolio definiert und ausgebaut

Formieren der Geschäftsbereiche

Seit 2003 ist die Software AG auf die Geschäftsbereiche Enterprise Transaction Systems und XML Business Integration fokussiert. Der Geschäftsbereich Enterprise Transaction Systems konzentriert sich darauf, Kunden bei der Produktivitäts- und Effizienzsteigerung zu unterstützen. XML Business Integration ermöglicht die Integration verschiedenster Kundendaten und -anwendungen. Resultate sind der einheitliche Zugriff auf alle Informationen, sowie die Fähigkeit unterschiedlicher Anwendungen, auf verschiedenen Plattformen miteinander zu kommunizieren.

Im Zuge der Konzentration auf unsere Kerngeschäftsbereiche gliederten wir 2004 marktrelevante Funktionen wie Marketing und Produktmanagement sowie Forschung und Entwicklung direkt in die Geschäftsbereiche ein. Kompetenz, Flexibilität

und Kundenausrichtung erhöhten sich hierdurch nachhaltig. Heute können spezifische Besonderheiten der jeweiligen Geschäftsfelder deutlich intensiver einbezogen werden. Forschung und Entwicklung sind erheblich enger an den Markt gekoppelt. Dies stärkt unsere Fähigkeit, Kundenanforderungen vorausschauend aufzugreifen und unmittelbar in marktgerechte Innovationen umzusetzen. Unsere Marktstellung profitiert hierdurch insbesondere im Feld der rasch fortschreitenden Integration auf Basis von XML-Technologie.

Produktpalette marktgerecht erweitert

Zur Erhöhung der Wertschöpfung unserer Kunden ergänzten wir zielgerichtet die Leistungspalette. Der Geschäftsbereich Enterprise Transaction Systems brachte im ersten Quartal neue Produktpakete auf den Markt. Das dadurch optimierte Angebot verbreitert unsere traditionelle Stellung im Geschäftsfeld der Hohleistungsdatenbanken. Es unterstützt unsere Kunden in der Optimierung, Erweiterung und im Management ihrer Datenbank-Anwendungen und -Plattformen.

Im zweiten Quartal erweiterte die Software AG auch das Portfolio des Geschäftsbereiches XML Business Integration. Integrationspakete ergänzten das bestehende Angebot an Services und Produkten um Technologieplattformen zur Integration von Daten und Informationen. Im Mittelpunkt stehen dabei Systemintegration (Enterprise Legacy Integrator), Datenintegration (Enterprise Information Integrator) und Serviceintegration (Enterprise Service Integrator).

Zur Erweiterung des Integrationsgeschäftes begannen wir mit dem Aufbau eines Bereichs für Business Process Management (BPM). BPM steigert die Effizienz von Unternehmensprozessen entlang der gesamten Wertschöpfungskette eines Unternehmens. BPM ist damit die logische Erweiterung des Integrationsgeschäftes der Software AG auf Unternehmensprozesse.

Zusätzlich zu den horizontalen, marktunspezifischen Produktpaketen kamen im dritten Quartal vertikal ausgerichtete, marktspezifische Integrationslösungen hinzu. Hierdurch schärft die Software AG ihr Profil als Technologie- und Lösungsanbieter. Im ersten Schritt realisierten wir Integrationslösungen für Finanzdienstleister, für das Gesundheitswesen und für öffentliche Verwaltungen. Weitere werden folgen.

