

9-Monatsbericht 2024/2025

(01. Dezember 2024 bis 31. August 2025)

ServiceWare SE, Idstein

9-Monatsbericht zum 31. August 2025

1.1 Kennzahlen des Abschlusses zum 31. August 2025

Umsatz und Ertragskennzahlen

In TEUR	01. Dezember bis 31. August		Veränderung	% ¹
	2024/2025	2023/2024		
Umsatzerlöse	85.747	76.249	9.498	12,5
davon SaaS/Service	65.282	50.786	14.496	28,5
EBITDA	3.590	2.770	819	29,6
EBIT	673	-24	697	>100
Finanzergebnis	152	145	7	4,9
Periodenergebnis vor Steuern	826	121	704	>100
Ertragssteuern	-323	-842	520	-61,7
Periodenergebnis nach Steuern	503	-721	1.224	>100

Verkürzte Bilanz

In TEUR	31.08.2025	30.11.2024	Veränderung	% ¹
Finanzmittelbestand ²	31.614	33.611	-1.997	-5,9
Eigenkapital	47.204	46.371	833	1,8
Vertragsverbindlichkeiten	101.871	80.598	21.274	26,4
Fremdkapital	133.538	108.683	24.854	22,9
Bilanzsumme	180.742	155.054	25.688	16,6

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

Die Serviceware SE ist in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2024/2025 dynamisch und profitabel gewachsen und hat im dritten Quartal erstmalig die 30-Mio.-Euro-Marke beim Umsatz in einem Quartal überschritten. Auch für das Gesamtjahr wird einmal mehr ein Umsatzrekord erwartet. Ein Wachstumstreiber ist vor allem Künstliche Intelligenz (AI), die bereits durchgängig in der Serviceware Plattform zum Einsatz kommt. In der Berichtsperiode konnte Serviceware zahlreiche weitere Unternehmen von seiner AI-nativen ESM-Plattform überzeugen und als Neukunden gewinnen. Gute Erfolge erzielte Serviceware auch bei der internationalen Expansion und der Transformation des Geschäftsmodells von einem Lizenz- zu einem SaaS-Modell, die Serviceware planmäßig mit großen Schritten vorantreibt. Aufgrund der starken Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten geht Serviceware für das Gesamtjahr weiterhin von einer Umsatzsteigerung zwischen 5 und 15 Prozent aus und will EBIT und EBITDA im Vergleich zum Vorjahr weiter steigern.

Der Gesamtumsatz stieg in den ersten drei Quartalen um 12,5 Prozent von 76,2 Mio. Euro auf 85,7 Mio. Euro. Deutlich überproportional war einmal mehr das Wachstum im Bereich SaaS/Service mit 28,5 Prozent auf 65,3 Mio Euro von 50,8 Mio. Euro. Der Anteil der SaaS/Service-Umsätze am Gesamtumsatz lag nach neun Monaten damit bei 76,1 Prozent (Vj. 66,6 Prozent). Im dritten Quartal lag der Umsatz mit 30,2 Mio. Euro 16,6

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

² Die Position Finanzmittelbestand umfasst die Bilanzposition der flüssigen Mittel und die der langfristigen finanziellen Vermögenswerte.

Prozent über dem Vorjahreswert von 25,9 Mio. Euro. Die SaaS/Service-Erlöse beliefen sich in Q3 auf 22,5 Mio. Euro (Vj. 18,0 Mio. Euro) und erreichten damit erneut ein Rekordniveau.

Weiter deutlich verbessert hat sich auch die Profitabilität von Serviceware. Das EBITDA kletterte im Berichtszeitraum um 29,6 Prozent von 2,8 Mio. Euro auf 3,6 Mio. Euro. Das EBIT drehte von -0,02 Mio. Euro auf +0,7 Mio. Euro. Auf hohem Niveau bewegen sich auch die Vertragsverbindlichkeiten, die sich primär aus den Restwerten bestehender SaaS-Verträge zusammensetzen und bereits fixierte zukünftige Umsätze darstellen. Sie erhöhten sich in den ersten neun Monaten im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2023/2024 um 26,4 Prozent auf 101,9 Mio. Euro. Das starke Wachstum der Vertragsverbindlichkeiten zeigt, dass die Umstellung des Geschäftsmodells funktioniert und sich in deutlich steigenden Umsätzen widerspiegelt.

