

# **Halbjahresbericht 2021/2022**

**(01. Dezember 2021 bis 31. Mai 2022)**

**ServiceWare SE, Idstein**



## Brief der Geschäftsführung\*

*Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre der Serviceware SE,*

Künstliche Intelligenz (Artificial Intelligence, AI) revolutioniert die Arbeitswelt und bietet vielfältige Chancen, Qualität, Geschwindigkeit, Effizienz und Automatisierung von Serviceprozessen weiter zu verbessern. Bei Serviceware haben wir die Potenziale von AI früh erkannt, treiben Entwicklungen im eigenen Kompetenzzentrum AI in Darmstadt voran und implementieren Anwendungen mit Künstlicher Intelligenz in unsere innovative und einzigartige ESM-Plattform. Wir haben unsere ESM-Plattform auch im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 plangemäß weiter ausgebaut. Mit dem Solution Bot ist ein weiteres Produkt aus der Kooperation des Kompetenzzentrum AI mit der TU Darmstadt entstanden, mit dem wir unsere ESM-Plattform um weitere AI-Features ergänzt haben. Anfragen per Chat werden während der Eingabe mit Hilfe von Intent Recognition geprüft und Antworten aus verschiedenen Quellen angeboten. Anfragen können so automatisiert beantwortet und Serviceteams entlastet werden. Zudem haben wir mit dem Release von Serviceware Performance 9.2 das Corporate Performance Management mit unserem neuen Performance AI Modul auf eine neue Stufe gehoben. Unsere ESM-Plattform beinhaltet nunmehr bereits sechs AI-Komponenten, mit denen Kunden bei der Automatisierung ihrer Serviceprozesse unterstützt werden.

Wir waren in der Berichtsperiode weiter erfolgreich in der Gewinnung von Großunternehmen und Konzernen als Neukunden. Unter anderem entschieden sich ein international führender Mineralölkonzern aus Amerika sowie ein österreichisches Technologieunternehmen für den Einsatz von Serviceware Financial und bei einer deutschen Großbank werden die Plattformmodule Serviceware Knowledge und Serviceware Processes implementiert.

Unsere Plattformstrategie zahlt sich für uns immer mehr aus und wir tragen die Früchte unserer jahrelangen Aufbauarbeit. Es gelingt uns vermehrt Cross-Selling-Potenziale zu realisieren und Synergien zu heben, sowohl bei neuen Kunden als auch Bestandskunden. Mehr als die Hälfte der neuen Kunden entscheidet sich für zwei oder gleich mehrere Module von Serviceware. Wir verzeichnen eine hohe Nachfrage nach unseren Modulen zum Management von IT- und Shared Services als auch nach denen zur Qualitätssteigerung gleichermaßen.

Unsere Halbjahreszahlen waren deutlich geprägt von der Transformation unseres Geschäftsmodells von einmaligen Lizenzabrechnungen zu einem SaaS-Geschäftsmodell mit monatlich wiederkehrenden Erlösen. Im Bereich SaaS/Service war der Umsatzanstieg mit 21,1 Prozent auf 22,8 Mio. Euro (Vj. 18,8 Mio. Euro) einmal mehr deutlich überproportional. Inzwischen machen die SaaS/Service-Erlöse rund 54 Prozent der Gesamtumsätze von Serviceware aus. Der weitere Ausbau des Geschäftsbereichs SaaS/Service gehört zu einem der strategischen Schwerpunkte von Serviceware. Wir verfügen hier über enorme Wachstumspotenziale, die mit einer erhöhten Planbarkeit unserer Geschäftsentwicklung einhergehen. Entsprechend deutlich erhöht hat sich auch unser Auftragsbestand, der sich im Wesentlichen aus den erhaltenen Anzahlungen für Wartungs- und SaaS-Verträgen bildet. Hier verzeichnete Serviceware einen Anstieg um rund 24,0 Prozent auf 32,8 Mio. Euro. Basis unseres langfristigen Erfolgs sind zudem engagierte und hervorragend qualifizierte Mitarbeiter. Die Mitarbeiterbindung genießt bei Serviceware einen hohen Stellenwert. Das spiegelt sich auch in einer hohen Mitarbeiterzufriedenheit wider, für die wir erneut prämiert worden sind (Näheres unter 1.4). Unser Gesamtumsatz stieg zwischen Dezember 2021 und Mai 2022 um 4,8 Prozent von 40,2 Mio. Euro auf 42,2 Mio. Euro. Im zweiten Quar-

---

\* In diesem Halbjahresbericht wird aus redaktionellen Gründen vornehmlich das generische Maskulin verwendet. Dies dient der besseren und verständlichen Lesbarkeit. Mit der Verwendung des generischen Maskulin schließt Serviceware im Sinne der Gleichbehandlung alle Geschlechter mit ein.

## Konzern-Zwischenbericht

tal haben wir in Bezug auf die Umsatzerlöse mit 21,2 Mio. Euro ein weiteres Rekordquartal erzielt. Für das Gesamtjahr 2021/2022 bleiben wir weiterhin optimistisch und erwarten nach wie vor einen Zuwachs von rund 10 Prozent beim Umsatz sowie ein weiter verbessertes EBITDA. Zum Bilanzstichtag lag unser EBITDA bei -0,17 Mio. Euro nach +0,95 Mio. Euro in der Vorjahresperiode. Ergebnisbelastend wirkten hohe Vorlaufkosten für den Ausbau des Geschäftsbereichs SaaS/Service sowie Kosten für die Ausrichtung auf strategisches Neukundengeschäft. Mittel- bis langfristig erwartet Serviceware hierdurch jedoch deutlich positive Ergebniseffekte. Weitere erfolgreiche Abschlüsse nach Ende der Berichtsperiode sind Beleg dafür, dass wir mit dem weiteren Ausbau des SaaS-Geschäfts langfristig auf Erfolgskurs sind.

Wir sehen uns mit unserer ESM-Plattform hervorragend für weiteres Wachstum am Markt aufgestellt. Wir verfügen über ein starkes Team, wollen unseren Marktanteil weiter ausbauen und Kunden bei der Digitalisierung ihrer Serviceprozesse unterstützen. Als Wachstumstreiber fungieren langfristige Entwicklungen wie die Trends zur Digitalisierung und Kostentransparenz bei Serviceprozessen.

Herzlichst,

Dirk K. Martin  
(CEO)

Harald Popp  
(CFO)

Dr. Alexander Becker  
(COO)

## 1 Konzern-Zwischenlagebericht 1. Halbjahr 2021/2022

### 1.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

In der ersten Hälfte des Serviceware-Geschäftsjahres 2021/2022 hat sich durch den Kriegsausbruch in der Ukraine die ohnehin durch die Corona-Pandemie geprägte unsichere Lage der vergangenen Jahre weiter verschärft, sodass eine belastbare Prognose schwer möglich ist. Zwar sind die Restriktionen zur Eindämmung der Corona-Pandemie nahezu vollständig aufgehoben, jedoch bleibt das Infektionsgeschehen dynamisch. Trotz mehrheitlich milder Krankheitsverläufe ergeben sich daraus temporär sehr hohe Krankenstände, die das Potenzial haben, ganze Teilbereiche der Wirtschaft oder Lieferketten zum Stillstand zu bringen. Verschärft wird dies durch die vom russischen Angriff ausgelösten Verwerfungen. Zu nennen sind hier, neben der direkten Unterbrechung von Lieferketten, die Sanktionen gegen Russland bzw. russische Gegensanktionen, insbesondere im Energiesektor, mit Auswirkungen auf nahezu alle Gesellschafts- und Wirtschaftsbereiche.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostiziert in seiner letzten Veröffentlichung vom April 2022<sup>1</sup> nach einem globalen Wachstum von 6,1 Prozent im Jahr 2021 eine Wachstumsrate von 3,6 Prozent für das laufende Jahr 2022<sup>2</sup>. Für den Euro-Raum rechnet der IWF mit einer Steigerung von 2,8 Prozent, nach einem Plus von 5,3 Prozent im Vorjahr. Damit korrigiert der IWF seine Prognose im Vergleich zur im Januar getroffenen Prognose von 4,4 Prozent für die globale Wirtschaft und 3,9 Prozent für den Euro-Raum spürbar nach unten.

Die deutsche Wirtschaftsleistung ist zunächst moderat ins neue Jahr gestartet. Nach Mitteilung des Statistischen Bundesamtes (Destatis) lag das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im 1. Quartal 2022 – preis-, saison- und kalenderbereinigt – um 0,2 Prozent über dem vierten Quartal 2021<sup>3</sup>. Der Rückgang des Vorquartals (-0,3 Prozent) konnte damit nicht egalisiert werden, auch wenn ein Abrutschen der Wirtschaftsentwicklung in eine Rezession vermieden werden konnte. Im Vorjahresvergleich war das BIP im 1. Quartal 2022 preis- und kalenderbereinigt 3,8 Prozent höher als im 1. Quartal 2021, in dem die deutsche Wirtschaft noch stark von den Auswirkungen der zweiten Welle der Corona-Pandemie getroffen worden war.

