

Halbjahresfinanzbericht 2018/2019

SERVICeware SE, Bad Camberg

BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre der Serviceware SE,

die Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens hat sich erfreulicherweise auch im 1. Halbjahr 2018/ 2019 fortgesetzt. In Zahlen bedeutet dies ein Umsatzwachstum um 21 Prozent auf 32,7 Mio. Euro und einen überproportionalen Anstieg beim bereinigten EBITDA um 27 Prozent auf 4,1 Mio. Euro.

Langfristig noch bedeutsamer sind die strategischen Fortschritte, die Serviceware in der Berichtsperiode erreicht hat. Ziel ist es, die Stellung unseres Unternehmens als führender europäischer Anbieter für die Digitalisierung von Serviceprozessen weiter auf- und auszubauen. Dieser noch junge Markt entwickelt sich dynamisch und es gilt als Unternehmen jetzt Marktanteile zu gewinnen und sich zu positionieren. Für unsere beschleunigte Wachstumsstrategie setzen wir zusätzliche Mittel aus unserem Börsengang ein.

Im 1. Halbjahr haben wir die Internationalisierung unserer Aktivitäten entsprechend aufwandswirksam forciert – gleichermaßen beim Aufbau von Ressourcen wie auch bezüglich der Sichtbarkeit bei Kunden. Unser Team, das wir neu in Großbritannien aufbauen – dem wichtigsten Softwaremarkt Europas – hat qualitativ und quantitativ seine Zielstärke erreicht. Unsere Vertriebsmitarbeiter adressieren dort erste mögliche Kunden und auch an großen, für potenzielle Kunden wichtigen Events in UK wie beispielsweise dem „Future of finance and CFO Summit“ hat Serviceware teilgenommen. Wirtschaftliche messbare Erfolge daraus erwarten wir mit deutlicher Hochlaufkurve in den kommenden Quartalen.

Ein bedeutender Wettbewerbsvorteil von Serviceware im Enterprise-Service-Management-(ESM)Markt ist unsere einzigartige modular aufgebaute Plattform. Damit können wir Kunden ein so breites Spektrum an Lösungen im Management von Serviceprozessen anbieten, wie keiner unserer Wettbewerber. Serviceware deckt die Servicebereiche „Processes“, „Resources“, „Financials“ und nach der Übernahme von SABIO auch „Knowledge“ bzw. durch die cubus AG „Performance“ ab. Diese herausgehobene One-Stop-Shop-Positionierung unterstreichen wir noch stärker durch unseren neuen, einheitlichen Markenauftritt, den wir mit renommierten Beratungspartnern im 1. Halbjahr entwickelt und zum Ende der Periode konzeptionell fertiggestellt haben.

Inzwischen haben wir mit der finalen Umsetzung und dem Roll out unseres Markenauftritts begonnen. Die ersten Feedbacks, die wir von ausgewählten Kunden dazu erhalten haben, stimmen uns ausgesprochen optimistisch, dass Auftritt und Markenstrategie eine sehr wirkungsvolle Unterstützung im Vertrieb und bei der Wettbewerbsabgrenzung sein werden.

Serviceware als *die* Plattform für die Digitalisierung von Serviceprozessen ist in der Berichtsperiode noch schlagkräftiger geworden, indem wir die Plattform konsequent weiter ausgebaut und den Integrationslevel erhöht haben. Unser Tochterunternehmen SABIO, das wir im August 2018 übernommen haben, wurde im 1. Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres nahezu vollständig integriert – in das Leistungsangebot von Serviceware und unsere Vertriebsprozesse. Eine zweistellige Zahl von Neukunden bei SABIO, darunter eine große europäische Universalbank, sind ein Beleg für die erfolgreiche Entwicklung. Noch stärker aber wird diese dadurch dokumentiert, dass sich mehrere bestehende Serviceware-Kunden im Berichtszeitraum dafür entschieden haben, künftig zusätzlich auch das Knowledge-Modul von SABIO zu nutzen – unser Cross-Selling-Ansatz funktioniert planmäßig. Dass SABIO wenige Monate nach der Übernahme – nach zuvor zwei defizitären Jahren – im 1. Halbjahr 2018/2019 wieder profitabel arbeitet, sei in diesem Kontext erwähnt.

Die technologische Erweiterung unsere Plattform um SABIO und die damit einhergehenden vertrieblichen Impulse sind Teil unserer Wachstumsstrategie, die auch anorganisch getrieben ist. Mit der Übernahme der cubus AG unmittelbar nach Halbjahresende haben wir einen weiteren bedeutsamen Umsetzungsschritt umgesetzt, dem ein strukturierter Prozess und ein umfassendes Markt-Screening zur Identifizierung geeigneter Zielunternehmen vorausgegangen sind. Mit cubus verfügt Serviceware nun über ein zusätzliches Corporate Performance Management-/Business Intelligence-Modul, mit dem wir unser Leistungsangebot noch attraktiver machen, denn wir sind der einzige Anbieter am Markt, der Corporate Performance Management und Financial Management auf einer Plattform anbietet. Damit adressiert Serviceware noch stärker große mittelständische Unternehmen und Großkonzerne, die ihre Shared Services als Profit Center oder in Tochtergesellschaften betreiben.

Unmittelbar nach der Übernahme von cubus haben wir nach bewährter Manier damit begonnen, die vertrieblichen Aktivitäten zu synchronisieren, die technologische Integration zu starten und Synergien zu heben. Erste gemeinsame Kundentermine haben bereits stattgefunden, die erste Systemintegration wurde bereits erfolgreich abgeschlossen und Kostenpotenziale werden wir voraussichtlich bereits im 2. Halbjahr 2018/2019 heben können.

Die vorgenannten Entwicklungen sollen schlaglichtartig verdeutlichen, dass Serviceware die Basis für eine mittel- und langfristig positive Unternehmensentwicklung im 1. Halbjahr weiter deutlich verbreitert und gefestigt hat. Aber auch im 2. Halbjahr erwarten wir eine unverändert erfreuliche Entwicklung. Wir gehen davon aus, dass wir im aktuellen Geschäftsjahr insgesamt mindestens um 15 bis 30 Prozent beim Umsatz wachsen können. Einen merklichen Beitrag dazu planen wir als Ergebnis unserer Wachstumsinvestitionen im Ausland. Der bereinigte Gewinn von Serviceware soll weiter deutlich steigen und auch unter Einbeziehung der signifikanten Aufwendungen für unser beschleunigtes Wachstum wollen wir unseren Gewinn moderat steigern.

Wir freuen uns mit Ihnen auf eine weitere positive Entwicklung und Markterfolge unseres Unternehmens und bedanken uns bei dem mittlerweile auf mehr als 400 Menschen gewachsenen Team von Serviceware für den unermüdlichen Einsatz.

Herzlichst

Dirk K. Martin
(CEO)

Harald Popp
(CFO)

Dr. Alexander Becker
(COO)

1 Konzern-Zwischenlagebericht 1. Halbjahr 2018/2019

1.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

In der ersten Hälfte des Serviceware Geschäftsjahres 2018/19 befand sich die globale Wirtschaft weiterhin im Wachstum, wenn auch mit nachlassender Intensität. Der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostiziert in seiner Veröffentlichung vom April 2019¹ – nach einem Plus von 3,6 % im Jahr 2018 – für das Jahr 2019 ein Weltwirtschaftswachstum von 3,3 %. Für den Euro-Raum sieht der IWF ein Wachstum von 1,6 % nach einem Plus von 1,8 % im Vorjahr.