1.2 Wesentliche Ereignisse im Serviceware-Konzern

Künstliche Intelligenz in der Serviceware Plattform: Serviceware hat in den ersten neun Monaten 2024/2025 seine Plattformstrategie konsequent weiter umgesetzt. Mit dem Release der AI Process Engine hat das Unternehmen seine AI-native Serviceware ESM-Plattform umfassend um neue AI-Funktionalitäten erweitert und eine neue Ära bei der Automatisierung von Serviceprozessen eingeläutet. Diese neuartige Prozessmodellierungssoftware auf Basis von Künstlicher Intelligenz (AI) ermöglicht unter anderem die Erstellung von Prozessen und Workflows innerhalb weniger Minuten, wodurch Kosten deutlich gesenkt und Prozesse massiv beschleunigt werden. Mit der AI-nativen Serviceware ESM-Plattform verfügt Serviceware weltweit über eine marktführende Position. AI kommt schon heute durchgängig in der Plattform zum Einsatz und in Zukunft soll der Anteil von AI weiter ausgebaut werden. Mit der ESM-Plattform bietet Serviceware Unternehmen ein umfassendes Angebot für die Automatisierung und Digitalisierung von Serviceprozessen. Entsprechend spiegelt sich die hohe AI-Expertise von Serviceware in einer starken Nachfrage nach der AI-nativen ESM-Plattform wider.

Highlights aus Kundenprojekten: Auch zwischen Dezember 2024 und August 2025 hat Serviceware zahlreiche Neukunden gewonnen und eine Reihe von Projekten bei Kunden weltweit erfolgreich umgesetzt. Eine namhafte deutsche Bank hat sich für den Einsatz der Serviceware Plattform mit AI im Bereich Wissensmanagement entschieden. Mit der Bank wurde ein SaaS-Vertrag mit einer Mindestlaufzeit von drei Jahren geschlossen. Mit der ESM-Plattform kann der Kunde das IT Service Management und End-to-End-Bankprozesse nahtlos abbilden und digitalisieren sowie Serviceprozesse AI-gesteuert automatisieren. Hierdurch werden signifikante Effizienzsteigerungen erzielt und Arbeitsläufe weiter optimiert. Deutliche Effizienzsteigerungen erzielt auch ein renommierter niederländischer Gesundheitsdienstleister, mit dem Serviceware eine Ausweitung der Nutzung der Serviceware Plattform vereinbart hat. Künftig werden bei einer mittleren fünfstelligen Zahl von Patienten die Terminierung der Probenentnahme und die nachgelagerten Logistikprozesse durch die Plattform von Serviceware automatisiert geplant, koordiniert und gesteuert. Auch zahlreiche weitere Unternehmen aus Bereichen wie der Bau- und Softwarebranche, dem Industriesektor, Elektrotechnik, Immobilien und Maschinenbau setzen auf die AI-native ESM-Plattform von Serviceware.

Bei REHAU Industries, einem führenden Anbieter für polymerbasierte Lösungen für Branchen wie Bau, Industrie, Mobilität, Luft- und Raumfahrt und Industrietechnik, erfolgte das Go-Live der AI-nativen Serviceware Plattform mit der AI Process Engine im Bereich IT-Finanzmanagement (ITFM). Zuvor nutzte REHAU bereits die Lösung „Serviceware Processes“ für sein IT-Servicemanagement (ITSM). Mit den Lösungen von Serviceware kann REHAU unter anderem Serviceprozesse in vollem Umfang automatisieren und neue Prozesse nahtlos integrieren. Innerhalb von wenigen Minuten lassen sich Serviceprozesse erstellen und umsetzen, deren Umsetzung zuvor aufgrund hohen Aufwands oder unzureichender Profitabilität nicht wirtschaftlich gewesen wäre. Auch bei einem weltweit führenden Unternehmen für Baulösungen konnte das Go-Live der Serviceware Plattform im IT-Finanzmanagement erfolgreich realisiert werden. Mit der Serviceware Plattform verfügt der Kunde nun über durchgängige Analyse- und Reportingmöglichkeiten auf einer zentralen Datenbasis. Mit ihnen lassen sich „Was-wäre-wenn“-Szenarien innerhalb weniger Minuten erstellen und sämtliche Kostenpositionen in einer Anwendung steuern, planen, überwachen und optimieren.

Bei einem langjährigen Bestandskunden von Serveware aus dem Bereich Verbindungstechnik läuft seit Sommer 2025 ein konzeptionelles Re-Design. Mit Hilfe der Serveware Plattform und ihren zahlreichen AI-Funktionalitäten sollen sämtliche ITSM-Prozesse im Unternehmen AI-native gemacht werden. Zudem ist geplant, auch non-IT-Prozesse, bspw. im Personalbereich, mit der Serveware Plattform umzusetzen.