Geographische Vertiefung

Mit einer neuen Struktur der internationalen Organisation hat sich das Unternehmen auf Wachstum in traditionellen Märkten und schnelle, effektive Erschließung neuer Märkte ausgerichtet. Drei Regionen betreuen nun die 59 Länder, in denen wir über eigene Niederlassungen oder Vertriebspartner präsent sind. Die besonderen Bedürfnisse der Kunden sowie wirtschaftliche und kulturelle Charakteristika der Ländermärkte lassen sich hierdurch besser bedienen. Die Regionen werden von jeweils einem Mitglied des Vorstands geleitet:

- Region Nordeuropa, USA – umfasst die USA, Kanada, Großbritannien, Skandinavien und Südafrika. Diese Gruppierung fördert die Zusammenarbeit zwischen den englischsprachigen Ländern. Gleichzeitig wird der länderübergreifende Austausch von Wissen und Erfahrungen intensiviert. Das Unternehmen profitiert mit dieser Struktur von den traditionell engen Verbindungen innerhalb des englischsprachigen Kulturkreises.
- Region Süd- und Westeuropa – umfasst Südeuropa und Südamerika. Das Unternehmen nutzt damit nicht nur die gemeinsame sprachliche Basis der Länder, sondern baut das Wachstum auch auf den historisch begründeten engen kulturellen und wirtschaftlichen Verbindungen zwischen Spanien und den südamerikanischen Staaten auf.

- Region Zentral- und Osteuropa, Asien – umfasst die mittel- und osteuropäischen Länder, Russland, den Nahen Osten sowie Asien und Australien. Mit dieser Struktur und der Unterstützung aus Deutschland heraus trägt das Unternehmen den besonderen Charakteristika der Erfolg versprechenden Zukunftsmärkte dieser Staaten Rechnung.

Zukunftsmärkte – Diversifizierung in Schwellenländern

Aufstrebende Wirtschaftsregionen bieten der Software AG aussichtsreiche Chancen. Mit der Verstärkung unseres Engagements in diesen Ländern begannen wir 2004. Der Positionierung in China dient unsere strategische Allianz mit einem chinesischen Partner. Sie ist vorrangig auf den Vertrieb unserer Integrationsprodukte und -lösungen ausgerichtet. Die bisherige Vertriebskooperation in Südafrika ersetzen wir durch eigene Repräsentanzaktivitäten. Gemeinsam mit einem ortsansässigen Unternehmen wurde ein Competence Center in Russland initiiert. Im Mittelpunkt steht hier die Modernisierung von Großrechnern. In Bahrain gründeten wir ein Repräsentanzbüro. Es betreut 20 Kunden in Oman, Qatar, Bahrain, Kuwait, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Saudi Arabien. Nicht zuletzt gelang mit unserer Zweigniederlassung in Chile der Eintritt in den südamerikanischen Markt. Nahezu umgehend führte unsere geographische Diversifizierung zu Erfolgen. In Chile unterstützen wir die Regierung, das Gesundheitsministerium und die chilenische Post. Als weitere Neukunden gewannen wir unter anderem die Regierung von Shanghai und die russische Regierung.

Neustrukturierung der Regionen

Verstärktes Auslandsengagement zeigt Wirkung

Forschung und Entwicklung

Marktgetriebene Innovationen

Den Bereich Forschung und Entwicklung passten wir weiter an die Marktsituation an. Neuentwicklungen entstehen nunmehr verstärkt marktgetrieben. Als Basis dienen dabei bereits in der Praxis erprobte Lösungen, die zu umfassend nutzbaren Applikationen fortentwickelt und in das Gesamtspektrum der Software AG eingegliedert werden.

Diese Aufstellung sichert durchgehende Marktnähe. Spezifische Besonderheiten regionaler und vertikaler Märkte können in vollem Umfang berücksichtigt werden. Dies verkürzt die Zeit der Markteinführung erheblich und stärkt damit die Wettbewerbsfähigkeit der Software AG.

Kundenwünsche dominieren die F&E-Aktivitäten

Fortschritte durch F&E

Zu den wesentlichen Innovationen des vergangenen Geschäftsjahres zählt Enterprise Information Integrator (EII). Die Software AG entwickelte damit ein Paket, das ursprünglich dem Wunsch amerikanischer Kunden nach einem Single View entsprach.

