

Quartalsbericht 2023/2024

(01. Dezember 2023 bis 29. Februar 2024)

ServiceWare SE, Idstein



Quartalsbericht zum 29. Februar 2024

1.1 Kennzahlen des Abschlusses zum 29. Februar 2024

Umsatz und Ertragskennzahlen

In TEUR	01. Dezember bis 28./29. Februar		Veränderung	% ¹
	2023/2024	2022/2023		
Umsatzerlöse	24.954	22.014	2.941	13,4
davon SaaS/Service	15.945	13.215	2.730	20,7
EBITDA	569	-957	1.527	>+100
EBIT	-307	-1.871	1.564	83,6
Finanzergebnis	-16	50	-66	>-100
Periodenergebnis vor Steuern	-323	-1.821	1.498	82,3
Ertragssteuern	-171	9	-180	>-100
Periodenergebnis nach Steuern	-494	-1.812	1.318	72,7

Verkürzte Bilanz

In TEUR	29.02.2024	30.11.2023	Ver.	% ¹
Finanzmittelbestand ²	31.476	28.245	3.231	11,4
Eigenkapital	46.009	46.254	-246	-0,5
Vertragsverbindlichkeiten	67.759	55.447	12.312	22,2
Fremdkapital	92.112	78.486	13.626	17,4
Bilanzsumme	138.121	124.740	13.381	10,7

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

Die Serviceware SE kann über eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2023/2024 berichten. Weiterhin schreitet die Umstellung des Geschäftsmodells von einem Lizenz- auf ein SaaS-Geschäftsmodell wie geplant gut voran. Serviceware konnte seine innovative ESM-Plattform im Berichtszeitraum konsequent um weitere Releases in den Modulen Financial, Performance und Knowledge ausbauen. Dank der weitreichenden und frühzeitigen Integration von Künstlicher Intelligenz (AI) über die Module und Prozesse der ESM-Plattform hinweg, konnte ein deutlicher technologischer Vorsprung im Sinne der Kunden erarbeitet werden. Ausschlaggebend war eine strategische Entscheidung unmittelbar nach dem Börsengang in 2018 und die anschließende Gründung des AI-Kompetenzzentrums. Hier werden seitdem in Zusammenarbeit mit der TU Darmstadt Entwicklungen rund um AI vorangetrieben, die kontinuierlich in die ESM-Plattform von Serviceware integriert werden. AI kommt heute schon in zahlreichen Anwendungen der ESM-Plattform zum Einsatz und wird auch in den nächsten Jahren ein entscheidender Wachstumstreiber sein.

Auch im ersten Quartal war die Nachfrage nach Softwarelösungen von Serviceware hoch. Entsprechend konnte das Unternehmen sein Kundenportfolio weiter ausbauen. Wachstumsmotor waren unter anderem AI-Anwendungen. So entschied sich beispielsweise ein langjähriger Bestandskunde, der bereits über 10 Jahre die

¹ Bei relativen Veränderungen von über 100 Prozent, insbesondere aufgrund kleiner absoluter Ausgangsgrößen, wird die Veränderung vereinfacht mit ">100" angegeben.

² Die in den Vorjahren unter der Bezeichnung Finanzmittelbestand berichtete Größe umfasste lediglich die Bilanzposition der flüssigen Mittel. Um vom geänderten Zinsumfeld zu profitieren, werden von Serviceware auch langfristige Anlagen getätigt, die in der Bilanzposition langfristige finanzielle Vermögenswerte bilanziert werden. Um eine bessere Vergleichbarkeit zu haben, umfasst die Position des Finanzmittelbestands seit dem Geschäftsbericht 2022/2023 neben den flüssigen Mitteln auch die langfristigen finanziellen Vermögenswerte.

Konzern-Zwischenbericht

ServiceWare Plattform für sein IT-Servicemanagement im Einsatz hat, AI-Funktionalitäten hinzuzubuchen. Darüber hinaus hat dieser Kunde die bezogenen Leistungen um das Modul Knowledge erweitert, um unter anderem zukünftig weitere wissensbasierte AI-Use-Cases umsetzen zu können.