Die Inflation hat im ersten Halbjahr 2022 deutlich zugelegt. Nachdem der auf das Gesamtjahr berechnete Wert für das Jahr 2021 noch bei 3,1 Prozent lag, betrug die laufende Inflationsrate in Deutschland im Dezember 2021 bereits 5,3 Prozent. Mit dem Ausbruch des Ukraine-Kriegs stieg die Inflationsrate sprunghaft auf über 7,0 Prozent an und hält sich seitdem auf hohem Niveau. Für den Juni erwartet das Statistische Bundesamt zur Zeit der Erstellung dieses Berichtes einen Wert von 7,6 Prozent<sup>4</sup>.

Infolge des schwachen ersten Quartals und der erhöhten Risikofaktoren haben die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute Deutschlands in ihrem gemeinsamen Frühjahrsgutachten ihre Prognose für das Jahr 2022

---

<sup>1</sup> Eine Aktualisierung der Prognose durch den IWF wird üblicherweise im Juni oder Juli vorgenommen. Diese lag zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts noch nicht vor. Aus Konsistenzgründen verwenden wir trotzdem weiterhin die Prognose des IWF als Referenzpunkt.

<sup>2</sup> Gemäß Internet-Veröffentlichung des IWF aus dem April 2022, veröffentlicht unter:  
<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/04/19/world-economic-outlook-april-2022>

<sup>3</sup> Gemäß Internet-Veröffentlichung des Statistischen Bundesamtes vom 25. Mai 2022, veröffentlicht unter:  
[https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/05/PD22\\_215\\_811.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/05/PD22_215_811.html)

<sup>4</sup> Gemäß Internet-Veröffentlichung des Statistischen Bundesamtes vom 29. Juni 2022, veröffentlicht unter:  
[https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/06/PD22\\_272\\_611.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/06/PD22_272_611.html)

gegenüber dem Herbstgutachten deutlich um 2,1 Prozentpunkte auf ein Wachstum von nunmehr 2,7 Prozent reduziert<sup>5</sup>.

### 1.2 Branchenentwicklung

Der Ausblick auf das Gesamtjahr 2022 ist für die ITK-Branche trotz der vielfältigen aktuellen Herausforderungen in den Weltmärkten weiterhin positiv. Derzeit geht der Branchenverband Bitkom von einem robusten Wachstum von 4,7 Prozent aus<sup>6</sup>. Dies übertrifft sogar die Prognose vom Jahresanfang, als ein Wachstum von 4,2 Prozent erwartet worden war<sup>7</sup>. Wachstumstreiber ist dabei der für Serviceware wichtige und relevante Markt der Informationstechnik, der aus den Segmenten IT-Hardware, Software und IT-Services besteht, für den ein überdurchschnittliches Wachstum von 6,7 Prozent erwartet wird.

Dennoch steigt auch in der ITK-Branche zunehmend die Verunsicherung. Zwar beurteilten die ITK-Unternehmen im Juni 2022 ihre Geschäftslage insgesamt als sehr gut, jedoch herrscht nur in wenigen Unternehmen das Vertrauen, dass sich der bisherige Aufwärtstrend fortsetzt. Der Teilindex für die Erwartungen an die kommenden sechs Monate lag nur schwach im Plus (2,9 Punkte) und damit deutlich niedriger als in den Monaten vor Beginn des russischen Überfalls auf die Ukraine. „Trotz der zunehmenden Unsicherheiten bleibt die Aufgabe bestehen, Wirtschaft und Verwaltung schnell und umfassend zu digitalisieren. Viele Unternehmen haben erkannt, wie herausragend wichtig eine resiliente IT in diesen Zeiten ist. War es in den ersten Jahren der Pandemie der Consumer-Bereich, wird das Branchenwachstum jetzt von Unternehmensinvestitionen getragen“, bleibt Bitkom-Präsident Achim Berg jedoch grundsätzlich optimistisch<sup>8</sup>.

---

<sup>5</sup> Gemäß Internet-Veröffentlichung des ifo Instituts vom 13. April 2022 unter:  
<https://www.ifo.de/publikationen/2022/aufsatz-zeitschrift/von-der-pandemie-zur-energiekrise-wirtschaft-und-politik-im>

<sup>6</sup> Gemäß Internet-Veröffentlichung aus dem Juli 2022:  
[https://www.bitkom.org/sites/main/files/2022-07/Bitkom-Charts\\_Halbjahres-Konjunktur\\_06.07.22.pdf](https://www.bitkom.org/sites/main/files/2022-07/Bitkom-Charts_Halbjahres-Konjunktur_06.07.22.pdf)

<sup>7</sup> Gemäß Internet-Veröffentlichung aus dem Januar 2022:  
<https://www.bitkom.org/Marktdaten/ITK-Konjunktur/ITK-Markt-Deutschland.html>

<sup>8</sup> Gemäß Internet-Veröffentlichung aus dem Juli 2022:  
<https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Konjunktur-Multiple-Krise-belastet-Digitalgeschaef>

## 1.3 Kennzahlen des Abschlusses zum 31. Mai 2022

In TEUR	01. Dezember bis 31. Mai		Veränderung	% <sup>9</sup>
	2021/2022	2020/2021		
Umsatzerlöse	42.179	40.248	1.931	4,8
davon SaaS/Service	22.754	18.793	3.961	21,1
EBITDA	-170	951	-1.120	>-100
EBIT	-2.078	-623	-1.454	>-100
Finanzergebnis	-77	-62	-15	24,6
Periodenergebnis vor Steuern	-2.155	-685	-1.470	>-100
Ertragssteuern	-253	244	-497	>-100
Periodenergebnis nach Steuern	-2.407	-441	-1.967	>-100

Hinweis: Alle Zahlen in diesem Bericht sind nach kaufmännischer Regel auf Tausender gerundet. Bei Summenbildung kann es dadurch zu Rundungsdifferenzen kommen.

## 1.4 Wesentliche Ereignisse im Serviceware-Konzern

**Internationale Aktivitäten und Highlights aus Kundenprojekten:** Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 konnte Serviceware eine Vielzahl von Kundenprojekten weltweit gewinnen, darunter eine weiter zunehmende Anzahl an Großunternehmen und Konzernen. Im Rahmen seiner internationalen Expansionsstrategie hat Serviceware zudem weitere strategische Weichen für das langfristige Wachstum der Gesellschaft gestellt.

Eine deutsche Großbank hat sich für den Einsatz der Plattformmodule Serviceware Knowledge und Serviceware Processes aus der einzigartigen ESM-Plattform von Serviceware entschieden. Die Module von Serviceware unterstützen den Kunden bei der Einführung einer integrierten und automatisierten End-to-End-Plattform für interne HR-Services, sodass sich sämtliche HR-Prozesse voll digitalisiert unternehmensweit standardisieren und transparent abbilden lassen. Zudem sorgen umfangreiche Self-Service-Funktionen dafür, dass An- und Rückfragen vermieden werden, wodurch Kosten signifikant gesenkt werden und Zeit eingespart wird. Die Implementierung beim Kunden ist bereits gestartet und verläuft plangemäß.

Ein weltweit führender amerikanischer Mineralölkonzern hat sich für den Einsatz von Serviceware Financial entschieden. Zahlreiche Funktionen und Tools für das End-to-End-IT-Finanzmanagement unterstützen das Unternehmen bei der effizienten Gestaltung der IT-Planungsprozesse. Serviceware konnte sich bei der Ausschreibung gegen zahlreiche internationale Wettbewerber durchsetzen. Die Planungsphase und das Partner-Onboarding konnten bereits erfolgreich abgeschlossen und erste Lieferungen umgesetzt werden. Die Implementierung beim Kunden verläuft planmäßig.

Der Rollout von Serviceware Knowledge in allen weltweiten Kontaktcentern einer internationalen Airline ist erfolgreich abgeschlossen worden. Den mehreren tausend Mitarbeitern im Kundenservice der Fluggesellschaft steht mit Serviceware Knowledge die gesamte Wissensbasis in einer zentralen Datenbank zur Verfügung.

<sup>9</sup> Bei relativen Veränderungen von über 100 %, insbesondere aufgrund kleiner absoluter Ausgangsgrößen, wird die Veränderung vereinfacht mit ">100 %" angegeben.

## Konzern-Zwischenbericht

gung. Sämtliche Kundenanfragen können von den Mitarbeitern so stets konsistent und einheitlich beantwortet werden. Seit Inbetriebnahme von Serviceware Knowledge gab es bereits mehr 2 Mio. interne Wissensanfragen.