Die deutsche Wirtschaft ist auch zum Jahresbeginn gewachsen. Nach Mitteilung des Statistischen Bundesamtes (Destatis) war das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im 1. Quartal 2019 – preis-, saison- und kalenderbereinigt – um 0,4 % höher als im vierten Quartal 2018. Positive Impulse kamen im Vorquartalsvergleich aus dem Inland. Insbesondere die Investitionen zogen zum Jahresbeginn deutlich an. In Ausrüstungen wurden 1,2 % mehr investiert als im vierten Quartal 2018.²

Die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute Deutschlands haben im Frühjahresgutachten ihre Prognose für das Jahr 2019 gesenkt. Für Deutschland erwarten sie eine Zunahme des Bruttoinlandsprodukts um 0,8 %. Das ist mehr als ein Prozentpunkt weniger als im Herbst 2018, als man noch mit 1,9 % rechnete. Hingegen bestätigen die Institute ihre vorherige Prognose für das Jahr 2020: Das Bruttoinlandsprodukt dürfte dann um 1,8 % zunehmen.³

¹ Gemäß Internet-Veröffentlichung des IWF vom 02. April 2019, veröffentlicht unter <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/03/28/world-economic-outlook-april-2019>

² Gemäß Internet-Veröffentlichung des statistischen Bundesamtes vom 15. Mai 2019, veröffentlicht unter: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2019/05/PD19_184_811.html

³ Gemäß Presseinformation des Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) vom 04. April 2019, veröffentlicht unter: https://www.diw.de/de/diw_01.c.618415.de/themen_nachrichten/gemeinschaftsdiagnose_fruehjahr_2019_konjunktur_deutlich_abgekehrt_politische_risiken_hoch.html

1.2 Branchenentwicklung

Im Bereich der Informationstechnologie, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik (ITK-Markt) wird für 2019 nach Angaben von Bitkom aus dem Januar 2019 ein Umsatz von 168,5 Mrd. EUR (+1,5 %) erwartet. Die Informationstechnik zeige sich mit einem voraussichtlichen Umsatz von 92,2 Mrd. EUR und einem Wachstum von 2,5 % nach wie vor als Wachstumstreiber der ITK-Branche. Mit einem Volumen von 26,0 Mrd. EUR werde das Software-Segment auch in 2019 kräftig zulegen und mit Abstand den deutlichsten Zuwachs verzeichnen (+ 6,3 %). Auch die IT-Services werde mit einem Plus von 2,3 % ein ordentliches Wachstum auf ein Marktvolumen von 40,8 Mrd. EUR zeigen.⁴

BITKOM-Präsident Achim Berg sieht die Geschäftslage in der Digitalbranche weiter positiv: „Aktuell wird viel über Konjunkturrisiken wie den Handelskonflikt zwischen den USA und China, den Brexit und die Umwälzungen in der Automobilindustrie und bei Banken diskutiert. Trotz allem ist die Geschäftslage in der Digitalbranche weiterhin sehr gut.“⁵

⁴ Gemäß Internet-Veröffentlichung des Verbandes BITKOM von Januar 2019, veröffentlicht unter:
[https://www.bitkom.org/sites/default/files/2019-01/Bitkom%20ITK-Marktzahlen%20Januar 2019_Kurzfassung_1.pdf](https://www.bitkom.org/sites/default/files/2019-01/Bitkom%20ITK-Marktzahlen%20Januar%202019_Kurzfassung_1.pdf)

⁵ Gemäß Internet-Veröffentlichung des Verbandes BITKOM vom 04. Juni 2019, veröffentlicht unter:
<https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Neuer-Bitkom-ifo-Digitalindex-zeigt-sehr-gutes-Geschaeftsklima-der-Branche>

1.3 Geschäftsverlauf

Serviceware-Kennzahlen des Abschlusses für das 1. Halbjahr vom 01. Dezember 2018 bis 31. Mai 2019

01. Dezember bis 31. Mai				
in TEUR	2018/2019	2017/2018	Ver.	%
Umsatzerlöse	32.778	27.020	5.758	+ 21 %
- davon Service/SaaS	12.548	7.403	5.145	+ 70 %
EBITDA	1.364	2.349	-985	- 42 %
- bereinigtes EBITDA	4.095 *	3224 **	871	+ 27 %
EBIT	929	2.222	-1.293	- 58 %
- bereinigtes EBIT	3.908 *	3.097 **	811	+ 26 %
Finanzergebnis	-82	-99	17	- 17 %
Periodenergebnis vor Steuern	847	2.123	-1.276	- 60 %
- bereinigtes Ergebnis vor Steuern	3.826 *	2.998 **	828	+ 28 %
Ertragssteuern	207	599	392	- 65 %
Periodenergebnis nach Steuern	640	1.524	-884	- 58 %
- bereinigtes Ergebnis nach Steuern	2.751 *	2.399 **	+352	+ 15 %
	31.05.2019	30.11.2018		
Finanzmittelbestand	52.642	53.695	-1.053	- 2 %

* Beim EBITDA, EBIT, dem Periodenergebnis vor und nach Steuern wurden die im 1. Halbjahr 2018/2019 ergebnismindernd erfassten Aufwendungen aus dem Programm für beschleunigtes Wachstum in Höhe von 2.731 TEUR, die durch Investitionen in die Internationalisierung, die Integration und Ausrichtung auf strategisches Großkundengeschäft verursacht wurden, sowie TEUR 248, die durch akquisitionsbedingte Kosten und Abschreibungen verursacht wurden, hinzugerechnet, um das operative Geschäft vergleichbar zu machen. Der Steuereffekt bezogen auf Bereinigungen beläuft sich auf TEUR 868.

** Beim EBITDA, EBIT, dem Periodenergebnis vor und nach Steuern wurden die im 1. Halbjahr 2017/2018 ergebnismindernd erfassten Aufwendungen von TEUR 875, die durch den Börsengang verursacht wurden, hinzugerechnet, um das operative Geschäft vergleichbar zu machen.

Der Umsatz der Serviceware konnte im 1. Halbjahr 2018/2019 auf 32,8 Mio. EUR um 21 % zum Vergleichszeitraum des Vorjahres deutlich gesteigert werden. Ein signifikantes Umsatzwachstum von 70 % auf 12,5 Mio. EUR konnte vor allem im Bereich Service/SaaS erzielt werden. Mittlerweile machen Service/SaaS-Umsätze rd. 38 % des Gesamtumsatzes von Serviceware aus. Das bereinigte EBITDA und das bereinigte EBIT im Konzern stiegen mit 27 % bzw. 26 % leicht überproportional zum Umsatz. Die im Vorjahr unter strategischen Aspekten übernommene Tochtergesellschaft SABIO hat nach zwei defizitären Jahren im Berichtszeitraum erstmals einen leicht positiven Beitrag zum Konzernergebnis geleistet. Serviceware blickt damit auf ein in jeder Hinsicht erfolgreiches 1. Halbjahr zurück.