Im ersten Quartal 2023/2024 konnten die Umsatzerlöse von 22 Mio. Euro deutlich um 13,4 Prozent auf 24,9 Mio. Euro gesteigert werden. Wie in den vorangegangenen Perioden spielte die Transformation zu einem SaaS-geprägten Geschäftsmodell eine wichtige Rolle. So wuchs der Umsatz der SaaS/Service-Umsätze überproportional um 20,7 Prozent auf mittlerweile 15,9 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum: 13,2 Mio. Euro), was einem Anteil an den Gesamtumsätzen von 63,9 Prozent entspricht. Der personelle Aufbau im strategischen Produktverkauf der letzten Monate hat somit Früchte getragen. ServiceWare erwartet auch für die kommenden Quartale deutliche Verschiebungen zu Gunsten von SaaS-Umsätzen.

Der Auftragsbestand, geprägt durch erhaltene Anzahlungen für SaaS- und Wartungsverträge, hat sich durch das Wachstum des SaaS-Geschäfts zum 29. Februar 2024 gegenüber dem 30. November 2023 um 22,2 Prozent auf nunmehr 67,8 Mio. Euro erhöht. Dabei handelt es sich um bereits fixierte zukünftige Umsätze der ServiceWare auf Basis verbindlicher Verträge.

Dank der dynamischen Umsatzentwicklung, an der auch die beschriebene technische Weiterentwicklung im AI-Bereich einen maßgeblichen Anteil hatte, konnte die Profitabilität deutlich gesteigert werden. So drehte das EBITDA von minus 1 Mio. Euro im ersten Quartal 2022/2023 auf plus 0,6 Mio. Euro im ersten Quartal 2023/2024.

Bedingt durch anhaltende geopolitische Verwerfungen und kriegerische Auseinandersetzungen in Europa sind die allgemeinen Rahmenbedingungen weiterhin herausfordernd. Nichtsdestotrotz erwartet ServiceWare, die Umsatzerlöse im laufenden Geschäftsjahr zwischen 5 und 15 Prozent im Vergleich zum Vorjahr steigern zu können. Auch in den Folgejahren erwartet die Gesellschaft das Umsatz- und das Gewinnwachstum weiter zu forcieren.

1.2 Wesentliche Ereignisse im ServiceWare-Konzern

Kunden und Projekte: Im Berichtszeitraum verzeichnete ServiceWare einige weitreichende vertriebliche Erfolge bei der Neukundengewinnung. Ein weltweit führendes Unternehmen für Baulösungen mit mehreren zehntausend Mitarbeitern in rund 70 Ländern hat sich für die Softwarelösungen ServiceWare Financial und ServiceWare Performance entschieden. Die vielfältigen Funktionen für Planung, Analyse, Reporting und Simulationen greifen dabei auf eine zentrale Datenbasis aus einer Datenquelle zu. Dies minimiert den Zeit- und Personalaufwand erheblich und senkt die Kosten deutlich – unter anderem beim End-to-End-Kostenmanagement oder bei mehrstufigen Kostenzuordnungsberechnungen für die Kundenabrechnung. Zudem können Berichte und Vergleiche der Ausgaben über mehrere Abteilungen und Ländermärkte erstellt werden.

AI-Komponenten überzeugen auch langjährige Bestandskunden. So hat sich ein führendes Unternehmen aus dem Bereich des anlagentechnischen Brandschutzes, das bereits seit über 10 Jahren für sein IT-Servicemanagement die ServiceWare Plattform nutzt, für eine Erweiterung um AI-Komponenten entschieden. Im ersten Quartal 2023/2024 implementierte der Kunde spezielle AI-Funktionalitäten der Plattform und hat diese zudem um das Plattform-Modul Knowledge erweitert. Damit wurde die Grundlage geschaffen, um unter anderem zukünftig weitere wissensbasierte AI-Use-Cases schnell und unkompliziert umsetzen zu können. Das Unternehmen bildet mit der ServiceWare Plattform neben den eigenen ITSM-Prozessen auch das Management externer und interner Verträge über den kompletten Lebenszyklus hinweg ab. Dabei handelt es sich beispielsweise um externe SaaS-Verträge oder Verträge für weitere externe IT-Services.