Internationalisierung: Serveware hat im Rahmen seiner internationalen Expansionsstrategie seine Vertriebsaktivitäten weiter mit hoher Dynamik vorangetrieben und kann entsprechend über gute Erfolge und bestens gefüllte und stetig wachsende Projektpipelines in Europa, Asien und Nordamerika berichten. In den USA hat Serveware in der Berichtsperiode einen ersten Abschluss aus der Partnerschaft mit der Maryville Consulting Group erzielt. Ein großer Lebensmittelkonzern mit einem Umsatz im Milliarden-US-Dollar-Bereich wird die Serveware Plattform im ITFM einsetzen. Zudem ist Serveware mit Thavron Solutions, einem führenden unabhängigen Consultingunternehmen im Bereich ITFM aus den USA, eine Kooperation eingegangen. Ziel dieser Partnerschaft ist es, Serveware in allen Bereichen des Technology Business Managements als international führendes Unternehmen zu positionieren und somit die Wahrnehmung von Serveware im Markt noch weiter zu erhöhen. Serveware hat seine Bekanntheit in Nordamerika darüber hinaus unter anderem durch die Teilnahme an Fachkonferenzen und Messen weiter gesteigert. Im August nahm Serveware an der 2025 World of IT Financial Management in San Antonio in Texas teil, der führenden Messe für Technologien rund um das IT-Finanzmanagement. Auch in Asien konnte Serveware neue Kunden gewinnen: Ein Fortune-Global-500-Konzern erweitert den Einsatz der ESM-Plattform im Unternehmen und nutzt sie zur Automatisierung weiterer IT-Finanzprozesse.

Der Markteintritt in Frankreich verläuft planmäßig – Serveware verfügt dort seit Kurzem über eine eigene vertriebliche Präsenz. Das Unternehmen ist zuversichtlich, zeitnah erste Projektgewinne realisieren zu können. Zudem wurde das internationale Partnernetzwerk weiter ausgebaut und die Zusammenarbeit mit bestehenden Partnern gestärkt. Führende Beratungshäuser weltweit, wie unter anderem KPMG und Deloitte, mit denen Serveware in verschiedenen Bereichen wie zum Beispiel dem ITFM kooperieren, verknüpfen ihre Beratungsleistungen heute zunehmend mit technologischen Lösungen, um Kunden so bei der Digitalisierung bestmöglich zu unterstützen. Hieraus ergeben sich für Serveware zusätzliche Wachstums- und neue Kundenpotenziale.

Im Juni wurde Serveware von der FinOps Foundation für sein Cloud-Finanzmanagement als zertifizierte Plattform anerkannt. Damit wird bestätigt, dass mit der Serveware Plattform FinOps-Best-Practices erfolgreich umgesetzt werden können. Als FinOps (Financial Operations) bezeichnet man das Management von Cloud-Kosten in einer Organisation. Ziel ist es, durch kontinuierliche Optimierung Cloud-Ausgaben transparent zu machen, zu kontrollieren und so wirtschaftlich wie möglich zu nutzen.

Aktie: Die Aktie von Serveware wird weiter von den Research-Häusern Montega und Quirin Bank gecovert. Die Analysten der beiden Research-Häuser empfehlen die Aktie zum Kauf. Die Kursziele liegen bei 25,00 Euro bzw. 27,50 Euro. Dies entspricht einem Kurspotenzial von rd. 50,0 bzw. 65,0 Prozent (Stand 20. Oktober 2025).

1.3 Geschäftsverlauf

1.3.1 Umsatzentwicklung

Im Laufe der ersten neun Monate des aktuellen Geschäftsjahres konnte Serveware den Umsatz erneut steigern. Die Umsatzerlöse beliefen sich auf 85,7 Mio. Euro, was einem Anstieg von 12,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entspricht. Damit wurde das Umsatzwachstum aus dem Geschäftsjahr 2023/2024 konsequent fortgeführt. Haupttreiber dieses Wachstums ist der Bereich SaaS/Service, dessen Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 28,5 Prozent zulegen konnte. Mittlerweile entfallen 76,1 Prozent des Gesamtumsatzes von

Serviceware (Vorjahr: 66,6 Prozent) auf SaaS/Service-Erlöse. Die Umsätze aus Lizenzen sind im Berichtszeitraum hingegen um 29,4 Prozent gefallen. Die Wartungsumsätze lagen ebenfalls um 9,0 Prozent unter den Vorjahreszahlen. Die Transition in Richtung SaaS/Service-Geschäfte setzt sich damit konsistent fort. Die kontinuierliche Verlagerung hin zu SaaS/Service-Geschäften führt zu einer Verschiebung der Umsätze in die Zukunft, geht jedoch mit höherer Planungssicherheit und wiederkehrenden Einnahmen einher. Die Umsatzerlöse verteilen sich wie folgt:

In TEUR	01. Dezember bis 31. August		Veränderung in %
	2024/2025	2023/2024	
Umsatz SaaS/Service	65.282	50.786	28,5
Umsatz Lizenzen	9.370	13.273	-29,4
Umsatz Wartung	11.095	12.190	-9,0
Summe	85.747	76.249	12,5

1.3.2 Betriebsergebnis (EBITDA/EBIT)

Das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2024/2025 belief sich auf TEUR 3.590. Damit liegt das EBITDA um TEUR 819 über dem Wert des Vorjahreszeitraums. Das Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) der ersten neun Monate verbesserte sich im Vergleich zur Vorjahresperiode ebenfalls von -23 TEUR um TEUR 697 auf TEUR 673 und liegt damit wieder im positiven Bereich.

Das Ergebnis des Vorjahres wurde durch die Aktivierung von Eigenleistungen, welche die Aktivierungskriterien gemäß IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“ erfüllten und dementsprechend aktiviert werden mussten, in Höhe von TEUR 1.184 entlastet. In der aktuellen Berichtsperiode lagen keine Eigenleistungen mehr vor, die die Voraussetzungen für eine Aktivierung gemäß IAS 38 erfüllen, sodass keine Ergebnisentlastung durch die weitere Aktivierung von Eigenleistungen erfolgte. Die von Juni 2023 bis November 2024 aktivierten Eigenleistungen von in Summe TEUR 2.452 werden mit Beginn des laufenden Geschäftsjahres planmäßig über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer von drei Jahren abgeschrieben. Für die Folgeperioden sind keine wesentlichen Aktivierungen von Eigenleistungen mehr zu erwarten.

Ergebnishemmend wirkt weiterhin die Transformation des Geschäftsmodells von einmaligen Lizenzabrechnungen hin zu einem SaaS-Geschäftsmodell mit monatlich wiederkehrenden Erlösen. Mit dem Trend in Richtung SaaS/Service-Geschäften ist verbunden, dass die Umsätze erst verzögert und über einen mehrjährigen Zeitraum erfasst werden, während insbesondere der Vertriebsaufwand für die Identifikation und Bearbeitung von Leads vollständig in der aktuellen Berichtsperiode realisiert wird. Besonders signifikant ist dieser Effekt bei Enterprise-Kunden und internationalen Projekten. Die Ergebnisentwicklung zeigt jedoch, dass sich die Fortschritte bei der Transformation des Geschäftsmodells mehr und mehr in den Geschäftszahlen widerspiegeln.

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. In Summe hat sich das Finanzergebnis in der Berichtsperiode im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 7 erhöht und lag bei einem Wert von TEUR 152.

Das Periodenergebnis vor Steuern (EBT) lag bei TEUR 826 (Vj. TEUR 121), was einer Verbesserung von TEUR 704 gegenüber dem Vorjahr entspricht.

1.3.4 Steueraufwand und Ergebnis nach Steuern

Für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2024/2025 ist ein Steueraufwand von insgesamt TEUR 323 angefallen (Vj. TEUR 842), der im Wesentlichen aus dem positiven Vorsteuerergebnis sowie ausländischer Quellensteuer resultiert.

Das Konzernergebnis nach Steuern der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2024/2025 belief sich auf TEUR 503. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum (TEUR -721) entspricht dies einer Steigerung von TEUR 1.224.

1.4 Bilanz zum 31. August 2025

Der Finanzmittelbestand von Serviceware, der sich aus den Bilanzpositionen der flüssigen Mittel und der langfristigen finanziellen Vermögenswerte errechnet, hat sich zum 31. August 2025 gegenüber dem 30. November 2024 um TEUR 1.997 auf einen Gesamtwert von TEUR 31.614 vermindert. Der Finanzmittelbestand liegt damit um TEUR 658 unter dem Wert zum Vorjahreszeitpunkt (31. August 2024: TEUR 32.272).