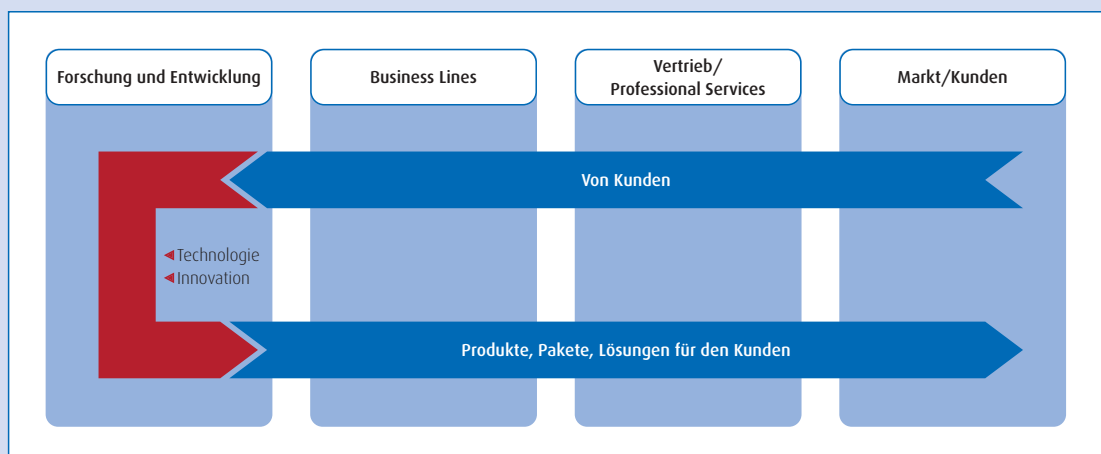
Es bietet Zugriff auf unterschiedliche Daten über verschiedene Systeme aus einer Hand. 2004 wurde das Paket erweitert und zu einer generell einsetzbaren Plattform ausgebaut.

Weitere Produktentwicklungen sind Replication und ISF. Replication entstand ebenfalls aus dem Kundenbedarf, Änderungen an einem Datensatz automatisch in identische Datensätze auf Servern weltweit zu übertragen und somit netzwerkweit mit Echtzeit-Datensätzen arbeiten zu können. ISF ist eine E-Government-Lösung, mit der Behörden dem Bürger online Services zur Verfügung stellen, mit der administrative Vorgänge selbstständig durchgeführt werden können. Ursprünglich in England entwickelt, wird diese Lösung derzeit bei der Stadt Gießen implementiert.

Kooperation mit Potenzial

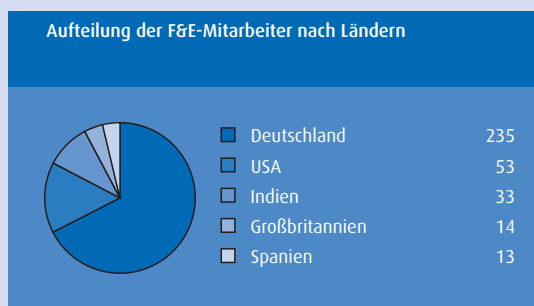
Zur Optimierung ihrer Produkte ist die Software AG im Jahr 2004 eine Technologiepartnerschaft mit der Ontoprise GmbH eingegangen. Im Mittelpunkt steht die semantische Interpretation von Unternehmensdaten im Single View.

Reverse Engineering



F&E-Standorte weltweit

Um mit ihren Lösungen und Paketen stets auf neuem Stand zu sein, investierte die Software AG 16,5 Prozent ihrer Einnahmen aus Lizenzen und Wartung in Forschung und Entwicklung. Mit diesem Prozentsatz entspricht die Software AG brancheninternen Best-Practice-Überlegungen. In fünf Ländern arbeiteten 348 Mitarbeiter an innovativen Produkten, die Kundenanforderungen vorausschauend aufgreifen.