Projektumsetzung: In extrem kurzer Zeit wurde im ersten Quartal 2023/2024 ein erst im Oktober 2023 gewonnener Großkunde auf die Softwarelösung ServiceWare Financial migriert. Das DAX-Unternehmen profitierte bei der zügigen Implementierung dabei vom Digital Value Model (DVM). Das DVM erlaubte, kundenspezifische

Konzern-Zwischenbericht

Anforderungen zügig bei hoher Qualität zu realisieren. So konnten mit der Serviceware Plattform die Potenziale eines ITFM auch bei einem sehr großen Kunden mit komplexen Abläufen in sehr kurzer Zeit realisiert werden. Damit nutzen nunmehr 18 DAX-Unternehmen das Angebot von Serviceware.

Internationales Wachstum: Bereits im vergangenen Geschäftsjahr steigerte Serviceware die international erzielten Umsätze außerhalb der DACH-Region um mehr als 50 Prozent. In den ersten drei Monaten des Berichtszeitraums konnte Serviceware die globale Wachstumsdynamik durch den Vertragsabschluss mit einem internationalen Fortune-Global-500-Unternehmen aus dem Logistikbereich fortsetzen. Mit dem internationalen Kunden wurde ein weitreichender SaaS-Vertrag für die ESM-Plattform mit den Modulen Serviceware Financial und Serviceware Performance abgeschlossen. Der globale Player erzielt jährlich einen zweistelligen mittleren Umsatz im Milliarden-USD-Bereich und hat mehrere zehntausend Mitarbeiter. Diese positive Entwicklung hin zu mehr internationalen Neukunden setzte sich auch außerhalb des Berichtszeitraums fort. Serviceware hat in der Zwischenzeit in Asien ein weiteres Fortune-Global-500-Unternehmen aus der Mineralölbranche als Neukunden gewonnen, der sich für den Einsatz der Serviceware ESM-Plattform mit den Modulen Serviceware Financial und Serviceware Performance sowie des Serviceware Digital Value Models (DVM) entschieden hat. Diese aktuellen Kundenakquisitionen untermauern die zunehmende Internationalisierung von Serviceware im relevanten Segment der internationalen Großkonzerne, wo Umsatzerlöse im siebenstelligen Euro-Bereich möglich sind. Aktuell eruiert das Unternehmen einen möglichen Eintritt in den US-amerikanischen Markt.

Ausbau der Serviceware Plattform: Im Berichtszeitraum hat Serviceware seine Serviceware Plattform konsequent weiterentwickelt. So wurden den Kunden unter anderem neue Releases in den Modulen Financial, Performance und Knowledge zur Verfügung gestellt, die zusätzliche Features mit klarem kundenzentriertem Nutzen enthielten. So können beispielsweise Serviceware-Kunden ab sofort ihre Cloud-Kosten bei externen Anbietern noch einfacher mit der Serviceware Plattform managen. Dabei können die Nutzungskosten führender Cloud-Anbieter direkt ausgelesen und verursachungsgerecht auf die internen IT-Services und Nutzungsbereiche aufgeschlüsselt werden. Auch wurde die Kommunikation während des Finanzplanungsprozesses zwischen Planer und Kostenstellenverantwortlichem transparenter gestaltet. So können mit dem neuen Release granular auf Zahlenebene Planungsdaten unveränderbar dokumentiert werden. Dies sorgt für eine zusätzliche Transparenz in komplexen und sensiblen Planungsprozessen. Darüber hinaus wurde die Modellierung von Service-Kosten weiter vereinfacht und zusätzlich gegen unbeabsichtigte Mehrfachbearbeitung abgesichert.