Um das Wachstum des Unternehmens weiter zu forcieren, hat die Serviceware im Rahmen des Börsengangs am 20. April 2018 eine Kapitalerhöhung von netto ca. 55 Mio. EUR durchgeführt. Die Mittel werden plangemäß in den kommenden 3 bis 5 Jahren für drei Wachstumsbereiche verwendet:

- Europäische Expansion (rd. 15 % bis 25 % der Mittel)
- Stärkung des Großkundenvertriebs inkl. dazugehörigem Marketing (rd. 10 % bis 20 % der Mittel)
- Anorganisches Wachstum und Ausbau der ESM-Plattform (rd. 65 % bis 75 % der Mittel)

In allen genannten Bereichen hat Serviceware in den vergangenen Quartalen bedeutende Fortschritte gemacht und das Programm für beschleunigtes Wachstum konsequent umgesetzt. Der zusätzliche Personal- und Sachaufwand zur europäischen Expansion, zur verstärkten Großkundenadressierung sowie für anorganisches Wachstum, wird dabei in einer Berichtsperiode sofort ergebnismindernd als Aufwand verbucht. Im Rahmen des anorganischen Wachstums werden die Abschreibungen, die im Rahmen von Unternehmensakquisitionen seit dem Börsengang auf aktivierte immaterielle Vermögensgegenstände⁶ durchgeführt werden, ebenfalls in der Periode als Aufwand verbucht. Die Summe dieser Aufwände im Rahmen unseres Programms für beschleunigtes Wachstum mindert kurzfristig den Periodenerfolg, bildet aber die langfristige Basis für zusätzliche Umsatz- und Ergebnissteigerungen in der Zukunft und die Stärkung der internationalen Marktposition von Serviceware.

Um ein transparentes und vergleichbares Bild der aufwandswirksamen Mittelverwendung in den einzelnen Perioden zu liefern und gleichzeitig die damit einhergehenden Ergebniseffekte auszuweisen, berichten wir ergänzend zum bestehenden Reporting bereinigte Werte. Die bereinigten Größen stellen keine IFRS-bezogenen Kennzahlen dar und sollen ausschließlich die Transparenz erhöhen.

Im 1. Halbjahr 2018/2019 fiel zusätzlicher Aufwand aus dem Programm für beschleunigtes Wachstum in Höhe von TEUR 2.731 auf EBITDA-Ebene und von TEUR 2.979 auf EBIT-Ebene an. Diese setzen sich zusammen aus Investitionen in die Internationalisierung (TEUR 1.786), temporären Integrationskosten im Rahmen des anorganischen Wachstums (TEUR 751) und die Ausrichtung auf strategisches Großkundengeschäft (TEUR 194) sowie TEUR 248, die durch akquisitionsbedingte Kosten und Abschreibungen verursacht wurden. Wir sehen uns damit auf einem sehr guten Weg beim strategiekonformen Einsatz der Mittel aus dem Börsengang.

Das um diese Aufwendungen bereinigte EBITDA stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 27 % auf TEUR 4.095. Inklusiv der Aufwendungen aus dem Programm für beschleunigtes Wachstum lag das EBITDA bei TEUR 1.364 (Vj. TEUR 2.349). Das bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg ebenfalls gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 26 % auf TEUR 3.908. Nach Aufwendungen für Akquisitionskosten, Internationalisierung und Ausrichtung auf das strategische Großkundengeschäft lag es bei TEUR 929 (Vj. TEUR 2.222). Das Finanzergebnis ist mit TEUR -82 (Vj. TEUR -99) um 17 % gestiegen. Das bereinigte Periodenergebnis vor Steuern stieg um 28 % auf TEUR 3.826. Nach den einmaligen Aufwendungen lag es bei TEUR 847 (Vj. TEUR 2.123). Das bereinigte Periodenergebnis nach Steuern wuchs um 15 % auf TEUR 2.751. Nach Aufwendungen für das Programm für beschleunigtes Wachstum lag es bei TEUR 640 (Vj. TEUR 1.524). Der Finanzmittelbestand ist investitionsbedingt um 2 % auf TEUR 52.642 gesunken.

in TEUR	01. Dezember bis 31. Mai	
	2018/2019	2017/2018
EBITDA (IFRS)	1.364	2.349
Kosten im Zusammenhang mit der Internationalisierung außerhalb DACH	1.786	0
Integrationskosten im Zusammenhang mit anorganischem Wachstum	751	0
Kosten im Zusammenhang mit Großkundenzugang und zugehörigem Marketing	194	0
Bereinigtes EBITDA	4.095	3.224 ⁷

⁶ Überwiegend Kaufpreisallokation auf Kundenstamm und Marke, die planmäßig über bis zu 20 Jahre abgeschrieben werden.

⁷ Im Vorjahr wurden im 1. Halbjahr noch TEUR 875 einmalige Kosten für den Börsengang vom 20. April 2018 bereinigt.

in TEUR	01. Dezember bis 31. Mai	
	2018/2019	2017/2018
EBIT (IFRS)	929	2.222
Abschreibungen auf im Rahmen von Unternehmensakquisitionen aktivierte immaterielle Vermögensgegenstände	248	0
Kosten im Zusammenhang mit Internationalisierung außerhalb DACH	1.786	0
Temporäre Integrationskosten im Zusammenhang mit anorganischem Wachstum	751	0
Kosten im Zusammenhang mit Großkundenvertrieb und zugehörigem Marketing	194	0
Bereinigtes EBIT	3.908	3.097 ⁷
Finanzergebnis	-82	-99
Bereinigtes Periodenergebnis vor Steuern	3.826	2.998
Ertragssteuern	-207	-599
Steuereffekte bezogen auf Bereinigungen	-868	0
Bereinigtes Periodenergebnis nach Steuern	2.751	2.399

1.4 Wesentliche Ereignisse im Serviceware-Konzern

Das 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2018/2019 der Serviceware war durch die konsequente Weiterverfolgung unseres organischen und anorganischen Wachstumspfad geprägt. Die erwarteten positiven Effekte der Wachstumsstrategie stellen sich dabei bereits zunehmend ein, vollumfänglich dürften sie dann mittel- bis langfristig realisiert werden.

Weitere Neukundengewinnung und Integration SABIO: Bei der Gewinnung neuer Kunden war Serviceware im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres unvermindert erfolgreich. Neben dem Markterfolg der bereits etablierten Plattformmodule trug auch die 2018 akquirierte SABIO signifikant zum Markterfolg bei. Unter anderem gelang es SABIO eine weitere große europäische Universalbank als neuen Kunden für Serviceware zu gewinnen. Auch bestehende SABIO-Kunden nutzen ab dem 1. Halbjahr weitere Plattformlösungen von Serviceware. Zwischen dem 01. Dezember 2018 und dem 31. Mai 2019 konnten insgesamt 49 neue Kunden für unsere Enterprise-Service-Management-(ESM)Plattform gewonnen werden. Insgesamt konnten wir 82 Neukunden im ersten Halbjahr von unseren Leistungen überzeugen, die überwiegend aus Deutschland stammen. 16 Neukunden kamen aus dem europäischen Ausland.

Weiterer Personalaufbau im In- und Ausland: In der Wachstumsstrategie von Serviceware stellt der Ausbau der Personalbasis einen wesentlichen Erfolgsfaktor dar. Trotz weiter zunehmender Wettbewerbsintensität um IT-Fachkräfte, konnten wir unseren Personalaufbau im 1. Halbjahr strategiekonform umsetzen. In der Berichtsperiode haben wir unsere Mitarbeiterzahl von 378 Mitarbeitern zum Ende des Geschäftsjahres auf 408 Mitarbeiter zum 31. Mai 2019 weiter ausgebaut. In den vergangenen 12 Monaten haben wir die Mitarbeiterzahl um rd. 39 %, um 115 Mitarbeiter, erhöht. Entsprechend deutlich ist auch der Personalaufwand gestiegen, wobei ein Teil der Aufwendungen teilweise vorlaufenden Charakter bzgl. künftig erwarteter Umsatzsteigerungen haben. Hauptsächlich sind wir wachstumsorientiert in den Bereichen Vertrieb und Services gewachsen. Dabei konnten u. a. erfahrene und bestens vernetzte Strategic Account Manager von US-amerikanischen Wettbewerbern gewonnen werden – durch den Vertriebsausbau rechnet Serviceware mit mittelfristig deutlichen zusätzlichen Umsatzimpulsen.