**Weitere Neukundengewinnung und Cross-Selling-Erfolge:** Serviceware setzt seine Plattformstrategie weiter konsequent um und erzielte in deren Rahmen erneut gute Erfolge. Es gelingt Serviceware vermehrt Cross-Selling-Potenziale zu realisieren und Synergien zu heben. Mehr als die Hälfte der Neukunden entscheidet sich bei Kooperationsstart mit Serviceware für den Einsatz von zwei oder mehr Modulen aus der ESM-Plattform von Serviceware. Darüber hinaus werden auch bei Bestandskunden inzwischen immer häufiger gleich mehrere Softwarelösungen von Serviceware eingesetzt. Besonders häufig werden dabei die Module Serviceware Financial und Serviceware Performance zur Kostenoptimierung von Serviceprozessen sowie die Module Serviceware Processes und Serviceware Knowledge zur Qualitätssteigerung kombiniert und genutzt. Zwischen Dezember 2021 und Mai 2022 konnten insgesamt 26 neue Kunden für die ESM-Plattform gewonnen werden.

**Serviceware-Portfolio – AI weiter auf dem Vormarsch:** Serviceware verfügt mit der einzigartigen, innovativen ESM-Plattform über ein starkes Angebot für alle Services. Die ESM-Plattform lässt sich auf individuelle Bedürfnisse anpassen und entwickelt sich mit wachsenden Anforderungen und hoher Innovationsgeschwindigkeit weiter. Serviceware entwickelt im Competence Center AI in Darmstadt in Kooperation mit der TU Darmstadt fortlaufend neue Anwendungen mit Künstlicher Intelligenz (Artificial Intelligence, AI) und ergänzt seine Softwarelösungen um entsprechende Funktionen und Tools. Damit führt Serviceware die konsequente Integration von AI in allen Ebenen der ESM-Plattform fort und stärkt seine führende Position als führende Plattform für integriertes Enterprise Service Management. Mit AI können Effizienz, Automatisierungsgrad, Geschwindigkeit und Qualität von Serviceprozessen weiter signifikant gesteigert werden. Inzwischen hat Serviceware sechs AI-Komponenten in seinen Softwarelösungen integriert. Jüngst hinzugekommen ist im März 2022 der Solution Bot, der derzeit bei mehreren Neukunden ausgerollt wird. Mit ihm verbessern Service-Provider die Customer Experience im Selfservice und entlasten das Serviceteam. Mit dem Solution Bot können Anfragen per Chat automatisiert beantwortet werden. Dazu werden Anfragen per Chat während der Eingabe mittels Intent Recognition geprüft und Antworten aus verschiedenen Quellen angeboten.

Im April 2022 folgte der Release von Serviceware Performance 9.2. Die neue Version von Serviceware Performance beinhaltet unter anderem ein Performance AI Modul für die intelligente Unternehmensplanung. Unternehmen können so ihre Effizienz und Präzision im Planning und Forecasting weiter steigern und das Corporate Performance Management auf eine neue Ebene heben. AI verstetigt neue Erkenntnisse kontinuierlich, sodass die Effektivität erhöht wird und Mitarbeiter von wiederkehrenden manuellen Aufgaben befreit werden. Serviceware ist langfristig hervorragend am Markt aufgestellt, um Kunden bei der Digitalisierung ihrer Serviceprozesse zu unterstützen und Marktanteile auszubauen.

**Marke, Markenauftritt und Marketing:** Die sehr gute Marktstellung von Serviceware wurde erneut von unabhängigen Analysten bestätigt. Im BARC Planning Survey 2022, der weltweit größten unabhängigen Umfrage zu Planungs- und Budgetierungssoftware, erreichte Serviceware Performance mit 34 Spitzenpositionen und 30 führenden Positionen in vier Peer-Groups hervorragende Kundenbewertungen. Serviceware Performance überzeugte mit herausragenden Ergebnissen unter anderem beim Hersteller- und Implementierungssupport, der Benutzerfreundlichkeit sowie mit einer hohen Kundenzufriedenheit. Unternehmen, die Serviceware Performance nutzen, profitieren von einer verbesserten Integration der Planung in die Berichterstattung und Analyse, einer hohen Planungstransparenz und einer geringen Planungskomplexität. Insgesamt führen diese Vorteile für viele Kunden zu einer besseren Qualität der Planungsergebnisse.

## Konzern-Zwischenbericht

Events wie Kapitalmarktkonferenzen und Messen sowie Termine mit Kunden und Investoren finden angesichts der zunehmenden Normalisierung der wirtschaftlichen Lage wieder vermehrt als Präsenzveranstaltungen statt, nachdem diese pandemiebedingt in den vergangenen zwei Jahren virtuell oder telefonisch abgehalten wurden. Unter anderem nahm Serveware im März an der Call Center World in Berlin teil und im April am Confare CIO Summit in Wien, Österreich.

**Investor Relations – Positive Analystenschätzungen und hohes Investoreninteresse:** Das Management von Serveware hat in der Berichtsperiode mit nationalen und internationalen Investoren zahlreiche Einzel- und Gruppengespräche geführt und über die Strategie und das Geschäftsmodell der Gesellschaft informiert. Bei den Gesprächen stieß Serveware auf reges Investoreninteresse und konnte den Kreis potenzieller Investoren deutlich erweitern.

Aktuell wird die Geschäfts- und Aktienentwicklung von Serveware von den Research-Häusern Quirin Bank und Montega gecovet. Die Analysten der Quirin Bank stufen die Aktie mit „Buy“ ein und sehen ein Kursziel von 34,00 Euro. Montega spricht ebenfalls eine Kaufempfehlung für die Aktie von Serveware aus, bei einem Kursziel von 24,00 Euro. Damit sehen die beiden Research-Häuser ein sehr hohes Kurspotenzial von derzeit rund 265 Prozent bzw. 158 Prozent. Der Schlusskurs der Serveware-Aktie lag zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Halbjahresberichts an der Frankfurter Wertpapierbörse bei 9,32 Euro (15.07.2022).

**Attraktives Arbeitsumfeld und Mitarbeiterzufriedenheit als Erfolgsfaktoren:** Engagierte, hoch qualifizierte und insbesondere zufriedene Mitarbeiter sind von herausragender Bedeutung für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens. Serveware hat in den vergangenen Jahren eine Reihe von Maßnahmen und Initiativen auf den Weg gebracht, um die Mitarbeiterzufriedenheit weiter zu steigern, darunter flexible Arbeitszeiten, Firmenevents und das Arbeiten in modernen Büroräumen mit entsprechender Büroausstattung. Mehrfach wurde Serveware bereits als attraktiver Arbeitgeber ausgezeichnet. Serveware ist unter anderem „Most Wanted Employer“ und gehört damit zu den 1.000 beliebtesten Arbeitgebern in Deutschland. Ermittelt wurden diese von der ZEIT Verlagsgruppe und der Arbeitgeber-Bewertungsplattform kununu, die mehr als 1 Mio. Unternehmen und fast 5 Mio. Bewertungen analysiert haben. Serveware konnte dabei mit einer überdurchschnittlichen Weiterempfehlungsrate und einem hohen Mitarbeiter-Bewertungs-Score punkten. Eine starke Platzierung erreichte Serveware auch als „Top nationaler Arbeitgeber“ des Magazins Focus.

Serveware bietet Hochschulabsolventen seit mehr als zehn Jahren ein eigenes Sales Trainee Programm sowie für Studenten ein duales Studium im Fach Wirtschaftsinformatik mit Abschluss Bachelor of Science. Basierend auf den Erfolgen und Erfahrungen aus diesem Programm bzw. Studium hat Serveware nun ein neues zweijähriges Pre-Sales- und Consulting-Programm gestartet. Die Teilnehmer des Programms werden dabei zum Consultant im Bereich der technischen Umsetzung oder im Pre-Sales ausgebildet. So sorgt Serveware dafür, dass hochqualifiziertes Personal auch in Zukunft die Implementierung der Serveware Plattform beim Kunden vornehmen kann. Serveware bietet Auszubildenden und Studierenden nach ihrem erfolgreichen Abschluss eine Vielzahl von Möglichkeiten an Themen und Abteilungen, die diese ergreifen können. An sogenannten Perspektivtagen erhalten sie einen Einblick in verschiedene Unternehmensabteilungen und Tätigkeitsbereiche, bewerten gemeinsam mit erfahrenen Mitarbeitern persönliche Perspektiven im Unternehmen und stärken so die Basis für eine langfristige vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Mitarbeiterinnen von Serveware haben das Frauennetzwerk Women@Serveware gegründet. Die Plattform dient dem Austausch aller Kolleginnen zu Themen wie Karriere und Weiterentwicklung. Unterschiedliche Arbeitsgruppen evaluieren Maßnahmen, mit denen noch mehr Frauen für die IT-Branche begeistert werden sollen und die Attraktivität von Serveware als Arbeitgeber gesteigert werden kann. Schon heute liegt der Frauenanteil bei Serveware mit 25,3 Prozent deutlich über dem Durchschnitt von 18 Prozent Frauenanteil in der deutschen IT-Branche. Dieser soll weiter erhöht werden. Unterstützt werden sollen bei Women@Serveware



## Konzern-Zwischenbericht

auch verschiedene Trainingsmaßnahmen, mit denen Frauen bei Serviceware noch zielgerichteter gefördert werden können.