F&E Auszeichnungen

Leser der amerikanischen Zeitschriften XML Journal und Web Services Journal wählten Produkte der Software AG in 14 der insgesamt 23 Kategorien auf Platz 1. In der Schweiz realisierten wir die Integration der zentralen Datenbanklösung des Schweizer Bundesamtes für Strassen mit allen dezentralen und heterogenen Lösungen kantonaler Straßenverkehrsämter. Mit Hilfe von EntireX konnten auf verschiedenen Betriebssystemplattformen basierende Applikationen der Straßenverkehrsämter nahtlos an das in Bern betriebene zentrale Fahrberechtigungsregister angebunden werden. So ist ein reibungsloser Datenfluss im Dialogverfahren möglich. Hierfür wurde die Software AG vom Business Integration Journal als „Runner Up“ für die beste EAI-Lösung ausgezeichnet.

Vertrieb und Marketing

Stellung im Markt verbreitert

Auch den Bereich Marketing und Vertrieb hat die Software AG umstrukturiert. Dem neuen Konzept der marktnahen Geschäftsbereiche folgend, wurde das Zentralmarketing aufgelöst und in die beiden Geschäftslinien eingegliedert. Unseren Marketing-Fachleuten ist es nun besser möglich, ihre Aktivitäten effektiv und zielgenau auf die Anforderungen der Segmente Enterprise Transaction Systems und XML Business Integration abzustimmen. Alle Marketingprogramme werden in enger Abstimmung mit unseren Landesniederlassungen geplant und durchgeführt.

Um die Angebote der Software AG noch genauer auf die Kundenbedürfnisse abzustimmen, internationalisierten wir unser Customer-First-Programm. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass Kundennähe und Marktkenntnis auf allen Ebenen gefestigt und Kundenwünsche schnell aufgegriffen werden. Eine neue weltweite Software AG Customer Knowledge Base hilft dabei, den Kunden das Wissen unseres global vernetzten Unternehmens optimal anzubieten.

Die Internetpräsenz der Software AG wurde 2004 erneuert, wobei sowohl die neue Firmenidentität als auch die Unternehmensstrategie einfließen. Weiterhin unterstützte der Bereich Marketing Aktivitäten wie beispielsweise die Software AG User Groups, Produktvorstellungen, die Teilnahme an Seminaren und Konferenzen sowie die Präsenz auf Messen. All diese Aktivitäten sind darauf ausgelegt, den Markt über Produkte und Lösungen der Software AG kompetent und seriös zu informieren. Zur Ergänzung des eigenen Vertriebs verbreiterten wir das Partnernetzwerk, dessen Bedeutung künftig wachsen soll.

Marketing und Vertrieb direkt den Geschäftsfeldern zugeordnet

Hohe Präsenz in den Medien

Intensivierung der PR-Maßnahmen

Um die Sichtbarkeit des Unternehmens in der Kundenbasis und in der breiten Öffentlichkeit kosteneffizient zu erhöhen, haben wir Public Relations und Investor Relations getrennt. Diese Aufteilung zeigte umgehend messbare Erfolge. Die Auflage der Artikel, die über die Software AG berichten, stieg in Deutschland um 800 Prozent an. Fand die Medienberichterstattung zuvor überwiegend in Lokal- und Onlinemedien statt, konnte diese Basis um meinungsbildende Wirtschafts-Key-Medien erweitert werden. Regelmäßig berichten nun Financial Times Deutschland, Frankfurter Allgemeine Zeitung und das Handelsblatt über das Unternehmen. Führende Agenturen wie Bloomberg, Dow Jones, dpa-AFX sowie Reuters informieren weltweit über die Software AG. Darüber hinaus steht das Unternehmen durch seine Struktur in Kontakt mit den weltweit wichtigsten Medien. Die TV-Präsenz des Vorstandsvorsitzenden bei Bloomberg, CNBC und dem spanischen Wirtschaftssender „Encuentras a fondo“ unterstreicht die internationale Aufmerksamkeit, die der Software AG zu Teil wird.