Auch die zunehmende Transformation der Umsätze in Richtung Service/SaaS hat in der Berichtsperiode zu einem erhöhten Personalaufwand geführt. Ebenso sind die Personalaufwendungen bedingt durch das anorganische Wachstum temporär überdurchschnittlich gewachsen. Der Zuwachs von Mitarbeitern erstreckt sich auf die Länder Deutschland, England, Bulgarien, Österreich, Niederlande, Schweiz und Spanien.

Internationale Aktivitäten: Im 1. Halbjahr haben wir unsere Strukturen in Großbritannien, Schweden, den Niederlanden und Spanien weiter ausgebaut. Das Team in Großbritannien konnte beispielsweise in der Periode vollständig auf die aktuell geplante Personalstärke aufgestockt werden. Neben dem Personalaufbau haben wir intensiv an dem Aufbau von Partnerschaften mit Beratungsunternehmen im Finanzbereich gearbeitet. Zudem ist Serviceware verstärkt auf internationalen Top-Events mit großen, global agierenden Unternehmen als Zielgruppe präsent. Dazu zählen u. a. der „Future of Finance and CFO Summit“ in London oder die „19th Shared Services and Outsourcing Week“ in Lissabon. Aufgrund der Präsenz und der intensiven Marktbearbeitung wird Serviceware auch außerhalb von Deutschland zu großen internationalen Ausschreibungen eingeladen. Wir gehen weiterhin davon aus, dass wir nach dieser Anlaufphase, in der Regel mit einem Zeitversatz von ca. 9 bis 12 Monaten, Neugeschäft sehen werden.

Um unsere Marke Serviceware gerade im internationalen Umfeld noch präsenter und eindeutiger zu positionieren, haben wir das Feedback aus diesen Märkten genutzt, um die Überarbeitung des Markenauftritts zu optimieren.

Vorbereitung der Akquisition der cubus AG: Im 1. Halbjahr wurden die Akquisition der cubus AG intensiv vorbereitet. Durch die Erfahrung der Serviceware aus den vergangenen Akquisitionen konnte dabei auf einen etablierten Prozess aufgesetzt werden, der eine hohe Transaktionsgeschwindigkeit sichert und gleichzeitig effizient und gründlich ist.

Durch die direkte Involvierung des Vorstandes in alle Prozessschritte stellen wir dabei sicher, dass Entscheidungen unter Berücksichtigung aller strategischen Parameter schnell getroffen werden können. Mit dem Erwerb von cubus am 05. Juni 2019 setzt Serviceware bereits die zweite Akquisition seit dem Börsengang im April 2018 um. Bereits im vergangenen Jahr hat Serviceware seine integrierte ESM-Plattform mit dem Erwerb des Knowledge-Management-Spezialisten SABIO ausgebaut.

Überarbeitung des Markenauftritts: Im Zuge unserer Internationalisierungsstrategie und zur noch intensivierten Adressierung von Großkunden haben wir im 1. Halbjahr mit einer umfassenden Überarbeitung unseres Markenauftritts begonnen und fokussieren dabei auf unsere einzigartige, integrierte ESM-Plattform. Die Markenarchitektur der Dachmarke Serviceware ist zukünftig: „Serviceware Processes“ (ursprünglich helpLine), „Serviceware Resources“ (ursprünglich Careware), „Serviceware Knowledge“ (ursprünglich SABIO), „Serviceware Financial“ (ursprünglich anafee) sowie „Serviceware Performance“ (ursprünglich cubus).

Die konzeptionellen Vorarbeiten für den neuen Markenauftritt der Serviceware in Zusammenarbeit mit einer internationalen Marken- und Werbeagentur wurden erfolgreich abgeschlossen.

Neben der Überarbeitung der Kommunikation für eine noch transparentere Darstellung des Nutzens der Serviceware Plattform wird auch ein neues Corporate Design eingeführt. Aktuell erfolgt die Vorbereitung des Rollouts, d. h. die Anwendung der Markenstrategie auf die Kommunikation und die Neugestaltung der Unternehmenswebsite und allen weiteren Kommunikationsmitteln und -kanälen. Der neue Markenauftritt integriert bereits die Lösungen der kürzlich akquirierten cubus AG.

1.5 Lage

Die Lage des Unternehmens kann aufgrund der nachstehend erläuternden Punkte als sehr gut bezeichnet werden. Momentan sehen wir keine Anzeichen, dass sich die Lage des Unternehmens im 2. Halbjahr des Geschäftsjahres 2018/2019 wesentlich verschlechtern wird.

1.5.1 Umsatzentwicklung

Der Umsatz der Serviceware konnte im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2018/2019 deutlich verbessert werden, und liegt damit weiter auf Rekordniveau. Im 1. Halbjahr 2018/2019 stieg der Umsatz um 21,3 % zum Vergleichszeitraum des Vorjahres auf 32,8 Mio. EUR. Das stärkste Wachstum verzeichnete der Bereich Service/SaaS mit einem Anstieg um 69,5 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Trend in Richtung Service/SaaS-Geschäften vollzieht sich damit schneller als von uns erwartet. Dadurch ergibt sich im Vergleich zum Lizenz-Geschäft eine Verschiebung von Umsätzen in die Zukunft. Trotzdem lagen die Umsätze aus Lizenzen im 1. Halbjahr 2018/2019 nahezu unverändert auf Vorjahresniveau. Die Wartungsumsätze konnten um 7,0 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum gesteigert werden. Die Umsatzerlöse teilen sich wie folgt auf:

	01. Dezember bis 31. Mai		
	2018/2019	2017/2018	Abw.
Umsatz Service/SaaS	12.548	7.403	+70 %
Umsatz Lizenzen	10.330	10.364	+/-0 %
Umsatz Wartung	9.900	9.253	+7 %
	32.778	27.020	+21 %

1.5.2 Auftragslage

Der stichtagsbezogene Auftragsbestand zum Ende des 1. Halbjahrs des Geschäftsjahres 2018/2019 betrifft im Wesentlichen die erhaltenen Anzahlungen für Wartungs- und SaaS-Verträge. Hierbei handelt es sich um bereits fakturierte und in der Bilanz abgegrenzte Leistungen für einen Zeitraum von bis zu 60 Monaten. Aufgrund von verbindlichen Verträgen stellen die Anzahlungen bereits fixierte zukünftige Umsätze der Serviceware dar. Ein großer Teil der Umsatzerlöse aus dem Bereich Wartung wird aus (über mehrere Jahre laufenden) Abonnements erzielt. Gegenüber dem Bestand der erhaltenen Anzahlungen für Wartungs- und SaaS-Verträge zum 30. November 2018 ist der Bestand zum 31. Mai 2019 um ca. 9 % auf 17,4 Mio. EUR angewachsen.