Aktuell wird die Serviceware-Aktie von dem Research-Haus Montega und der Quirin Bank gecovert. Das Kursziel von Montega liegt nach einem Update vom 28.02.2024 bei 18,00 Euro. Die Quirin Bank aktualisierte in ihrem Researchbericht vom 13.03.2024 das Kursziel auf 20,50 Euro. In beiden Researchberichten wird die Aktie unverändert zum Kauf empfohlen.

1.3 Geschäftsverlauf

1.3.1. Umsatzentwicklung

In den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres ist der Umsatz von Serviceware weiterhin gewachsen und liegt mit 25,0 Mio. Euro um 13,4 Prozent über dem Wert der Vorjahresperiode. Nach einem Umsatzwachstum von 10,0 Prozent im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022/2023 ist dies eine weitere Dynamisierung des Wachstumskurses. Getrieben wird das Wachstum erneut aus dem Bereich SaaS/Service, der um 20,7 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum gesteigert werden konnte. Damit entfallen mittlerweile 63,9 Prozent des Gesamtumsatzes von Serviceware (Vorjahreswert: 60,0 Prozent) auf SaaS/Service-Umsätze. Die Umsätze aus Lizenzen sind im Berichtszeitraum um 12,2 Prozent gestiegen. Die Wartungsumsätze lagen 7,5 Prozent unter den Vorjahreszahlen. Die Transition in Richtung SaaS/Service-Geschäfte setzt sich damit konsistent fort. Dadurch ergibt sich im Vergleich zum Lizenz-Geschäft u. a. eine Verschiebung von Umsätzen in die Zukunft, die jedoch mit einer höheren Planungssicherheit und wiederkehrenden Umsätzen einhergeht. Die Umsatzerlöse teilen sich wie folgt auf:

Konzern-Zwischenbericht

In TEUR	01. Dezember bis 28./29.Februar		Veränderung in %
	2023/2024	2022/2023	
Umsatz SaaS/Service	15.945	13.215	20,7
Umsatz Lizenzen	4.967	4.427	12,2
Umsatz Wartung	4.043	4.372	-7,5
Summe	24.954	22.014	13,4

1.3.2. Betriebsergebnis (EBITDA/EBIT)

Das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) der ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2023/2024 belief sich auf TEUR 569. Damit liegt das EBITDA um TEUR 1.527 über dem Wert des Vorjahreszeitraums, in dem noch ein Verlust in Höhe von TEUR 957 zu verzeichnen war. Das Ergebnis des ersten Quartals wurde durch die Aktivierung von Eigenleistungen, welche die Aktivierungskriterien gemäß IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“ erfüllen und dementsprechend aktiviert werden müssen, in Höhe von TEUR 386 entlastet. Aktivierte Entwicklungskosten werden planmäßig über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer (3 Jahre) abgeschrieben. Die Abschreibung beginnt nach dem Abschluss der Entwicklungsphase zu dem Zeitpunkt, zu dem der Vermögenswert genutzt werden kann. Eigenleistungen, die die Aktivierungskriterien gemäß IAS 38 nicht erfüllen, werden weiterhin in der Periode ihrer Entstehung als Aufwand verbucht. Für die Folgeperioden sind aktivierte Eigenleistungen in vergleichbarer Höhe zu erwarten.

Das Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) der ersten drei Monate verbesserte sich im Vergleich zur Vorjahresperiode deutlich um 83,6 Prozent. Zwar belasten das Ergebnis weiterhin deutliche Aufwendungen für die Transformation des Geschäftsmodells von einmaligen Lizenzabrechnungen hin zu einem SaaS-Geschäftsmodell mit wiederkehrenden Erlösen. Dennoch verbesserte sich das EBIT des aktuellen Quartals um TEUR 1.564 auf TEUR -307 (Vorjahreszeitraum: TEUR -1.871). Mit dem Trend in Richtung SaaS/Service-Geschäften ist verbunden, dass die Umsätze über einen mehrjährigen Zeitraum erfasst werden, während insbesondere der Vertriebsaufwand für die Identifikation und Bearbeitung von Leads vollständig in der aktuellen Berichtsperiode realisiert wird. Die Ergebnisentwicklung zeigt jedoch, dass sich die Fortschritte bei der Transformation des Geschäftsmodells mehr und mehr in den Geschäftszahlen widerspiegeln. Daneben hat Serviceware in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2022/2023 eine Reihe von Maßnahmen zur Profitabilitätssteigerung getroffen, die ihre Wirkung zeitverzögert entfaltet haben.