Optimierte Strukturen im Topmanagement

Marketing und Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung haben wir eng vernetzt. Hierzu veränderten wir im Berichtsjahr die internen Führungsstrukturen. An die Stelle des zentralen Chief Technology Officer traten zwei „Vice Presidents“. Analog zur Ausrichtung auf die Geschäftsbereiche verantworten sie jeweils die F&E für Enterprise Transaction Systems bzw. XML Business Integration. Nach gleichem System ist die Führung für Marketing und Produktmanagement aufgebaut. Alle vier „Vice Presidents“ gehören der erweiterten Geschäftsleitung an und sind damit direkt an den Entscheidungsprozessen des Vorstands beteiligt.

In der Führungspyramide folgen das Führungskräfte-Team mit Vertretern aus den sechs für die Software AG wichtigsten Ländern sowie das Direct Reports Board der 45 leitenden Mitarbeiter weltweit. Die insgesamt 60 leitenden Mitarbeiter absolvieren jeweils fünf Kundenbesuche pro Quartal. Dies festigt die Verknüpfung von Markt und Strategie.

Neue Topmanagement-Struktur



Vorstand und Aufsichtsrat

Veränderungen im Vorstand und Aufsichtsrat

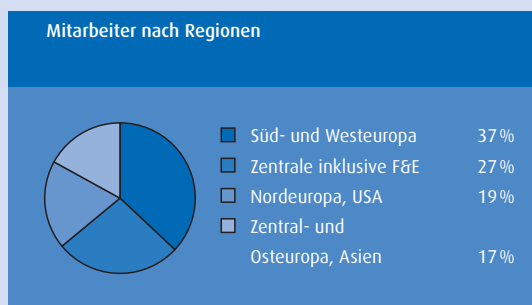
Auf der ordentlichen Hauptversammlung wurde Dr. Andreas Bereczky als Nachfolger von Dr. Peter Lex in den Aufsichtsrat gewählt. Als Vertretung der Arbeitnehmer ergänzt Monika Neumann den Aufsichtsrat. Sie folgte Karl-Heinz Hageni.

Dr. Peter Mossack und Gary Voight schieden aus dem Vorstand aus. Mit Wirkung zum 1. April 2005 berief der Aufsichtsrat Dr. Peter Kürpick in den Vorstand. Er verantwortet künftig die Business Line und Forschung und Entwicklung für das Integrationsgeschäft der Software AG.

Personal

Mitarbeiterstruktur spiegelt Internationalität

Die Restrukturierung konnte schneller als geplant abgeschlossen werden. In der zweiten Jahreshälfte stieg die Zahl der Mitarbeiter bereits wieder leicht an. Gestärkt wurde insbesondere die Personalstruktur in kundennahen Bereichen. Zum Stichtag 31. Dezember 2004 beschäftigte die Software AG – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – konzernweit 2.438 Mitarbeiter, 139 weniger als am gleichen Tag des Vorjahres. Analog unserer internationalen Aufstellung arbeiten zwei Drittel der Beschäftigten außerhalb Deutschlands.



Mit der weltweiten Koordination des Personalwesens befasste sich 2004 unter anderem die internationale Konferenz der Personalabteilung der Software AG. Personalverantwortliche aus allen Regionen erarbeiteten neue Wege der Kooperation. Die ersten Projekte, darunter eine konzernweite Richtlinie für die Entsendung von Mitarbeitern in das jeweilige Ausland, setzten sie noch im Jahr 2004 um.

Die Mitarbeiter sind ein wichtiges Kapital der Software AG. Entsprechend hoch ist der Stellenwert der Weiterbildung. Investitionen koppeln wir hier nicht an Beschäftigtenzahlen. So stiegen die Aufwendungen für Weiterbildung in Deutschland trotz rückläufiger Mitarbeiterzahl um 4 Prozent.

Als Partner der Technischen Universität Darmstadt engagiert sich die Software AG im Pilotprojekt ProIT Professionals. Zentraler Punkt ist die Entwicklung praxisgerechter Bildungsinhalte und generalisierbarer Bewertungssysteme in der IT-Ausbildung. Vorrangig soll die Qualität der Bachelor- und Master-Studiengänge sichergestellt werden.