1.5.3 Betriebsergebnis (EBIT)

Die positive Umsatzentwicklung im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2018/2019 zeigt sich auch beim um die Aufwendungen aus dem Programm für beschleunigtes Wachstum bereinigten Ergebnis. Das bereinigte EBITDA stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 27 % auf TEUR 4.095. Inklusiv der Aufwendungen für beschleunigtes Wachstum lag das EBITDA bei TEUR 1.364 (Vj. TEUR 2.349). Das bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg ebenfalls gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 26 % auf TEUR 3.908. Nach Aufwendungen für beschleunigtes Wachstum lag es bei TEUR 929 (Vj. TEUR 2.222).

Durch den planmäßigen und strategiekonformen Personalausbau als Basis für das weitere Unternehmenswachstum steigen die Personalaufwendungen um TEUR 5.668 auf TEUR 15.145. Der Personalaufbau erfolgte besonders mit Hinblick auf die dynamische Entwicklung im Bereich Service/SaaS. Darüber hinaus resultieren die gestiegenen Personalkosten vornehmlich aus dem Aufbau der internationalen Vertriebsressourcen. Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind um TEUR 949 auf TEUR 4.673 gestiegen. Insbesondere die Recruiting-, Integrations- und Raumkosten, die durch neue Büroflächen für mehr Mitarbeiter gebraucht wurden, sind im Zusammenhang mit unserem internationalen Mitarbeiterwachstum im

1. Halbjahr die vornehmlichen Gründe für die Erhöhung dieser Aufwandspositionen gewesen. Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen stieg jedoch deutlich unterproportional im Vergleich zu dem Anstieg der Personalkosten.

1.5.4 Ergebnis vor Steuern (EBT)

Das Finanzergebnis des 1. Halbjahres des Geschäftsjahres 2018/2019 belief sich auf TEUR -82 und hat sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum verbessert (+17 %). Die positive Entwicklung basiert im Wesentlichen auf planmäßigen Tilgungen, die den Zinsaufwand vermindert haben. Das bereinigte EBT stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um TEUR 828 auf TEUR 3.826. Unter Berücksichtigung der Aufwendungen aus dem Programm für beschleunigtes Wachstum lag es bei TEUR 847 nach TEUR 2.123 im Vorjahreszeitraum. Für die Veränderung des EBT und für das nachfolgend beschriebene Konzernergebnis gelten die zum EBIT gemachten Ausführungen analog.

1.5.5 Konzernergebnis

Im 1. Halbjahr 2019 wird ein Steueraufwand von insgesamt TEUR 207 gegenüber TEUR 599 im Vorjahr ausgewiesen. Bei einigen Einzelgesellschaften der Serviceware liegen steuerlich nutzbare Verluste vor, so dass TEUR 172 latente Ertragssteuern ertragswirksam abgegrenzt wurden. Insgesamt sind zum 31. Mai 2019 aktiv latente Steuern von TEUR 1.735 erfasst. Die Steuerquote betrug im Berichtszeitraum insgesamt 24,4 % (Vj. 28,8 %). Nach Abzug der Steuern ergab sich für das erste Halbjahr 2019 ein Konzernüberschuss in Höhe von TEUR 640 (Vj. TEUR 1.524). Bereinigt um die Aufwendungen aus dem Programm für beschleunigtes Wachstum lag der Konzernjahresüberschuss im 1. Halbjahr 2019 mit TEUR 2.751 um 15 % über dem Wert des Vorjahreszeitraums.

1.5.6 Investitionen

Im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2018/2019 wurden Investitionen in Höhe von TEUR 205 (Vj. TEUR 243) getätigt, die im Wesentlichen aus der Erweiterung und Modernisierung der Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie aus dem Erwerb von Software-Lizenzen resultieren.

1.6 Vermögenslage und Kapitalstruktur

Die Vermögenslage und Kapitalstruktur des Konzerns hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verändert. Die Konzernbilanzsumme hat sich gegenüber dem Stand am 30. November 2018 von TEUR 95.818 auf TEUR 92.450 am 31. Mai 2019 um TEUR 3.368 verkürzt. Dies ist im Wesentlichen durch die Reduzierung der kurzfristigen Forderungen aus Lieferung und Leistung um TEUR 2.947 (- 20 %) auf TEUR 11.688 getrieben. In der Berichtsperiode sind dabei zum einen signifikante Zahlungen mit verlängertem Zahlungsziel fällig geworden. Unter den sonstigen kurzfristigen Forderungen/Vermögenswerten sind im Wesentlichen die geleisteten Anzahlungen für Wartungsverträge mit einer Restlaufzeit von weniger als 12 Monaten erfasst. Die flüssigen Mittel haben sich in der Berichtsperiode trotz der getätigten Investitionen, u. a. in das Programm für beschleunigtes Wachstum nur geringfügig um TEUR 1.053 (- 2 %) auf TEUR 52.642 verringert.

Die kurzfristigen Schulden haben sich im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres gegenüber dem 30. November 2018 um TEUR 1.614 (- 6 %) auf TEUR 26.780 verringert. Der Reduktion betrifft sowohl die laufenden Ertragssteuerschulden (Reduktion um TEUR 810), Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung (Reduktion um TEUR 1.171) sowie der kurzfristigen Verbindlichkeiten (Reduktion um TEUR 518). Dagegen sind die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten um TEUR 885 gestiegen. Die langfristigen Schulden sind um TEUR 2.135 auf TEUR 5.794 gesunken. Dabei haben sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten aufgrund planmäßiger Tilgungen um TEUR 1.295 verringert. Ebenso haben sich die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten um TEUR 823 auf TEUR 3.136 reduziert. In den langfristigen Verbindlichkeiten sind im Wesentlichen erhaltene Anzahlungen für Wartungsverträge mit einer Restlaufzeit von mehr als 12 Monaten enthalten.

Das Eigenkapital ist im Berichtszeitraum um TEUR 382 auf TEUR 59.876 gestiegen. Die Eigenkapitalquote zum 31. Mai 2019 betrug damit 64,8 % und lag damit über dem Wert zum 30. November 2018 von 62,1 %.

1.7 Kapitalflussrechnung

Die liquiden Mittel der Serviceware haben sich zum 31. Mai 2019 gegenüber dem Stand vom 30. November 2018 um TEUR 1.053 (- 2 %) auf TEUR 52.642 verringert. Aus der laufenden Geschäftstätigkeit ergibt sich im 1. Halbjahr 2018/2019 ein Abfluss liquider Mittel in Höhe von TEUR 388 (Vj. Abfluss TEUR 2.197). Aus Investitionstätigkeit ergibt sich ein Mittelabfluss von TEUR 205 (Vj. Abfluss TEUR 243). Aus der Finanzierungstätigkeit resultiert ein Mittelabfluss von TEUR 491 (Vj. Zufluss TEUR 54.119). Daneben ergibt sich eine Wechselkurs- und konsolidierungskreisbedingte Erhöhung der liquiden Mittel von TEUR 32 (Vj. Abfluss TEUR 85).

1.8 Mitarbeiter

Die Serviceware beschäftigt zum Stichtag 31. Mai 2019 insgesamt 408 Mitarbeiter; zum gleichen Stichtag im Vorjahr waren 293 Mitarbeiter und zum 30. November 2018 waren 378 Mitarbeiter tätig.