Serviceware hat sich mit seinen Mitarbeitern vor über zehn Jahren auf gemeinsame Grundsätze in der Zusammenarbeit verständigt. Diese Grundsätze und Werte werden auch heute noch angewendet und dienen als Maxime für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Mitarbeiter, die diese Werte in besonderer Weise leben, werden mit dem „Maxi Award“ von Serviceware ausgezeichnet. Die Preisträger werden dabei von Kollegen nominiert, die so ihre Wertschätzung in besonderer Weise zum Ausdruck bringen. Verliehen wird der Maxi Award alljährlich auf dem „Kommunikationswochenende“ (Näheres im folgenden Absatz) von Serviceware.

**Persönliche Interaktion als Basis für gute Zusammenarbeit:** Die Mitarbeiter von Serviceware treffen sich wieder zunehmend persönlich, nachdem in den vergangenen beiden Jahren nahezu sämtliche Events und Termine pandemiebedingt virtuell stattfanden. Auch sind viele Mitarbeiter von Serviceware wieder ins Büro zurückgekehrt, unter Einhaltung von Mindestabständen und Corona-Regeln. Nachdem sich die Corona-Situation in Deutschland wieder vergleichsweise normalisiert hat und nahezu sämtliche Restriktionen wegfielen, konnte im Mai 2022 das traditionelle „Kommunikationswochenende“ von Serviceware in Mainz wieder persönlich stattfinden. Beim Kommunikationswochenende treffen sich Mitarbeiter von Serviceware aus verschiedenen Ländern und Standorten zum gemeinsamen Ideen-Austausch und Beisammensein. Auch berichtet das Management von Serviceware über aktuelle Entwicklungen und Ziele und steht Mitarbeitern für Fragen zur Verfügung.

### 1.5 Lage

Die geschäftsführenden Direktoren beurteilen die aktuelle Entwicklung und die Lage des Serviceware-Konzerns als den Erwartungen entsprechend. Bei den Umsatzerlösen konnten weitere Steigerungen erzielt werden. Die Profitabilität hat dabei im Vergleich zum Vorjahr gelitten. Auf EBITDA-Ebene liegt das Ergebnis mit TEUR -170 um TEUR 1.120 unter dem Vorjahr. Auf EBIT-Ebene beträgt die Abweichung zum Vorjahr minus TEUR 1.454 bzw. liegt bei einem Halbjahresergebnis von TEUR -2.078.

#### 1.5.1 Umsatzentwicklung

Der Umsatz von Serviceware ist in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2021/2022 im Vergleich zur Vorjahresperiode erneut gewachsen. Der Umsatz stieg um 4,8 Prozent auf 42,2 Mio. Euro. Das stärkste Wachstum kam erneut aus dem Bereich SaaS/Service mit einer deutlichen Steigerung um 21,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Umsätze im Bereich SaaS/Service stehen mittlerweile für rund 54 Prozent des Gesamtumsatzes von Serviceware. Der Trend in Richtung SaaS/Service-Geschäft führt zur Verschiebung von Umsatz-Realisierungen von einmalig hohen Lizenzberechnungen hin zu monatlich wiederkehrenden Abonnement-Gebühren (Subscription-Fees). Jedoch verschafft dies gerade in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit ein höheres Maß an Planungssicherheit. Die Umsätze aus Lizenzen waren im Berichtszeitraum hingegen rückläufig (-13,6 Prozent) und lagen bei 10,0 Mio. Euro. Die Wartungsumsätze gingen ebenfalls gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurück (-4,6 Prozent). Der Bestand der Wartungsumsätze folgt in seiner Entwicklung zeitverzögert der langfristigen Entwicklung der Lizenzumsätze, welche aufgrund des Trends in Richtung SaaS/Service-Geschäfte langfristig durch diese teilweise substituiert werden. Die Umsatzerlöse teilen sich wie folgt auf:

## Konzern-Zwischenbericht

In TEUR	01. Dezember bis 31. Mai		Veränderung in %
	2021/2022	2020/2021	
Umsatz SaaS/Service	22.754	18.786	21,1
Umsatz Lizenzen	10.042	11.626	-13,6
Umsatz Wartung	9.383	9.837	-4,6
<b>Summe</b>	<b>42.179</b>	<b>40.248</b>	<b>4,8</b>

### 1.5.2 Auftragslage

Der stichtagsbezogene Auftragsbestand bildet sich im Wesentlichen aus den erhaltenen Anzahlungen für Wartungs- und SaaS-Verträge. Hierbei handelt es sich um Vertragsverbindlichkeiten für einen Zeitraum von bis zu 60 Monaten. Aufgrund verbindlicher Verträge stellen Vertragsverbindlichkeiten bereits fixierte zukünftige Umsätze der Serviceware dar. Die Umsatzerlöse aus dem Bereich Wartung, Managed Service und SaaS werden aus über mehrere Jahre laufenden Wartungsverträgen zeitraumbezogen realisiert. Zum Ende des 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 hat sich der Bestand der Vertragsverbindlichkeiten im Vergleich zum 30. November 2021 um rund 24 Prozent erhöht und beträgt per 31. Mai 2022 32,8 Mio. Euro.

### 1.5.3 Betriebsergebnis (EBITDA/EBIT)

Das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) der ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2021/2022 belief sich nach IFRS auf TEUR -170. Damit liegt das EBITDA um TEUR 1.120 unter dem Wert des Vorjahreszeitraums von TEUR 951. Hohe Vorlaufkosten für den Ausbau des Geschäftsbereichs SaaS/Service sowie Kosten für die Ausrichtung auf strategisches Neukundengeschäft wirkten ergebnisbelastend. Mit dem Trend in Richtung SaaS/Service-Geschäften ist weiterhin verbunden, dass die Umsätze erst verzögert und über einen mehrjährigen Zeitraum erfasst werden, während insbesondere die Vertriebsaufwände für die Identifikation und Bearbeitung von Leads vollständig in der aktuellen Berichtsperiode realisiert werden. Besonders signifikant ist dieser Effekt bei Enterprise-Kunden und internationalen Projekten, von denen Serviceware im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 mehrere erfolgreich abschließen konnte.

Das Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag im ersten Quartal bei TEUR -2.078 und damit um TEUR 1.454 unter dem Ergebnis der Vorjahresperiode von TEUR -623. Die Abschreibungen erhöhten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um TEUR 334. Davon entfallen TEUR 226 auf die Verkürzung der Abschreibungsdauer der in den Jahren 2018 und 2019 akquirierten Marken „SABIO“ und „cubus“. Die abzuschreibende Summe über den zukünftigen Zeitraum insgesamt erhöht sich dadurch nicht, jedoch führt die verkürzte Abschreibungsdauer zu höheren jährlichen Abschreibungsbeträgen in einem insgesamt kürzeren Zeitraum.

### 1.5.4 Finanzergebnis und Ergebnis vor Steuern

Das Finanzergebnis der ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2021/2022 belief sich auf TEUR -77 und hat sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum (TEUR -62) um TEUR 15 vermindert.

Das Periodenergebnis vor Steuern (EBT) lag bei TEUR -2.155 (Vj. TEUR -685), was einer Verminderung von TEUR 1.470 gegenüber dem Vorjahr entspricht.

## Konzern-Zwischenbericht

### 1.5.5 Steueraufwand und Ergebnis nach Steuern

Für das 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 ist eine Steuerbelastung von insgesamt TEUR 253 angefallen (Vj. Steuerertrag von TEUR 244). Das Konzernergebnis nach Steuern belief sich auf TEUR -2.407. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum (TEUR -441) ist das Ergebnis damit um TEUR 1.967 vermindert.

### 1.6 Investitionen

Im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 hat Serviceware im Rahmen seiner Anlagestrategie TEUR 2.841 in langfristig orientierte Finanzprodukte investiert. Die konservative Anlagestrategie ist primär darauf ausgerichtet Verwahrentgelte für liquide Mittel zu reduzieren. Daneben wurden Investitionen in Höhe von TEUR 457 (Vj. TEUR 160) in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen getätigt, die im Wesentlichen aus der Erweiterung und Modernisierung der Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie aus dem Erwerb von Software-Lizenzen resultieren.

### 1.7 Vermögenslage und Kapitalstruktur

#### Verkürzte Bilanz zum 31. Mai 2022

In TEUR	31.05.2022	30.11.2021	Veränderung	%
Finanzmittelbestand	32.131	34.323	-2.192	-6,4
Eigenkapital	51.586	53.953	-2.367	-4,4
Fremdkapital	59.922	56.827	3.095	5,4
Bilanzsumme	111.508	110.780	728	0,7

Gegenüber dem letzten Bilanzstichtag vom 30. November 2021 ist das Eigenkapital um TEUR 2.367 auf TEUR 51.586 vermindert. Die Höhe des Fremdkapitals beträgt zum 31. Mai 2022 TEUR 59.922. Im Vergleich zum 30. November 2021 ist das eine Erhöhung um TEUR 3.095.