Wandel in der Unternehmenskultur

Operative und organisatorische Fortschritte verbinden wir mit internem Kulturwandel. Kundenorientierung, Austausch von Best-Practice-Lösungen und Zusammenarbeit im Team gewinnen an Gewicht. Intentionen und Maßnahmen der strategischen Neuausrichtung wurden offen kommuniziert. Den Mitarbeitern ermöglichte dies sowohl fundierte Einschätzungen als auch Verständnis für Veränderungen – Motivation und Engagement wurden gestärkt. Dem offenen Dialog diente auch eine Mitarbeiterbefragung, die Verbesserungspotenziale aufzeigen sollte.

Der interne Wandel erweiterte die Rolle des Headquarters. So unterstützt beispielsweise das neu initiierte Customer Briefing Center (CBC) die Länder beim qualifizierten Ausbau wesentlicher Kundenbeziehungen. Konzernweit führt es strategische Kundendaten zusammen und forciert Besuche internationaler Schlüsselkunden in der Unternehmenszentrale.

*Einsatz für
Aus- und
Weiterbildung*

*Headquarter
öffnet sich den
Kunden weltweit*

Risikobericht

Risiken durch Rechtsstreitigkeiten

Im Zuge der Fortentwicklung der Rechtsprechung zum Patentrecht in den USA und in der Europäischen Union wird Software zunehmend dem Patentschutz unterworfen. Damit wird auch die Software AG in Patentrechtsverfahren einbezogen. Zurzeit laufen zwei solcher Rechtsstreitigkeiten in den USA. Für beide Verfahren sind Rückstellungen gebildet worden. Detaillierte Informationen enthält der Anhang des Konzernabschlusses.

Darüber hinaus besteht das Risiko, im Zusammenhang mit Vertriebsstreitigkeiten in Gerichtsverfahren einbezogen zu werden. Die Software AG befand sich mit einem israelischen Softwarehaus in einer solchen rechtlichen Auseinandersetzung. Der Rechtsstreit endete im Januar 2005 durch Vergleich. Die zu zahlende Vergleichssumme ist im Jahresabschluss 2004 in voller Höhe berücksichtigt.

Risiken durch US-Exportbestimmungen

Die US-Exportkontrolle an Länder unter US-Embargo oder an Geschäftspartner, die auf der US-Sperlliste stehen, tangiert unsere Forschung und Entwicklung in den USA. Die US-Exportbestimmungen greifen auch bei Produkten, die lediglich US-amerikanische Bestandteile enthalten. Die Software AG unterhält unter anderem in den USA ein Forschungszentrum. Wenn dieses Zentrum mit mehr als 10 Prozent an der Entwicklung von Produkten des Unternehmens beteiligt ist, fällt dieses Produkt unter die Gesetze und Bestimmungen der USA, die die Exportkontrolle regeln. Die Software AG, die Kunden in mehr als 70 Ländern weltweit hat, sichert sich gegen diese verschärften Exportkontrollen durch eine Reduktion des Anteils der Forschung des amerikanischen Forschungszentrums auf unter 10 Prozent ab.

Sicherung von Akquisitionen

Teil der Wachstumsstrategie der Software AG ist die Akquisition von Unternehmen zur Erweiterung des Technologieangebotes. Die Software AG hat zur Sicherstellung einer erfolgreichen Akquisition in der Prä- und in der Post-Akquisitionsphase Prozesse definiert.

- Prä-Akquisitionsphase: Die Auswahl eines möglichen Akquisitionsobjektes erfolgt unter genauer Analyse des wirtschaftlichen Zustandes. Darüber hinaus wird intensiv analysiert, ob die Technologie eine logische und konsistente Erweiterung unserer Strategie darstellt und ob die Unternehmenskultur des zu erwerbenden Unternehmens mit der der Software AG kompatibel ist.
- Post-Akquisitionsphase: Um mögliche Problemfelder schnellstmöglich zu erkennen, findet eine enge Kontrolle von Finanzen, Rechtsfragen, Forschung und Entwicklung, Vertrieb, Marketing und interner Kommunikation statt.