Das Staffing von IT-Projekten ist eine große Herausforderung für IT-Unternehmen. Aufgrund der starken Nachfrage nach qualifiziertem IT-Personal und dem Fachkräftemangel im Inland wurde weiterhin sowohl in der spanischen Gesellschaft als auch in unserem erst im letzten Jahr etablierten Entwicklungsstandort in Sofia/Bulgarien kontinuierlich IT-Fachpersonal rekrutiert. Daneben wurde auch an allen anderen Standorten qualifiziertes Personal eingestellt, insbesondere um die Schlagkraft im Vertrieb und im Servicebereich mit dem Fokus auf die Marktdurchdringung bei Großkunden zu erhöhen.

1.9 Chancen und Risiken

Die im Geschäftsbericht 2017/2018 unter Kapitel 2, Seite 36ff., genannten Chancen und Risiken gelten weiterhin. Dazu gehören beispielsweise globale Risiken wie etwa der bevorstehende ungeordnete Austritt Großbritanniens aus der EU und die von Protektionismus geprägte Außenwirtschaftspolitik der USA, China und anderer Staaten. Auch der hohe Verschuldungsgrad vieler Staaten in der Welt trägt nicht zur Finanzmarktstabilität bei. Eine globale Chance sehen wir in der Möglichkeit, unsere Software als „Software-as-a-Service“ weltweit den Kunden über das Internet anzubieten. Zu den strategischen Chancen und Risiken gehört das Potenzial des Umsatz- und Gewinnwachstum durch das organische und anorganische Wachstum der Serviceware. Beim anorganischen Wachstum sehen wir ein 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 Serviceware SE ist als Aktiengesellschaft verpflichtet, ein Risikomanagementsystem zu installieren und die Risiken der künftigen Entwicklung laufend zu überwachen. Vor dem Hintergrund unserer finanziellen Stabilität sehen wir uns für die Bewältigung der künftigen Risiken gut gerüstet. Derzeit lassen sich keine Risiken erkennen, die kurz- oder langfristig den Bestand der Serviceware SE gefährden.

Die Chancen des 2. Halbjahres des Geschäftsjahrs 2018/2019 sind im nachfolgenden Ausblick berücksichtigt.

1.10 Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag übernahm Serviceware am 05. Juni 2019 100 % der Anteile an der cubus AG, Herrenberg („cubus“). cubus ist ein führender Anbieter von Software im Bereich Corporate Performance Management / Business Intelligence („CPM“/ „BI“). Die cubus-Software ermöglicht es Unternehmen und einzelnen Profit-Centern, ihre finanziellen KPIs zu analysieren und auf dieser Basis u. a. tragfähige Planungen, Prognosen und Simulationen für die künftige Entwicklung von Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Kapitalflussrechnung zu erstellen.

cubus erzielt aktuell einen profitablen Jahresumsatz im mittleren einstelligen Millionen-Euro-Bereich, davon bereits mehr als 40 % außerhalb Deutschlands. Das Unternehmen ist in den vergangenen Jahren dynamisch expandiert, mittlerweile setzen mehr als 160 Unternehmen weltweit die cubus-Software ein – darunter auch namhafte Kunden in Nordamerika. Der BI-Markt gehört zu den am stärksten wachsenden Segmenten im Softwarebereich überhaupt – Studien erwarten bis 2026 ein durchschnittliches Marktwachstum von rd. 10 % pro Jahr. Im renommierten, unabhängigen BARC BI Survey 2018 wird cubus in 32 Kategorien die Top-Position in unterschiedlichen Vergleichsgruppen in der EMEA-Region bescheinigt.

Mit dem Erwerb von cubus setzt Serviceware bereits die zweite Akquisition seit dem Börsengang im April 2018 um. Bereits im vergangenen Jahr hat Serviceware seine integrierte ESM-Plattform mit dem Erwerb des Knowledge-Management-Spezialisten SABIO ausgebaut.

Durch den Erwerb der cubus AG ergeben sich keine Änderungen an der Vermögenslage der Serviceware („Aktivtausch“). Die Liquidität verringert sich durch die Zahlung des Kaufpreises um einen niedrigen

zweistelligen Millionenbetrag. Noch nicht abschließend geprüft ist, ob gegebenenfalls ein Teil des Kaufpreises fremdfinanziert wird.

1.11 Ausblick

Das 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2018/2019 der Serviceware weist eine positive Entwicklung der Umsatzzahlen aus. Sofern keine gravierenden Änderungen der gesamtwirtschaftlichen Lage in Deutschland und Europa eintreten werden, halten wir am Prognosebericht des Geschäftsberichtes 2017/2018 fest. Wir erwarten, dass wir im aktuellen Geschäftsjahr insgesamt mindestens um 15 % bis 30 % bei den Umsatzerlösen wachsen. Diese Prognose beinhaltet, dass sich die im Ausland getätigten Investitionen wie geplant im zweiten Halbjahr materialisieren.

Beim unbereinigten Ergebnis wollen wir trotz der derzeitigen aufwandsintensiven Expansionsphase auf Gesamtjahressicht eine moderate Steigerung realisieren, wobei wir die maßgeblichen Impulse dazu im 2. Halbjahr erwarten.

Als große langfristige Chance sehen wir unverändert das wachsende Bedürfnis innerhalb der Unternehmen nach Digitalisierung. Der Markt entwickelt sich dahingehend weiter, dass Digitalisierung als entscheidender Produktivitätsfaktor und Wettbewerbsvorteil angesehen und forciert wird.

Im Wettbewerb am Markt werden wir weiterhin durch Erfahrung, Innovationen, Zuverlässigkeit und durch ein hohes Maß an Qualität überzeugen. Unsere hohen Qualitätsansprüche setzen wir durch interne Ablauf- und Qualitätskontrollen um.

Bad Camberg, den 26. Juli 2019

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 37,20 %.

Entwicklung der Aktie: Zum Geschäftsjahresende 2017/2018 lag der Kurs der Serviceware-Aktie bei EUR 18,45 auf Xetra. Ihren Höchststand erreichte die Aktie im 1. Halbjahr 2019 bei EUR 21,60 (Xetra) am 10. Januar. Der Tiefstand im Berichtszeitraum wurde am 11. April mit EUR 13,95 erreicht. Zum 31. Mai 2019 notierte die Aktie bei EUR 16,50. Somit veränderte sich der im Vergleich zum Berichtszeitraum um -10,6 %. Der Deutsche Aktienindex, DAX, gewann im gleichen Zeitraum rd. 4,2 %.

Research und Designated Sponsoring: Die Serviceware-Aktie wird von mehreren Analystenhäusern gecovert. Dies sind Commerzbank, Hauck & Aufhäuser und – neu im 1. Halbjahr – die NIBC Bank aus den Niederlanden. Das aktuelle Votum aller Analysten lautet derzeit „Buy“.

Als Designated Sponsor für die Serviceware-Aktie agiert Hauck & Aufhäuser. Das durchschnittliche Handelsvolumen an allen deutschen Börsenplätzen lag im Berichtszeitraum bei 5.832 Aktien pro Tag, davon entfielen knapp 97 % auf den Börsenplatz Xetra.

Roadshow und Investoren-Meetings: Im März und April 2019 traf Serviceware – CFO Harald Popp – auf einer europäischen Roadshow zahlreiche Investoren, um über den Geschäftsverlauf und die aktuelle Strategie sowie deren bisherige Umsetzung zu informieren und Fragen zum Unternehmen zu beantworten.

Im Mai 2019 hat der Serviceware-CFO am internationalen Investorenmeeting der Bank Hauck & Aufhäuser teilgenommen. Bei den Investorenmeetings stieß Serviceware auf reges Investoreninteresse und konnte den Kreis potenzieller Investoren in die Aktie um neue Kontakte erweitern. Darüber hinaus konnten wir im 1. Halbjahr 2019 vermehrt Interesse von US-basierten Investoren feststellen. Hier wurden insbesondere web-basierte Investorengespräche und Produktdemos durchgeführt, um das Geschäftsmodell und die Unternehmensstrategie zu erläutern.