Wesentlicher Treiber für die Erhöhung des Fremdkapitals ist die Steigerung des stichtagsbezogenen Auftragsbestands zum Ende der Berichtsperiode. Der Auftragsbestand bildet sich im Wesentlichen aus den erhaltenen Anzahlungen für Wartungs- und SaaS-Verträge. Ein Großteil der Wartungs- und SaaS-Verträge sieht eine kalenderjährliche Vorausberechnung vor, die bilanziell in den Vertragsverbindlichkeiten erfasst wird, die sich im ersten Halbjahr entsprechend erhöht haben. Daneben trägt der allgemeine Trend in Richtung SaaS/Service-Geschäfte zu dieser Entwicklung bei. Aufgrund verbindlicher Verträge stellen diese Vertragsverbindlichkeiten bereits fixierte zukünftige Umsätze der Serviceware dar. Die Finanzverbindlichkeiten der Serviceware wurden durch planmäßige Tilgungen weiter reduziert.

Die Bilanzsumme lag am 31. Mai 2022 bei TEUR 111.508 (30. November 2021: TEUR 110.780). Die Eigenkapitalquote lag damit bei 46,3 Prozent. Die Eigenkapitalquote hat sich gegenüber dem 30. November 2021 (48,7 Prozent) um 2,4 Prozentpunkte vermindert. Die Verminderung ist im Wesentlichen durch das negative Periodenergebnis und den oben beschriebenen bilanzverlängernden Effekt der gesteigerten Vertragsverbindlichkeiten begründet.

## Konzern-Zwischenbericht

Die langfristigen Vermögenswerte haben sich in Summe um TEUR 5.424 auf TEUR 45.470 erhöht. Wesentliche Treiber waren die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge (Vertragsforderungen), die sich um TEUR 2.286 erhöht haben, daneben hat Serveware im Rahmen seiner Anlagestrategie in langfristig orientierte Finanzprodukte investiert, was zur Bilanzierung von TEUR 2.898 unter den langfristigen finanziellen Vermögenswerten führt.

Die kurzfristigen Vermögenswerte haben sich gegenläufig um TEUR 4.696 auf TEUR 66.037 reduziert. Dabei entfällt auf die Forderungen aus Lieferung und Leistung eine Reduktion von TEUR 6.706, während sich die kurzfristigen aktiven Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge (Vertragsforderungen) um TEUR 1.579 und die sonstigen kurzfristigen Forderungen/Vermögenswerte um TEUR 2.622 steigerten. Die flüssigen Mittel haben sich in der Berichtsperiode um TEUR 2.192 reduziert. Hierbei handelt es sich aber im Wesentlichen um eine Verschiebung aus den flüssigen Mitteln in die langfristigen Vermögenswerte durch die oben erwähnte Finanzanlagestrategie.

Die langfristigen Schulden haben sich um TEUR 2.695 auf TEUR 19.005 erhöht. Während die langfristigen Finanzverbindlichkeiten durch planmäßige Tilgungen um TEUR 683 auf TEUR 2.544 reduziert wurden, haben sich die langfristigen Vertragsverbindlichkeiten um TEUR 1.811 auf TEUR 9.319 erhöht. In den langfristigen Vertragsverbindlichkeiten sind im Wesentlichen erhaltene Anzahlungen für SaaS- und Wartungsverträge mit einer Restlaufzeit von mehr als 12 Monaten enthalten.

In den sonstigen langfristigen Vertragsverbindlichkeiten erfolgt im Wesentlichen die bilanzielle Erfassung von Miet- und Leasingverpflichtungen gemäß IFRS 16. Durch den Abschluss langfristiger Mietverträge, insbesondere für den neuen Standort in Idstein, hat sich diese Position um TEUR 1.786 auf TEUR 4.587 erhöht.

Die kurzfristigen Schulden sind in Summe mit TEUR 40.918 im Vergleich zum letzten Bilanzstichtag nahezu unverändert (TEUR 40.517). Innerhalb der kurzfristigen Schulden haben sich die kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten (erhaltene Anzahlungen für SaaS- und Wartungsverträge für bis zu 12 Monate) um TEUR 4.632 erhöht. Gegenläufig wurden u.a. die Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung sowie die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten um TEUR 2.075 bzw. TEUR 1.449 reduziert. Daneben wurde die laufende Ertragssteuerschuld um TEUR 560 reduziert.

### 1.8 Kapitalflussrechnung

Die liquiden Mittel von Serveware haben sich zum 31. Mai 2022 gegenüber dem Stand vom 30. November 2021 um TEUR 2.192 (-6,4 Prozent) auf TEUR 32.131 reduziert. Aus der laufenden operativen Geschäftstätigkeit ergibt sich im 1. Halbjahr 2021/2022 ein Zufluss liquider Mittel in Höhe von TEUR 3.083 (Vj. TEUR 7.331). Wesentlicher Treiber ist auch hier die Vereinnahmung von Anzahlungen für SaaS- und Wartungsverträgen, die bilanziell in den Veränderungen der Verbindlichkeiten erfasst werden. Aus Investitionstätigkeit ergibt sich, insbesondere durch die Finanzanlagestrategie, ein Mittelabfluss von TEUR 3.278 (Vj. Abfluss TEUR 140). Aus der Finanzierungstätigkeit resultiert ein Mittelabfluss von TEUR 1.999 (Vj. Abfluss TEUR 2.048). Daneben ergibt sich eine wechsellkurs- und konsolidierungskreisbedingte Erhöhung der liquiden Mittel von TEUR 2 (Vj. TEUR 3).

### 1.9 Mitarbeiter

Die Serveware beschäftigt zum Stichtag 31. Mai 2022 insgesamt 508 Mitarbeiter. Zum gleichen Stichtag im Vorjahr waren 503 Mitarbeiter und zum 30. November 2021 510 Mitarbeiter im Serveware-Konzern tätig.

## 1.10 Forschung und Entwicklung

Als Anbieter von Softwarelösungen zur Anwendung in der Digitalisierung und Automatisierung von Serviceprozessen (Enterprise Service Management) betreibt Serviceware keine eigene Forschung. Schwerpunkt ist vielmehr die Entwicklung und Weiterentwicklung unserer Softwareplattform, mit deren Lösungen Unternehmen ihre Servicequalität steigern und ihre Servicekosten effizient managen können.

Im Bereich der Künstlichen Intelligenz sind wir darüber hinaus mit der Technischen Universität Darmstadt, einer führenden Forschungseinrichtung auf diesem Gebiet, eine Kooperation zur gemeinsamen praxisorientierten Forschung mit dem Ziel eingegangen, Forschungsergebnisse direkt in unsere Enterprise Service Management Plattform implementieren zu können.

Um auf Trends und Themen schnell reagieren zu können, arbeitet unsere Entwicklung nach agilen Methoden. Durch eine langfristige Entwicklungs-Roadmap sichern wir die Konsistenz unserer Aktivitäten und die Priorisierung von Entscheidungen ab.

## 1.11 Chancen und Risiken

Die im Geschäftsbericht 2020/2021 unter Kapitel 2, Seite 43 ff., genannten Chancen und Risiken gelten weiterhin. Dazu gehören beispielsweise globale Risiken wie die Folgen des aktuellen Kriegs in der Ukraine für die wirtschaftliche Stabilität in Europa, die immer noch vorhandenen Risiken in Zusammenhang mit der Verbreitung des Coronavirus und seiner möglichen weiteren Mutationen sowie aus verschiedenen Gründen abgebrochene oder gestörte Lieferketten und zunehmende Preissteigerungen, insbesondere im Energiesektor, die bis zu einem Lieferstopp von russischem Erdgas führen können.

Die Corona-Pandemie bringt für das Geschäftsmodell der Serviceware aber auch große Chancen mit sich. Der zunehmende Druck zur Digitalisierung in fast allen Wirtschaftsbranchen ist vorteilhaft für Serviceware und wir rechnen damit, dass diese Entwicklung weiterhin Unternehmen ermutigt, Unternehmensprozesse zu digitalisieren und erwarten somit mittel- und langfristig eine höhere Nachfrage nach unseren Leistungen. Weiterhin begreifen wir den Trend in Richtung Software-as-a-Service (SaaS) als Chance, unser Geschäftsmodell nachhaltiger auszurichten und somit unabhängiger von wirtschaftlichen Nachfragezyklen zu gestalten.