Verlust von Wissensträgern

Die Software AG ist Technologieführer in der Entwicklung von Technologien im Bereich Hochleistungsdatenbanken und Integration. Daher sind die Wissensträger in Forschung und Entwicklung Ziel von Abwerbungsversuchen durch die Konkurrenz. Die Software AG sichert sich gegen diese Abwerbungsversuche durch folgende Maßnahmen ab:

- Identifikation der Wissensträger
- Motivation
- (teilweise) Vereinbarung einer Wettbewerbsklausel.

Wechselkursrisiken

Als international operierendes Unternehmen ist der Software AG Konzern in unterschiedlichen Währungsräumen tätig und damit Wechselkursrisiken ausgesetzt. Auf Grundlage interner Richtlinien werden derivative Finanzinstrumente eingesetzt, um Auswirkungen von Wechselkursänderungen zu reduzieren. Neben der Absicherung von bestehenden Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten werden mit den Sicherungsinstrumenten auch geplante Zahlungsströme sowie Ergebnisse einzelner Konzerngesellschaften, die in Fremdwährung erwirtschaftet werden, gegen Wertänderungen durch Wechselkursschwankungen abgesichert.

Ausblick

Weltwirtschaft wächst weiterhin dynamisch

Für 2005 wird ein Weltwirtschaftswachstum von gut 4 Prozent erwartet. Damit würde die globale Konjunktur nach 5 Prozent in 2004 zwar an Schwung verlieren, jedoch nach wie vor überdurchschnittlich zulegen. Fördernde Impulse liefern weiterhin die Vereinigten Staaten und die asiatischen Schwellenländer. Der IWF erwartet einen Anstieg von 3,5 Prozent in den USA und 7,5 Prozent in China. Der Euroraum bleibt aufgrund nachlassender Exportdynamik hinter der Weltkonjunktur zurück, setzt aber seinen leichten Aufschwung fort. Nach Prognosen der Europäischen Zentralbank (EZB) ist hier ein Wirtschaftswachstum von 1,9 Prozent möglich.

In Deutschland wird es darauf ankommen, ob die Binnennachfrage den vom Export getragenen Aufschwung stützt. Da die Intensität des internationalen Wachstums nachlässt, könnten sich die Exportimpulse abschwächen. Die OECD prognostiziert der deutschen Wirtschaft vor diesem Hintergrund ein Wachstumsplus von 1,4 Prozent.

Positive Aussichten für den IT-Markt

Nach Berechnungen des Marktforschungsinstituts Forrester Research wird der weltweite IT-Markt bis 2008 jährlich um 6 Prozent zunehmen. Auch die Marktforscher von IDC erwarten für 2005 ein Wachstum in dieser Höhe. Überproportional dürften die Regionen Zentral- und Osteuropa sowie die aufstrebenden asiatischen Staaten zulegen. Nach einer Studie des Marktforschungsinstituts Global Insight wird der osteuropäische Markt bis 2007 jährlich um 11,9 Prozent, der chinesische um 9,3 Prozent expandieren.

*Prognosen
erwarten
wachstums-
starken
IT-Markt*

Die USA bleiben aussichtsreich, für Westeuropa prognostiziert IDC leichtes Wachstum. EITO-Berechnungen zufolge zieht der westeuropäische IT-Markt 2005 um 4,2 Prozent an. Für Deutschland sagt EITO ein IT-Wachstum um 4,1 Prozent voraus. Mit einem Anstieg von 5,5 Prozent – bezogen auf Software und IT-Dienstleistungen – rechnet der Bundesverband Bitkom. Die IT-Branche würde sich damit 2005 besser entwickeln als die Gesamtwirtschaft.