1.3.3. Finanzergebnis und Ergebnis vor Steuern

Das Finanzergebnis beinhaltet im Wesentlichen Guthabenzinsen auf Einlagen, Zinsaufwendungen für die langfristige Finanzierung des letzten Unternehmenserwerbs, Aufwendungen durch die Aufzinsung von Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 sowie Zinsaufwendungen aus der Abzinsung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Das geänderte Zinsniveau fließt auch in die Berechnung der Aufzinsung von Leasingverbindlichkeiten und Zinsaufwendungen aus der Abzinsung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ein und erhöht damit die kalkulatorischen Zinsaufwendungen. In Summe hat sich das Finanzergebnis in der Berichtsperiode im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 66 vermindert und lag bei einem Wert von TEUR -18.

Das Periodenergebnis vor Steuern (EBT) lag bei TEUR -323 (Vj. TEUR -1.821), was einer Verbesserung von TEUR 1.498 gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Konzern-Zwischenbericht

1.3.4. Steueraufwand und Ergebnis nach Steuern

Für die ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2023/2024 ist eine Steuerbelastung von insgesamt TEUR 171 angefallen (Vj. Steuerertrag TEUR 9).

Das Konzernergebnis nach Steuern der Berichtsperiode belief sich auf TEUR -494. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum (TEUR -1.812) entspricht dies einem Plus von TEUR 1.318.

1.4 Bilanz zum 29. Februar 2023

Der Finanzmittelbestand von Serviceware, der sich aus den Bilanzpositionen der flüssigen Mittel und der langfristigen finanziellen Vermögenswerte errechnet, hat sich zum 29. Februar 2024 gegenüber dem 30. November 2023 um TEUR 3.231 auf einen Gesamtwert von TEUR 31.476 gesteigert. Der Mittelzufluss speiste sich dabei aus der laufenden Geschäftstätigkeit. Daneben wurden die langfristigen Finanzverbindlichkeiten weiter planmäßig getilgt.

Das Eigenkapital von TEUR 46.009 ist gegenüber dem Bilanzstichtag des Geschäftsjahres 2022/2023 (TEUR 46.154) um TEUR -246 bzw. 0,5 Prozent vermindert. Die Höhe des Fremdkapitals beträgt zum 29. Februar 2024 TEUR 92.112. Im Vergleich zum 30. November 2023 ist das eine Erhöhung um TEUR 13.626. Wesentlicher Treiber für die Erhöhung des Fremdkapitals ist die Steigerung des stichtagsbezogenen Auftragsbestands, der bilanziell in den Vertragsverbindlichkeiten erfasst wird. Der Auftragsbestand bildet sich im Wesentlichen aus den erhaltenen Anzahlungen für SaaS- und Wartungsverträge und hat sich, insbesondere durch den beschleunigten Ausbau des SaaS-Geschäfts, zum 29. Februar 2024 gegenüber dem 30. November 2023 um TEUR 12.312 auf TEUR 67.759 erhöht. Dies entspricht einer Steigerung um 22,2 Prozent. Aufgrund verbindlicher Verträge stellen diese Vertragsverbindlichkeiten bereits fixierte zukünftige Umsätze der Serviceware dar.

Die Bilanzsumme lag am 29. Februar 2024 bei TEUR 138.121 (30. November 2023: TEUR 124.740). Die Eigenkapitalquote lag bei 33,3 Prozent. Die Eigenkapitalquote hat sich gegenüber dem 30. November 2023 (37,1 Prozent) um 3,8 Prozentpunkte vermindert. Die Verminderung ist im Wesentlichen durch den oben beschriebenen bilanzverlängernden Effekt der gesteigerten Vertragsverbindlichkeiten und das negative Periodenergebnis der Berichtsperiode begründet.