Zu den strategischen Chancen und Risiken gehört das Potenzial des Umsatz- und Gewinnwachstums durch das organische und anorganische Wachstum der Serviceware. Beim anorganischen Wachstum sehen wir das Risiko, dass wir die zu unserer Strategie passenden Unternehmen nicht akquirieren können, da diese entweder nicht zum Verkauf stehen oder gar nicht existieren. Weiterhin besteht die Gefahr, dass sich die bereits akquirierten Unternehmen nicht so positiv entwickeln wie erwartet. So können sich etwa eine höher als angenommene Fluktuation bei den Mitarbeitern der akquirierten Unternehmen oder falsche Annahmen beim Umsatz- und Ertragspotenzial negativ auf die Geschäftsentwicklung der Serviceware auswirken. Weiterhin kann die strategische Geschäftsausrichtung, das SaaS-Geschäft zu fokussieren, dazu führen, dass sich Ertrags- und Umsatzpotenziale in die Zukunft verschieben und dass damit die aktuelle Umsatzerwartung nicht realisiert werden kann. Des Weiteren existieren personalwirtschaftliche und finanzielle Chancen und Risiken sowie Chancen und Risiken aus Softwareprojekten, deren Einzelheiten dem Geschäftsbericht zu entnehmen sind.

Die Chancen des 2. Halbjahres des Geschäftsjahrs 2021/2022 sind im nachfolgenden Ausblick berücksichtigt.

## 1.12 Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag sind keine weiteren Ereignisse aufgetreten, die wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Serveware haben. Die Unsicherheiten, die sich im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie und dem Krieg in der Ukraine ergeben, bestehen fort und sind unter den Chancen und Risiken erörtert.

## 1.13 Ausblick

Auch in der ersten Hälfte des Serveware-Geschäftsjahres 2021/2022 war die gesamtwirtschaftliche Entwicklung weiterhin von einer hohen Unsicherheit geprägt, die eine verlässliche Prognose schwer möglich macht. Auf der einen Seite scheint die Corona-Pandemie in den westlichen Industrieländern bereits im Übergang zur Endemie zu sein. Trotz teilweise sehr dynamischem Infektionsgeschehen ist durch mehrheitlich milde Verläufe die Belastung des Gesundheitssystems aktuell verhältnismäßig gering und die Restriktionen sind nahezu aufgehoben. Auf der anderen Seite wird in anderen Weltregionen, wie etwa in China, auf lokale Ausbrüche weiterhin mit hochrestriktiven Maßnahmen reagiert, die über die verflochtenen Lieferketten Auswirkungen rund um den Globus entfalten können. Der Krieg in der Ukraine dauert derweil an, ein Ende ist aktuell nicht absehbar und weitere Sanktionen und Gegensanktion bis hin zum vollständigen Energieembargo mit weitreichenden wirtschaftlichen Konsequenzen stehen im Raum. Die hohe Inflation ist darüber hinaus ein weiterer Unsicherheitsfaktor für die Wirtschaftsentwicklung.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostiziert in seiner letzten Veröffentlichung vom April 2022 nach einem globalen Wachstum von 6,1 Prozent im Jahr 2021 eine Wachstumsrate von 3,6 Prozent für das laufende Jahr 2022. Für den Euro-Raum rechnet der IWF mit einer Steigerung von 2,8 Prozent, nach einem Plus von 5,3 Prozent im Vorjahr. Damit korrigiert der IWF seine Prognose im Vergleich zur im Januar getroffenen Prognose von 4,4 Prozent für die globale Wirtschaft und 3,9 Prozent für den Euro-Raum spürbar nach unten.

Der Ausblick auf das Gesamtjahr 2022 ist für die ITK-Branche trotz der vielfältigen aktuellen Herausforderungen in den Weltmärkten weiterhin positiv. Derzeit geht der Branchenverband Bitkom von einem robusten Wachstum von 4,7 Prozent aus. Wachstumstreiber ist dabei der für Serveware wichtige und relevante Markt der Informationstechnik, der aus den Segmenten IT-Hardware, Software und IT-Services besteht, für den ein überdurchschnittliches Wachstum von 6,7 Prozent erwartet wird.

Für die Serveware bedeutet diese gesamtwirtschaftliche Situation, dass wir mittel- und langfristig weiterhin sehr positiv in die Zukunft blicken, da wir erwarten, dass diese Rahmenbedingungen dazu führen, dass die Digitalisierung in der Wirtschaft weiter zunimmt und damit die Nachfrage nach den Produkten und Leistungen der Serveware weiter steigt.

Kurzfristig sehen wir allerdings die gesamtwirtschaftliche Lage aufgrund von Kriegshandlungen, wirtschaftlichen Sanktionen und Gegensanktionen, steigenden Zinsen, der Inflation, wie auch des immer noch dynamischen Infektionsgeschehens, was für die Sommermonate so nicht erwartet wurde, als kritisch und nachteilig für das Wirtschaftsgeschehen in Europa aber auch weltweit an.

Davon wird kurzfristig auch das Geschäft der Serveware mittelbar negativ beeinflusst.

Trotz dieser teils immer noch schwierigen Rahmenbedingungen sind wir weiterhin zuversichtlich, die Umsatzerlöse im laufenden Geschäftsjahr in einer Größenordnung von 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr steigern

## Konzern-Zwischenbericht

zu können. Dies setzt voraus, dass wir nun im 2. Halbjahr des Geschäftsjahres in den Märkten außerhalb unseres Kernmarktes weiterhin signifikante Fortschritte im Marketing und in der Kundengewinnung machen werden und das Infektionsgeschehen durch das Coronavirus deutlich zurückgeht.

Sollte uns dies gelingen, erwarten wir auch für die folgenden Jahre eine weitere Dynamisierung unseres Umsatz- und Gewinnwachstums.

Auch auf der Ertragsseite bestätigen wir die Prognose für das aktuelle Geschäftsjahr, dass wir das positive EBITDA (IFRS) weiterhin moderat verbessern können.

Idstein, den 29. Juli 2022

Dirk K. Martin  
(CEO)

Harald Popp  
(CFO)

Dr. Alexander Becker  
(COO)

## 2 Investor Relations

Die Aktien der Serviceware SE sind seit dem 20. April 2018 im Regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Die Zahl der ausstehenden Aktien beläuft sich auf 10.500.000, der Streubesitz auf 37,2 Prozent.

**Entwicklung der Aktie:** Zum Beginn des Geschäftsjahres 2021/2022 lag der Kurs der Serviceware-Aktie bei 17,05 Euro auf Xetra. Ihren Höchststand erreichte die Aktie im Berichtszeitraum bei 18,00 Euro (Xetra) am 03. Januar. Der Tiefststand wurde am 11. Mai mit 10,20 Euro erreicht. Zum 31. Mai 2022 notierte die Aktie bei 11,25 Euro. Somit ergibt sich im Berichtszeitraum ein Kursverlust von 34 Prozent.

**Research und Designated Sponsoring:** Die Entwicklung der Serviceware SE wird durch Analysten der Quirin Privatbank und Montega verfolgt und in regelmäßigen Analystenstudien festgehalten. Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Geschäftsberichts (Juli 2022) wurde die Serviceware-Aktie von beiden Häusern mit „Buy“ bewertet. Als Designated Sponsor für die Serviceware-Aktie agiert die ICF Bank. Das durchschnittliche Handelsvolumen (Xetra) lag im Berichtszeitraum bei 3.897 Aktien pro Tag.

Seit Anfang Mai 2022 wird die Aktie der Serviceware regelmäßig von einem weiteren Analysten von Montega beobachtet und kommentiert. Somit gibt es aktuell zwei Häuser, die die Aktie der Serviceware kontinuierlich analysieren und aktuell zum Kauf empfehlen.

**Roadshow und Investoren-Meetings:** Auch in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres standen CEO Dirk K. Martin und CFO Harald Popp den bestehenden Investoren und den potentiellen Investoren zur Verfügung, um alle Fragen rund um das Geschäftsmodell der Serviceware, dem aktuellen Geschäftsverlauf, der Strategie und deren Status zur Umsetzung darzustellen und zu erläutern. Im Rahmen von drei Roadshow-Tagen, die teilweise wieder physisch stattgefunden haben, konnte CFO Harald Popp weitere Investoren treffen und stieß dabei auf reges Interesse an Serviceware. Im ersten Halbjahr 2021/2022 konnten zusätzlich weitere zahlreiche direkte Investorengespräche und Produktdemos vereinbart werden, um somit das Interesse an der Aktie der Serviceware zu steigern.

**Aktionariat:** Als Ankerinvestoren fungieren unverändert die Serviceware-Gründer Dirk K. Martin (CEO) und Harald Popp (CFO), deren Aktienbesitz mit jeweils rd. 31,4 Prozent unverändert blieb. Der Streubesitz beläuft sich weiterhin auf rd. 37,2 Prozent der Aktien.

**Hauptversammlung:** Am 12. Mai 2022 lud Serviceware zur digitalen Hauptversammlung ein, die vom Ort des Hauptstandorts in Idstein moderiert wurde. Die Aktionäre wurden im Vorfeld um Einreichung von Fragen gebeten, sodass in der Versammlung gründlich auf diese Erkundigungen eingegangen werden konnte. Die gefassten formellen Beschlüsse der Hauptversammlung sind auf unserer Website nachzulesen (<https://serviceware-se.com/de/investor-relations/hauptversammlungen>).