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

Hauptversammlung: Am 15. Mai 2019 lud Serviceware zu ihrer ersten ordentlichen Hauptversammlung seit dem Börsengang in den Ort ihres Hauptsitzes nach Bad Camberg ein. Während und auch neben der Hauptversammlung konnten der Verwaltungsrat um den Vorsitzenden Christoph Debus und den Vorstand der Serviceware in direkten Austausch mit unseren Aktionären treten.

Neben der Präsentation der Geschäftszahlen und der formellen Beschlüsse (siehe <https://serviceware.se/de/investor-relations/hauptversammlung/>) wurde den anwesenden Aktionären auch bereits eine Vorschau auf die Überarbeitung unseres Markenauftritts gegeben.

Serviceware pflegt einen transparenten und konstanten Dialog mit Investoren und der Finanzpresse. Informationen zum Unternehmen und der Aktie werden unter www.serviceware.se zur Verfügung gestellt.

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, Bad Camberg, Germany
	Harald Popp(2) 3.296.545 (2) gehalten via dreiff Management GmbH, Bad Camberg, Germany
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. 2018/2019	EUR 21,600 / EUR 13,950
Halbjahresendkurs	EUR 16,500
Marktkapitalisierung zum 08.07.2019	EUR 201,1 Mio.
Rechnungslegungsart	IFRS
Ende des Geschäftsjahres	30. November
Erstnotiz	20.04.2018
Designated Sponsor	Hauck & Aufhäuser Privatbankiers Aktiengesellschaft

Finanzkalender

25. Oktober 2019	Quartalsmitteilung 3. Quartal 2018/2019
25. bis 27. November 2019	Deutsches Eigenkapitalforum Frankfurt a.M.

3 Konzernzwischenbilanz zum 31. Mai 2019

in EUR	31. Mai 2019	30. Nov 2018
Aktiva		
Goodwill	7.753.055	7.736.316
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	5.243.241	5.476.994
Sachanlagen	756.608	801.885
Sonstige langfristige Vermögenswerte	3.230.719	2.960.347
Latente Ertragsteuern	1.735.266	1.341.959
Langfristige Vermögenswerte	18.718.889	18.317.502
Vorräte	0	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.688.297	14.635.698
Sonstige kurzfristige Forderungen/Vermögenswerte	9.400.576	9.169.800
Flüssige Mittel	52.642.077	53.694.629
Latente Ertragsteuern	0	0
Kurzfristige Vermögenswerte	73.730.950	77.500.126
Bilanzsumme	92.449.839	95.817.628
Passiva		
Gezeichnetes Kapital	10.500.000	10.500.000
Rücklagen	49.827.627	49.827.627
Bilanzgewinn	-20.457	-635.316
Kumuliertes sonstiges Eigenkapital	-368.312	-167.477
Eigenkapital ohne nicht beherrschende Anteile	59.938.858	59.524.834
Nicht beherrschende Anteile	-62.561	-30.629
Eigenkapital	59.876.297	59.494.205
Sonstige langfristige Rückstellungen	0	0
Latente Ertragsteuern	1.361.227	1.378.754
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	1.296.491	2.591.626
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	3.136.138	3.958.944
Langfristige Schulden	5.793.856	7.929.324
Laufende Ertragssteuerschulden	3.505.204	4.315.193
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1.967.401	1.082.433
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.587.248	3.758.529
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	18.719.832	19.237.944
Kurzfristige Schulden	26.779.686	28.394.099
Bilanzsumme	92.449.839	95.817.628

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

4 Konzerngesamtergebnisrechnung für den Zeitraum 01. Dezember 2018 bis 31. Mai 2019

in EUR	Dez. 2018 - Mai. 2019	Dez. 2017 - Mai. 2018
Umsatzerlöse	32.778.497	27.019.710
Sonstige betriebliche Erträge	863.318	451.790
Materialaufwand	-12.459.482	-11.920.626
Personalaufwand	-15.145.170	-9.477.228
Abschreibungen	-434.980	-127.547
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-4.673.240	-3.724.287
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)	918.943	2.221.812
Zinserträge	344	350
Zinsaufwendungen	-82.490	-99.619
Finanzergebnis	-82.146	-99.269
Ergebnis vor Steuern	846.797	2.122.543
Ertragsteuern	-206.514	-599.014
Periodengewinn/-verlust	640.282	1.523.529
Posten, die künftig ggf. in die GuV umgegliedert werden:		
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochterunternehmen	-57.355	-36.952
Sonstiges Ergebnis	-57.355	-36.952
Gesamtergebnis	582.927	1.486.577
Periodengewinn/-verlust		
davon Gesellschafter der PMCS Gruppe	672.214	1.552.687
davon nicht beherrschende Anteile	-31.932	-29.158
Gesamtergebnis		
davon Gesellschafter der PMCS Gruppe	614.859	1.515.735
davon nicht beherrschende Anteile	-31.932	-29.158

5 Konzernkapitalflussrechnung für den Zeitraum 01. Dezember 2018 bis 31. Mai 2019

in EUR	Dez. 2018 - Mai 2019	Dez. 2017 - Mai 2018
Periodenverlust/-gewinn	640.282	1.523.529
Abschreibungen/Wertminderungen auf das langfristige Vermögen	434.980	127.547
Steueraufwand	206.514	599.014
Veränderungen der Rückstellungen	0	0
Veränderungen von langfristigen Verbindlichkeiten	-822.806	0
Veränderungen der latenten Steuern	-345.321	-759.142
Finanzergebnis	82.146	99.269
Veränderungen langfristiger Vermögenswerte	-270.372	0
Veränderungen bei Positionen des kurzfristigen Vermögens und der kurzfristigen Verbindlichkeiten		
- Veränderung der Vorräte	0	8.986
- Veränderung der Forderungen/sonstigen Vermögenswerte	2.716.625	-9.252.660
- Veränderung der Verbindlichkeiten	-2.477.343	6.109.584
Bezahlte Ertragsteuern	-553.158	-652.883
Mittelzu-/abfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-388.454	-2.196.706
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-205.364	-242.975
Erhaltene Zinsen	0	350
Mittelzu-/abfluss aus der Investitionstätigkeit	-205.364	-242.625
Zahlung von Dividenden/Gewinne an Gesellschafter	0	-1.926.678
Einzahlung aus Eigenkapitalzuführung	0	58.450.319
bezahlte Zinsen	-80.793	99.619
Rückzahlung von langfristigen Verbindlichkeiten	-1.295.136	-415.453
Aufnahme von kurzfristigen Verbindlichkeiten	884.968	110.427
Mittelzu-/abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-490.961	54.118.995
Wechselkurs- und konsolidierungskreisbedingte Änderung der flüssigen Mittel	32.227	-85.415
Veränderung der flüssigen Mittel	-1.052.551	53.594.249
Flüssige Mittel Anfang der Periode	53.694.629	9.015.053
Flüssige Mittel Ende der Periode	52.642.077	62.609.302

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNG

6 Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung für den Zeitraum 01. Dezember 2018 bis 31. Mai 2019

in EUR	Gezeichnetes Kapital	Rücklagen	Ergebnisvortrag	Währungsumrechnungsrücklage	Nicht beherrschende Anteile	Summe
1. Dezember 2018	10.500.000	49.827.627	-635.316	-167.477	30.629	59.494.205
Ergebnis der Periode			614.859			614.859
Dividenden an Gesellschafter						0
Währungsumrechnung				-200.835		-200.835
Ergebniszuordnung - Minderheit an helpLine BV					-31.932	-31.932
31. Mai 2019	10.500.000	49.827.627	-20.458	-368.312	-62.561	59.876.297

7 Konzernanhang

1. Allgemeine Angaben

Serviceware SE, Bad Camberg, hat für das erste Halbjahr 2018/2019 zum 31. Mai 2019 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.