Software besonders gefragt

Integration bleibt das Schwerpunktthema für die IT. Zunehmende Vernetzung der Unternehmen und verknüpfte Geschäftsprozesse werden die Nachfrage nach Software und IT-Services treiben. Verknüpfung einzelner Applikationen und effizienter Zugang zu vorhandenen Informationen stehen auf der Prioritätenliste weiterhin oben an. Zunehmend gefragt ist flexible, auf die individuelle Kundensituation zugeschnittene Software, die sich dem individuellen Geschäftsverlauf und der Fortentwicklung des Anwenders anpasst.

Profitables Wachstum erwartet

Für 2005 strebt die Software AG ein Umsatzwachstum von 4 bis 6 Prozent an. Mittelfristig ist ein zweistelliges Umsatzwachstum möglich. Dabei gehen wir davon aus, dass steigende Umsätze mit XML-Integrationslösungen den stabilen Umsatz im Großrechnerbereich ergänzen werden. Der Schwerpunkt liegt weiterhin auf profitabilem Wachstum.

*Integrations-
geschäft liefert
steigende
Beiträge*

Wir planen gleich bleibend hohe Margen und rechnen für 2005 mit einem operativen Free Cashflow von etwa 2 Euro pro Aktie.

Im Mittelpunkt des Geschäftsfeldes ETS steht weiterhin die Festigung unseres breiten Kundenbestands. Gleichzeitig werden wir die Chancen im lukrativen Cobol-Markt nutzen. In der XML Business Integration sehen wir wesentliches Potenzial in Branchenlösungen. Unser Go-To-Market-Modell werden wir vorrangig in Richtung Business Value Selling und Entscheideransprache ausbauen.

Engagement in Emerging Markets

Zusätzliche Impulse erwarten wir aus der Erschließung neuer Vertriebsgebiete, insbesondere in den aufstrebenden Ländern. Bei der Nutzung geographischer Wachstumspotenziale verfolgen wir einen doppelten Ansatz: Präsenz durch eigene Gesellschaften und über Partner. Potenzial sehen wir in China, Osteuropa, Russland und vor allem in Südamerika.

Zusätzliche Stärke durch Partner

Wachstum aus eigener Kraft ergänzen wir durch Kooperationen und Akquisitionen. Im Vordergrund steht dabei nicht der Zukauf von Umsatz. Vielmehr wollen wir technologische Komponenten generieren, die unsere Leistungen fördern und fortentwickeln. Dies impliziert, dass wir uns auf Zukäufe überschaubarer Größenordnung beschränken und damit zugleich reibungslose Integration sicherstellen.

Nachtragsbericht

Sabratec-Software komplettiert die Portfolios

Im Februar 2005 hat die Software AG die Sabratec Ltd. übernommen. Neben der israelischen Muttergesellschaft erwarben wir auch die New Yorker Vertriebsgesellschaft des Unternehmens. Die auf Hostsysteme ausgelegte Integrationssoftware der Sabratec ergänzt unsere ETS- und Integrationsportfolios. Somit entspricht die Akquisition unserer Strategie, das Angebot der Software AG durch Zukauf passender Technologien zielgerichtet abzurunden.

Fujitsu und Software AG beschließen strategische Allianz

Fujitsu Limited und die Software AG haben am 28. Februar 2005 einen Vertrag für die gemeinsame Entwicklung, Vermarktung und den Vertrieb eines Angebotes für Service Oriented Architecture abgeschlossen.

Fujitsu und Software AG wollen ihre komplementären Technologieplattformen und ihr globales F&E-Know-how nutzen, um ein technisches Verfahren mit integrierten Metadaten Speichern anzubieten. Dadurch können Anwender die Entwicklungszeiten verkürzen, die Produktivität verbessern und die notwendige Flexibilität schaffen, um den sich verändernden Geschäftsanforderungen gerecht zu werden. Im Rahmen dieser Partnerschaft planen Fujitsu und die Software AG im Sommer 2005 mit einem gemeinsamen Angebot auf den Markt zu kommen. Die Software AG vertreibt bereits den Interstage Business Process Manager, die Business-Process-Management-Lösung von Fujitsu.