Serviceware pflegt einen transparenten und konstanten Dialog mit Investoren und der Finanzpresse. Informationen zum Unternehmen und der Aktie werden unter [www.serviceware-se.com](http://www.serviceware-se.com) zur Verfügung gestellt.



# Konzern-Zwischenbericht

## Börseninformationen

ISIN	DE000A2G8X31
WKN	A2G8X3
Börsenkürzel	SJJ
Anzahl der Aktien	10.500.000
Hauptaktionäre	Dirk K. Martin (1) 3.296.545 (1) gehalten via aventura Management GmbH
	Harald Popp (2) 3.296.545 (2) gehalten via dreiff Management GmbH
Free float	ca. 37,20 %
Aktiengattung	Auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien)
Börsenplätze	Xetra
Börsensegment	Regulierter Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse
Höchst-/Tiefstkurs 1. Hj. 2021/2022	EUR 18,00 / EUR 10,20
Halbjahresendkurs	EUR 11,25
Marktkapitalisierung zum 31.05.2022	EUR 118,1 Mio.

## Finanzkalender

28. Oktober 2022	9-Monatsbericht 2021/2022
November 2022	Deutsches Eigenkapitalforum Frankfurt a. M.

## 3 Konzernzwischenbilanz zum 31. Mai 2022

In EUR	31. Mai 22	30. Nov 21
<b>Aktiva</b>		
Goodwill	14.048.135	14.048.135
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	16.064.298	15.770.684
Sachanlagen	1.090.867	968.661
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge (Vertragsforderungen)	8.293.959	6.007.307
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	2.898.369	0
Latente Ertragsteuern	3.074.768	3.251.388
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>45.470.395</b>	<b>40.046.174</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16.696.123	23.401.877
Sonstige kurzfristige Forderungen/Vermögenswerte	4.717.996	2.095.624
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge (Vertragsforderungen)	12.492.833	10.913.572
Flüssige Mittel	32.130.525	34.322.851
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>66.037.477</b>	<b>70.733.924</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>111.507.872</b>	<b>110.780.097</b>
<b>Passiva</b>		
Gezeichnetes Kapital	10.500.000	10.500.000
Rücklagen	49.908.927	49.866.327
Bilanzverlust	-7.821.440	-5.409.179
Kumuliertes sonstiges Eigenkapital	-1.024.968	-1.022.577
Eigenkapital ohne nicht beherrschende Anteile	51.562.518	53.934.571
Nicht beherrschende Anteile	23.015	18.154
<b>Eigenkapital</b>	<b>51.585.534</b>	<b>53.952.725</b>
Latente Ertragsteuern	2.554.399	2.773.823
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	2.544.134	3.226.745
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	9.319.064	7.508.027
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	4.587.151	2.801.364
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>19.004.748</b>	<b>16.309.959</b>
Laufende Ertragsteuerschulden	628.977	1.189.245
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1.224.251	1.371.522
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.091.366	6.166.460
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	23.486.308	18.854.367
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	11.486.688	12.935.819
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>40.917.590</b>	<b>40.517.414</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>111.507.872</b>	<b>110.780.097</b>

## 4 Konzerngesamtergebnisrechnung für den Zeitraum 1. Dezember 2021 bis 31. Mai 2022

In EUR	Dez. 21 - Mai 22	Dez. 20 - Mai 21
Umsatzerlöse	42.179.380	40.248.013
Sonstige betriebliche Erträge	810.632	721.164
Materialaufwand	-18.273.966	-16.979.132
Personalaufwand	-21.091.125	-19.937.488
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.794.444	-3.101.654
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Zinsen, Abschreibungen und Steuern (EBITDA)</b>	<b>-169.523</b>	<b>950.904</b>
Abschreibungen	-1.908.162	-1.574.180
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)</b>	<b>-2.077.686</b>	<b>-623.276</b>
Zinserträge	19.546	19.273
Zinsaufwendungen	-96.514	-81.022
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-76.968</b>	<b>-61.749</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>-2.154.653</b>	<b>-685.026</b>
Ertragsteuern	-252.746	244.323
<b>Periodenverlust</b>	<b>-2.407.399</b>	<b>-440.703</b>
<b>Posten, die künftig ggf. in den G/V umgliedert werden:</b>		
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochterunternehmen	56.997	514.591
Ergebnisneutrale Bewertung der finanziellen Vermögenswerte	-59.389	0
<b>Sonstiges Ergebnis</b>	<b>-2.391</b>	<b>514.591</b>
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>-2.409.791</b>	<b>73.888</b>
Periodenverlust		
davon Gesellschafter der Serviceware SE Gruppe	-2.412.261	-447.672
davon nicht beherrschende Anteile	4.862	6.969
<i>Ergebnis je Aktie</i>	<i>-0,23</i>	<i>-0,04</i>
Gesamtergebnis		
davon Gesellschafter der Serviceware SE Gruppe	-2.414.652	66.919
davon nicht beherrschende Anteile	4.862	6.969

## 5 Konzernkapitalflussrechnung für den Zeitraum

### 1. Dezember 2021 bis 31. Mai 2022

In EUR	Dez. 21 - Mai 22	Dez. 20 - Mai 21
Periodenverlust	-2.407.399	-440.703
Abschreibungen auf das langfristige Vermögen	1.908.162	1.574.180
Steueraufwand bzw. -ertrag	295.550	-80.500
Veränderung von langfristigen Verbindlichkeiten	1.811.037	444.484
Veränderungen der latenten Steuern / latenter Steuerertrag	-42.805	-324.823
Finanzergebnis	76.968	61.749
Veränderung langfristiger Vermögenswerte	-2.286.652	-1.706.512
Veränderungen bei Positionen des kurzfristigen Vermögens und der kurzfristigen Verbindlichkeiten		
- Veränderung der Forderungen/sonstigen Vermögenswerte	2.504.121	1.255.694
- Veränderung der Verbindlichkeiten	2.025.642	6.622.468
Bezahlte Ertragsteuern	-801.297	-75.170
<b>Mittelzu-/abfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>3.083.327</b>	<b>7.330.866</b>
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-457.017	-159.692
Auszahlungen für den Erwerb von finanziellen Vermögenswerten	-2.840.875	-
Erhaltene Zinsen	19.546	19.273
<b>Mittelzu-/abfluss aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-3.278.345</b>	<b>-140.419</b>
Bezahlte Zinsen	-23.252	-51.859
Rückzahlung von langfristigen Verbindlichkeiten	-682.611	-841.355
Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten	-1.146.168	-1.003.803
Rückzahlung von kurzfristigen Verbindlichkeiten	-147.271	-151.366
<b>Mittelzu-/abfluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-1.999.301</b>	<b>-2.048.382</b>
Wechselkursbedingte Änderung der flüssigen Mittel	1.994	3.322
<b>Veränderung der flüssigen Mittel</b>	<b>-2.192.325</b>	<b>5.145.386</b>
<b>Flüssige Mittel Anfang der Periode</b>	<b>34.322.850</b>	<b>33.835.534</b>
<b>Flüssige Mittel Ende der Periode</b>	<b>32.130.525</b>	<b>38.980.920</b>

## 6 Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung für den Zeitraum 1. Dezember 2021 bis 31. Mai 2022

In EUR	Gezeichnetes Kapital	Rücklage	Ergebnisvortrag	Marktbewertung Finanzinstrumente	Währungsumrechnungsrücklage	Nicht beherrschende Anteile	Summe
<b>1. Dezember 2021</b>	<b>10.500.000</b>	<b>49.866.327</b>	<b>-5.409.179</b>	<b>0</b>	<b>-1.022.577</b>	<b>18.154</b>	<b>53.952.725</b>
Ergebnis der Periode			-2.412.261			4.862	-2.407.399
Marktbewertung finanzieller Vermögen				-59.389			-59.389
Währungsumrechnung					56.997		56.997
<b>Gesamtergebnis</b>			<b>-2.412.261</b>	<b>-59.389</b>	<b>56.997</b>	<b>4.862</b>	<b>-2.409.791</b>
Veränderung Kapitalrücklage wegen Aktienoptionsplan		42.600					42.600
<b>31. Mai 2022</b>	<b>10.500.000</b>	<b>49.908.927</b>	<b>-7.821.440</b>	<b>-59.389</b>	<b>-965.580</b>	<b>23.015</b>	<b>51.585.535</b>

## 7 Konzernanhang

### 7.1 Allgemeine Angaben

Serviceware SE, Bad Camberg, hat für das erste Halbjahr 2021/2022 zum 31. Mai 2022 einen Konzernzwischenabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) und unter Berücksichtigung der Auslegungen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufgestellt.