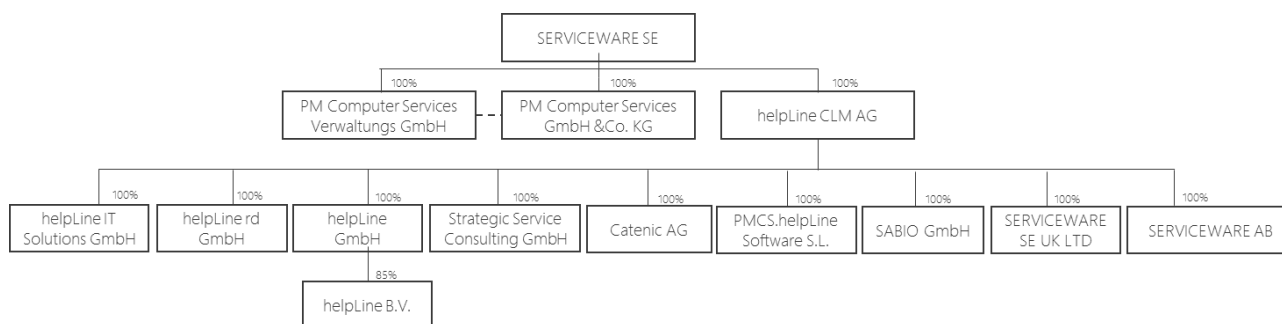
Der vorliegende Konzernzwischenabschluss wird entsprechend IAS 34 in einer verkürzten Form veröffentlicht. Der verkürzte Konzernzwischenabschluss zum 31. Mai 2019 und der Konzernzwischenlagebericht wurden weder geprüft, noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

Konsolidierungskreis

Zum 31. Mai 2019 bestehen folgende Beteiligungsverhältnisse:

Name	Gegründet/ Erworben am	Sitz	Stammkapital	Status
PM Computer Services Verwaltungs GmbH (PMCS Verwaltungs GmbH)	03.06.2005	Carl-Zeiss-Str. 16, 65520 Bad Camberg, Germany	EUR 25.600	Gegründet
PM Computer Services GmbH & Co. KG (PMCS GmbH & Co. KG)	29.06.2004	Carl-Zeiss-Str. 16, 65520 Bad Camberg, Germany	EUR 250.000	Gegründet
helpLine CLM AG	01.12.2003	Haldenstrasse 5, 6340 Baar, Switzerland	CHF 610.000	Gegründet
helpLine IT solutions GmbH	06.07.2004	Landstraßer Hauptstraße 71, 1030 Wien, Austria	EUR 35.000	Gegründet
helpLine GmbH	02.12.2003	Carl-Zeiss-Str. 16, 65520 Bad Camberg, Germany	EUR 25.000	Gegründet
helpline rd GmbH	06.11.2009	Kalscheurener Straße 2A, 50354 Hürth, Germany	EUR 25.000	Gegründet
Strategic Service Consulting GmbH	22.11.2011	Potsdamer Platz 9, 10117 Berlin, Germany	EUR 25.000	Gegründet
helpLine BV	05.06.2002	Dellaertweg 9, 2316 WZ Leiden, the Netherlands	EUR 28.409	Erworben
CATENIC AG	14.11.2014	Hauptstraße 1, 82008 Unterhaching, Germany	EUR 328.778	Erworben
PMCS. HelpLine Software S.L.	07.06.2017	Carrer Gremi Ferrers 35, 07009 Palma, Illes Balears, Spain	EUR 3.000	Gegründet
SABIO GmbH	30.07.2018	Schützenstr. 5 22761 Hamburg, Germany	EUR 43.576	Erworben
Serviceware SE UK Ltd.	22.08.2018	282 Farnborough Road, Abbey House, Farnborough, Hampshire, GU14 7NA, UK	GBP 100	Gegründet
Serviceware AB	29.08.2018	Vasagatan 7, 11120 Stockholm, Sweden	SK 50.000	

KONZERNANHANG



Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2018/2019 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 Auswirkung auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2018/2019.

Bei der Erstellung des Halbjahresabschlusses zum 31. Mai 2019 wurden die für den Konzernjahresabschlusses zum 30. November 2018 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden unverändert beibehalten, so dass für diese die Erläuterungen im Anhang des Konzernjahresabschlusses 2017/2018 entsprechend gelten.

Der Bericht zum Halbjahresabschluss der ServiceWare SE steht im Internet unter www.serviceware.se 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.

2. Beziehungen zu nahestehenden Personen

Im kombinierten Konzernabschluss zum 30. November 2018 wurde ausführlich über die nahestehenden Personen berichtet. Wesentliche Veränderungen in den Bezügen von Vorstand und Aufsichtsrat gab es nicht.

3. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag übernahm ServiceWare am 05. Juni 2019 100 % der Anteile an der cubus AG („cubus“). cubus ist ein führender Anbieter von Software im Bereich Corporate Performance Management / Business Intelligence („CPM“/ „BI“). Die cubus-Software ermöglicht es Unternehmen und einzelnen Profit-Centern, ihre finanziellen KPIs zu analysieren und auf dieser Basis u. a. tragfähige Planungen, Prognosen und Simulationen für die künftige Entwicklung von Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Kapitalflussrechnung zu erstellen.



KONZERNANHANG

Durch den Erwerb der cubus AG ergeben sich keine Änderungen an der Vermögenslage der Serviceware („Aktivtausch“). Die Liquidität verringert sich durch die Zahlung des Kaufpreises um einen niedrigen zweistelligen Millionenbetrag. Noch nicht abschließend geprüft ist, ob gegebenenfalls ein Teil des Kaufpreises fremdfinanziert wird.

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.“

Bad Camberg, den 26. Juli 2019

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, mit denen Unternehmen ihre Servicequalität steigern und ihre Servicekosten effizient managen können. Die einzigartige integrierte und modulare ESM-Plattform besteht aus den proprietären Softwarelösungen helpLine (Service Management), anafee (Financial Management), CareWare (Field und Customer Service Management), SABIO (Knowledge-Management) und cubus (Corporate Performance Management / Business Intelligence). ServiceWare hat mehr als 800 Kunden aus verschiedensten Branchen, darunter 9 DAX-Unternehmen sowie 4 der 7 größten deutschen Unternehmen. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Bad Camberg, Deutschland. ServiceWare beschäftigt mehr als 450 Mitarbeiter. Weitere Informationen finden Sie auf www.serviceware.se.

9 Kontakt

ServiceWare SE
Carl-Zeiss-Str. 16
65520 Bad Camberg
Deutschland

serviceware@edicto.de
www.serviceware.se

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

Verwaltungsrat
Christoph Debus (Vorsitzender)
Harald Popp
Ingo Bollhöfer

Registergericht Amtsgericht Limburg a. d. Lahn, Registernummer: HRB 5894