1.5 Nachtragsbericht

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Quartalsberichtes gab es keine wesentlichen Ereignisse, die im Nachtragsbericht genannt werden müssten.

1.6 Prognosebericht

Das Geschäftsmodell von Serviceware befindet sich noch immer in einer Transformation von einmaligen Umsatzerlösen hin zu wiederkehrenden und, langfristig gesehen, ertragreicheren Umsatzerlösen. Zusätzlich ist eine solche Transformationsphase dadurch gekennzeichnet, dass kontrahierte Umsatzerlöse zum größten Teil nicht im aktuellen Geschäftsjahr erfolgswirksam gebucht werden, sondern in den Folgejahren mit hoher Planbarkeit ihren Weg in die Gewinn- und Verlustrechnung bzw. Konzerngesamtergebnisrechnung finden. Außerdem fallen üblicherweise zu Beginn dieser mehrjährigen SaaS-Verträge hohe Einmalaufwände an, die die Ertragssituation anfangs zusätzlich belasten. Das SaaS-Modell mit einem hohen Anteil an wiederkehrenden Erlösen ist geprägt von einer niedrigeren Churn-Rate und einer höheren Profitabilität. Daraus resultiert eine nachhaltigere Geschäftsentwicklung, die das Geschäftsmodell der Serviceware resilienter im Konjunkturzyklus aufstellt.

Konzern-Zwischenbericht

Weiterhin sorgen die zahlreichen kriegerischen Auseinandersetzungen für wirtschaftliche Verwerfungen und führen zu einer sehr hohen Unsicherheit, was Prognosen zum Geschäftsverlauf betrifft. Daher gehen die folgenden Ausführungen für das aktuelle Geschäftsjahr, aber auch die Einschätzungen zur mittelfristigen Geschäftsentwicklung mit einer hohen Varianz einher.

Trotz dieser teils immer noch sehr herausfordernden Rahmenbedingungen sind wir zuversichtlich, die Umsatzerlöse im laufenden Geschäftsjahr zwischen 5 und 15 Prozent im Vergleich zum Vorjahr steigern zu können. Dies setzt voraus, dass wir auch in den Märkten außerhalb unseres Kernmarktes weiterhin signifikante Fortschritte im Marketing und in der Kundengewinnung machen werden und es im Geschäftsjahr 2023/2024 nicht zu weiteren exogenen Schocks kommt, die einen negativen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit der Serviceware haben werden. Auch für die Folgejahre sind wir zuversichtlich, das Umsatz- und das Gewinnwachstum weiter zu forcieren.

Bei der Ertragsseite erwarten wir für das aktuelle Geschäftsjahr, dass wir die Ertragssituation auf EBITDA-Ebene und EBIT-Ebene im Vergleich zum Vorjahr signifikant verbessern werden.

Idstein, den 19. April 2024

.....

Dirk K. Martin

.....

Harald Popp

.....

Dr. Alexander Becker

Unternehmensbeschreibung

ServiceWare bietet 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 nahtlos integrierten Softwarelösungen, die auch unabhängig voneinander eingesetzt werden können. Bereits seit 2018 setzt ServiceWare auf das Potenzial von künstlicher Intelligenz im Service Management. Heute ist KI der zentrale Innovationsfaktor der ServiceWare Plattform, die im eigenen KI-Kompetenzzentrum in Kooperation mit der TU Darmstadt stetig weiterentwickelt wird.

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

ServiceWare hat weltweit mehr als 1000 Kunden aus verschiedensten Branchen, darunter 18 DAX-Unternehmen sowie 5 der 7 größten deutschen Unternehmen. Der Hauptstandort des Unternehmens befindet sich in Idstein, Deutschland. ServiceWare beschäftigt mehr als 470 Mitarbeiter an 14 internationalen Standorten.

Weitere Informationen finden Sie auf www.serviceware-se.com.

Kontakt

ServiceWare SE
ServiceWare-Kreisel 1
65510 Idstein
Deutschland

serviceware@edicto.de
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

Idstein, Amtsgericht Wiesbaden,
Registernummer: HRB 33658