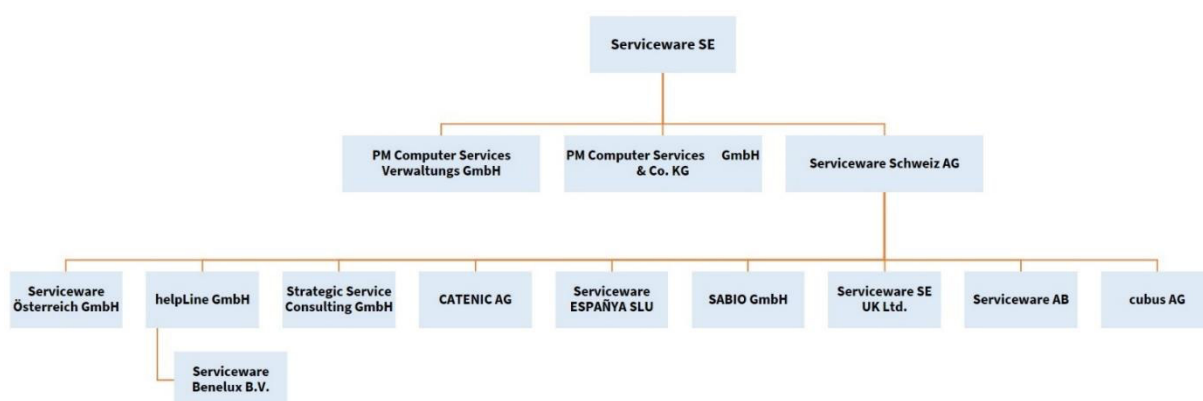
Der Konzernzwischenabschluss ist in Euro aufgestellt. Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Der vorliegende Konzernzwischenabschluss wird entsprechend IAS 34 in einer verkürzten Form veröffentlicht. Der verkürzte Konzernzwischenabschluss zum 31. Mai 2022 und der Konzernzwischenlagebericht wurden weder geprüft, noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

# Konzern-Zwischenbericht

## Konsolidierungskreis

Name	Gegründet / Erworben am	Sitz	Stammkapital	Beteiligungsquote
PM Computer Services Verwaltungs GmbH (PMCS Verwaltungs GmbH)	03.06.2005	Telco Kreisel 1 65510 Idstein, Germany	EUR 25.600	100 %
PM Computer Services GmbH & Co. KG (PMCS GmbH & Co. KG)	29.06.2004	Telco Kreisel 1 65510 Idstein, Germany	EUR 250.000	100 %
Serviceware Schweiz AG	01.12.2003	Haldenstrasse 5, 6340 Baar, Switzerland	CHF 610.000	100 %
Serviceware Österreich GmbH	06.07.2004	Karl-Farkas-Gasse 22, 1030 Wien, Austria	EUR 35.000	100 %
helpLine GmbH	02.12.2003	Telco Kreisel 1 65510 Idstein, Germany	EUR 25.000	100 %
Strategic Service Consulting GmbH	22.11.2011	Friedrichstraße 95, 10117 Berlin, Germany	EUR 25.000	100 %
Serviceware Benelux B.V.	05.06.2002	Dellaertweg 9, 2316 WZ Leiden, The Netherlands	EUR 28.409	85 %
CATENIC AG	14.11.2014	Hauptstraße 1, 82008 Unterhaching, Germany	EUR 328.778	100 %
Serviceware ESPAÑA SLU	07.06.2017	Gran Via Asima, 6 Edificio A – 2º Planta 07009 Palma, Illes Balears, Spain	EUR 3.000	100 %
SABIO GmbH	30.07.2018	Schützenstraße 5, 22761 Hamburg, Germany	EUR 43.576	100 %
Serviceware SE UK Ltd.	22.08.2018	Building B, Watchmoor Park - Riverside Way Camberley, Surrey GU15 3YL / England / UK	GBP 100	100 %
Serviceware AB	22.08.2018	Vasagatan 7, 11120 Stockholm, Sweden	SK 50.000	100 %
cubus AG	05.06.2019	Bahnhofstraße 29, 71083 Herrenberg, Germany	EUR 400.000	100 %



# Konzern-Zwischenbericht

## Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der vorliegende Konzern-Zwischenbericht zum 31. Mai 2022 wurde in Übereinstimmung mit den Regelungen des IAS 34 "Zwischenberichterstattung" aufgestellt. Der Konzern-Zwischenbericht umfasst nicht alle Anhangsangaben, die üblicherweise in einem Abschluss für ein volles Geschäftsjahr enthalten sind. Entsprechend ist der vorliegende Zwischenbericht in Verbindung mit dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 30. November 2021 und allen sonstigen öffentlichen Verlautbarungen der Serviceware SE zu lesen.

Die in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2021/2022 erstmals verpflichtend anzuwendenden Standards bzw. Interpretationen sowie Änderungen von Standards bzw. Interpretationen haben weder zu wesentlichen Anpassungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden geführt, noch hatten sie wesentliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2021/2022.

Durch in der Berichtsperiode eingetretene Ereignisse bzw. getroffene Entscheidungen im Zusammenhang mit der langfristigen Markenstrategie von Serviceware, hat die Gesellschaft Änderung der voraussichtlichen Nutzungsdauern der Marken „SABIO“ und „cubus“ vorgenommen. Die Serviceware geht davon aus, dass sich ab dem 1. Dezember 2021 die Restnutzungsdauer der Marke „SABIO“ auf acht Jahre und die Restnutzungsdauer der Marke „cubus“ auf vier Jahre verkürzt wird. Die abzuschreibende Summe über den zukünftigen Zeitraum insgesamt erhöht sich dadurch nicht, jedoch verkürzt sich die Abschreibungsdauer und führt dadurch zu höheren jährlichen Abschreibungsbeträgen in einem insgesamt kürzeren Zeitraum.

Darüber hinaus wurden bei der Erstellung des Halbjahresabschlusses zum 31. Mai 2022 die für den Konzernjahresabschluss zum 30. November 2021 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden unverändert beibehalten, sodass für diese die Erläuterungen im Anhang des Konzernjahresabschlusses 2020/2021 entsprechend gelten.

Der Bericht zum Halbjahresabschluss der Serviceware SE steht im Internet unter [www.serviceware-se.com](http://www.serviceware-se.com) zur Einsicht und zum Download zur Verfügung.

## Unsicherheiten und Schätzungen

Bei der Aufstellung des Konzernzwischenabschlusses sind zu einem gewissen Grad Annahmen getroffen und Schätzungen vorgenommen worden. Den Annahmen und Schätzungen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand fußen. Die tatsächlichen Werte können von diesen abweichen.

## 7.2 Beziehungen zu nahestehenden Personen

Im kombinierten Konzernabschluss zum 30. November 2021 wurde ausführlich über die nahestehenden Personen berichtet. Wesentliche Veränderungen in den Bezügen von Vorstand und Aufsichtsrat gab es nicht.

## 7.3 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag sind keine weiteren Ereignisse aufgetreten, die wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Serviceware haben. Die Unsicherheiten, die sich im Zusammenhang mit der kriegerischen Auseinandersetzung in der Ukraine sowie der Corona-Pandemie ergeben, bestehen fort und sind unter den Chancen und Risiken erörtert.

## Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht 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.

Idstein, den 29. Juli 2022

Dirk K. Martin  
(CEO)

Harald Popp  
(CFO)

Dr. Alexander Becker  
(COO)

## 8 Unternehmensbeschreibung

Serviceware ist ein führender Anbieter von Softwarelösungen zur Digitalisierung und Automatisierung von Serviceprozessen (Enterprise Service Management), mit denen Unternehmen ihre Servicequalität steigern und ihre Servicekosten effizient managen können.

Die Serviceware Plattform besteht aus den Softwarelösungen Serviceware Processes, Serviceware Financial, Serviceware Resources, Serviceware Knowledge und Serviceware Performance. Alle Lösungen können integriert, aber auch unabhängig voneinander eingesetzt werden.

Serviceware ist Partner des Kunden von der strategischen Beratung über die Definition der Service Strategie bis hin zur Implementierung der Enterprise Service Plattform. Weitere Bestandteile des Portfolios sind sichere und zuverlässige Infrastruktur-Lösungen sowie Managed Services.

Serviceware hat weltweit mehr als 1.000 Kunden aus verschiedensten Branchen, darunter 17 DAX-Unternehmen sowie 5 der 7 größten deutschen Unternehmen. Der Hauptstandort des Unternehmens befindet sich in Idstein, Deutschland.

Serviceware beschäftigt mehr als 500 Mitarbeiter an 14 internationalen Standorten.

Weitere Informationen finden Sie auf [www.serviceware-se.com](http://www.serviceware-se.com).



## 9 Kontakt

Serviceware SE  
Telco Kreisel 1  
65510 Idstein  
Deutschland

[serviceware@edicto.de](mailto:serviceware@edicto.de)  
[www.serviceware-se.com](http://www.serviceware-se.com)

Geschäftsführende Direktoren  
Dirk K. Martin (CEO)  
Harald Popp (CFO)  
Dr. Alexander Becker (COO)

Verwaltungsrat  
Christoph Debus (Vorsitzender)  
Harald Popp  
Ingo Bollhöfer

Sitz der Gesellschaft: Bad Camberg Registergericht Amtsgericht Limburg a.d. Lahn,  
Registernummer: HRB 5894