Das Eigenkapital von TEUR 47.204 wurde gegenüber dem Bilanzstichtag des Geschäftsjahres 2023/2024 (TEUR 46.371) um TEUR 833 bzw. 1,8 Prozent gesteigert. Die Höhe des Fremdkapitals beträgt zum 31. August 2025 TEUR 133.538. Im Vergleich zum 30. November 2024 entspricht das einer Erhöhung um TEUR 24.854. Wesentlicher Treiber für die Erhöhung des Fremdkapitals ist die Steigerung der Vertragsverbindlichkeiten, die sich zum 31. August 2025 gegenüber dem 30. November 2024 um TEUR 21.274 auf TEUR 101.871 erhöht haben. Die Bilanzposition der Vertragsverbindlichkeiten bildet im Wesentlichen die erhaltenen Anzahlungen für SaaS- und Wartungsverträge ab. 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. Durch den beschleunigten Ausbau des SaaS-Geschäfts konnten die Vertragsverbindlichkeiten um 26,4 Prozent gesteigert werden.

Die Bilanzsumme lag am 31. August 2025 bei TEUR 180.742 (30. November 2024: TEUR 155.054). Die Eigenkapitalquote lag bei 26,1 Prozent. Die Eigenkapitalquote hat sich gegenüber dem 30. November 2024 (29,9 Prozent) um 3,8 Prozentpunkte vermindert. Die Verminderung ist dabei durch den oben beschriebenen bilanzverlängernden Effekt der gesteigerten Vertragsverbindlichkeiten begründet.

1.5 Nachtragsbericht

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

1.6 Prognosebericht

Unser Geschäftsmodell befindet sich fortgeschritten weiterhin in einer Transformationsphase, in der wir von vergleichsweise hohen einmaligen Umsätzen zu niedrigeren, aber wiederkehrenden und langfristig ertragreicheren Erlösstrukturen übergehen. Charakteristisch für diese Umstellung ist, dass ein Großteil der vertraglich vereinbarten Umsätze nicht im aktuellen Geschäftsjahr ergebniswirksam erfasst wird, sondern erst in den Folgejahren in der Gewinn- und Verlustrechnung bzw. der Konzerngesamtergebnisrechnung berücksichtigt wird. Zudem entstehen zu Beginn der mehrjährigen SaaS-Verträge in der Regel hohe einmalige Aufwendungen, die die Ertragslage zunächst zusätzlich belasten. Langfristig soll dieses Modell, das sich durch einen hohen Anteil wiederkehrender Umsatzerlöse und eine geringe Churn-Rate auszeichnet, zu einer höheren Profitabilität und einer nachhaltigeren Geschäftsentwicklung führen, wodurch das Geschäftsmodell der Serviceware widerstandsfähiger gegenüber kurzfristigen konjunkturellen Schwankungen wird.

Darüber hinaus führen die zahlreichen kriegerischen Konflikte und wirtschaftliche Turbulenzen zu einer erheblichen Unsicherheit hinsichtlich der Prognosen für die Geschäftsentwicklung. Die zahlreichen Risiken tragen dazu bei, dass sowohl die Einschätzungen für das laufende Geschäftsjahr als auch die mittelfristigen Geschäftsaussichten mit einer erhöhten Schwankungsbreite behaftet sind.

Die Rahmenbedingungen bleiben weiterhin herausfordernd. Trotzdem sind wir zuversichtlich, die Umsatzerlöse im laufenden Geschäftsjahr zum wiederholten Mal zwischen 5 und 15 Prozent im Vergleich zum Vorjahr steigern zu können. Wenn wir es weiterhin schaffen, international die Neukundengewinnung zu forcieren, besteht eine höhere Wahrscheinlichkeit, dass wir am Ende des Geschäftsjahres eine Wachstumsrate des Umsatzes sehen werden, die sich in der oberen Hälfte dieser Spanne befinden wird. Weiterhin gehen wir bei der Umsatzprognose für das aktuelle Geschäftsjahr davon aus, dass es im Jahr 2025 nicht zu exogenen Schocks kommen wird, 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.

Da wir seit Beginn des neuen Geschäftsjahres keine Eigenleistungen mehr aktivieren und angefangen haben die aktivierten Eigenleistungen der letzten beiden Geschäftsjahre planmäßig abzuschreiben, entfällt diese Kostenentlastung der beiden Vorjahre und wirkt sich negativ auf EBIT und EBITDA aus. Trotzdem erwarten wir bei der Ertragsseite für das aktuelle Geschäftsjahr, dass wir die Ertragssituation auf EBITDA-Ebene und EBIT-Ebene im Vergleich zum Vorjahr leicht verbessern werden.

Idstein, den 24. Oktober 2025

.....

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 450 Mitarbeitende 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
Prof. Dr. Peter Buxmann

Sitz der Gesellschaft

Idstein, Amtsgericht Wiesbaden,
Registernummer: HRB 33658