9-Monatsbericht 2025/2026

(01. Dezember 2025 bis 31. August 2026)

Serviceware SE, Idstein

1 9-Monatsbericht zum 31. August 2026

1.1 Kennzahlen des Abschlusses zum 31. August 2026

Umsatz- und Ertragskennzahlen

	01. Dezember bis 31. August			
In TEUR	**2025/2026**	**2024/2025**	**Veränderung**	**%[1]**
Umsatzerlöse	96.159	85.747	10.412	12,1
davon SaaS/Service	78.435	65.282	13.153	20,1
EBITDA	4.205	3.590	615	17,1
EBIT	1.470	673	796	>100
Finanzergebnis	161	152	8	5,5
Periodenergebnis vor Steuern	1.630	826	805	97,5
Ertragssteuern	-310	-323	13	-4,1
Periodenergebnis nach Steuern	1.321	503	818	>100

Verkürzte Bilanz

In TEUR	**31.08.2026**	**30.11.2025**	**Veränderung**	**%[1]**
Finanzmittelbestand[2]	40.324	34.212	6.111	17,9
Eigenkapital	47.640	47.865	-226	-0,5
Fremdkapital	159.069	123.539	35.530	28,8
Vertragsverbindlichkeiten	121.543	97.436	24.107	24,7
Bilanzsumme	206.708	171.404	35.304	20,6

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

Wachstumskurs erfolgreich fortgesetzt: Die Serviceware SE ist auch im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2025/2026 deutlich und profitabel gewachsen und konnte dabei die SaaS/Service-Umsätze und den Gesamtumsatz einmal mehr auf ein neues Rekordniveau steigern. Auch für die ersten neun Monate insgesamt berichtet Serviceware über eine starke Entwicklung. Serviceware hat in der Berichtsperiode unter anderem zahlreiche neue Kunden für seine KI-native Serviceware Plattform gewonnen und sein internationales Partner-Ökosystem weiter ausgebaut. Maßgeblicher Wachstumstreiber ist Künstliche Intelligenz. KI kommt in der Serviceware Plattform bereits durchgängig zum Einsatz und sorgt in Unternehmen für erhebliche Produktivitätssteigerungen. Planmäßig gut voran kommt Serviceware zudem bei der fortlaufenden Transformation zu einem SaaS-Geschäftsmodell.

Der Gesamtumsatz stieg in den ersten drei Quartalen um 12,1 Prozent auf 96,2 Mio. Euro nach zuvor 85,7 Mio. Euro. Im dritten Quartal erzielte Serviceware einen Umsatz von 33,4 Mio. Euro, ein Plus von 10,5 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von 30,2 Mio. Euro. Die SaaS/Service-Umsätze erhöhten sich zwischen Dezember 2025 und August 2026 abermals deutlich überproportional. Per Ende August lagen die SaaS/Service-Umsätze bei 78,4 Mio. Euro und damit um 20,1 Prozent über dem Vorjahreswert von 65,3 Mio. Euro. Der Anteil der SaaS/Service-Umsätze am Gesamtumsatz lag nach neun Monaten bei 81,6 Prozent (Vj. 76,1 Prozent). Im

[1] Bei relativen Veränderungen von über 100 Prozent wird die Veränderung vereinfacht mit “>100” angegeben.

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

dritten Quartal beliefen sich die SaaS/Service-Umsätze auf 27,7 Mio. Euro nach 22,5 Mio. Euro im Q3 des Vorjahres (+23,2 Prozent). Sehr positiv hat sich auch die Profitabilität von Serviceware entwickelt. Das EBITDA stieg in den ersten drei Quartalen um 17,1 Prozent von 3,6 Mio. Euro auf 4,2 Mio. Euro. Noch stärker war das Wachstum beim EBIT, das sich von 0,7 Mio. Euro auf 1,5 Mio. Euro mehr als verdoppelte (+118,3 Prozent).

Dass die Transformation des Geschäftsmodells von einem Lizenz- zu einem SaaS-Modell funktioniert, zeigt der Auftragsbestand, der seit Ende des Geschäftsjahres 2024/2025 um 24,7 Prozent auf 121,5 Mio. Euro stieg. Er besteht vornehmlich aus Restwerten aktueller SaaS- und Wartungsverträge und bildet bereits fixierte Umsätze künftiger Perioden ab. Der Finanzmittelbestand erhöhte sich per Ende August 2026 auf 40,3 Mio. Euro nach 34,2 Mio. Euro zum Geschäftsjahresende 2024/2025.

Für das Gesamtjahr geht Serviceware weiterhin davon aus, den Gesamtumsatz um 5 bis 15 Prozent zu steigern. Für EBIT und EBITDA wird eine signifikante Steigerung im Vergleich zum Vorjahr erwartet.

1.2 Wesentliche Ereignisse im Serviceware-Konzern

Serviceware verfügt mit seiner Serviceware Plattform bereits seit Jahren über eine weltweit marktführende Position. Die hohe KI-Expertise von Serviceware spiegelt sich auch in der hohen Nachfrage nach dieser einzigartigen Plattformlösung wider. Der Release der AI Process Engine Ende 2024 hat die Automatisierung von Serviceprozessen auf eine neue Stufe gehoben. Auch die eigene Softwareentwicklung hat Serviceware in den vergangenen Jahren mit hohem Tempo vorangetrieben. Künftig soll der Anteil der Eigensoftware am Gesamtumsatz weiter steigen. Dabei unterstützen soll die konzerneigene „Software Factory“.

Start der „Software Factory“: Die Software Factory verändert die Art und Weise, wie Serviceware Software entwickelt. Spezialisierte KI-Agenten kümmern sich automatisiert und rund um die Uhr um den Entwicklungsprozess. Sie schreiben Implementierungspläne, übernehmen die Programmierung oder machen Querchecks. Dank dieses KI-gestützten Ansatzes der Softwareentwicklung werden Automatisierungsgrad und Produktivität deutlich erhöht, Features wesentlich schneller ausgeliefert und Fehler erheblich reduziert. Mitarbeiter sind während der Softwareentwicklung im Rahmen der Software Factory primär in der Anforderungs- und Planungsphase aktiv. Sie definieren Aufgaben, prüfen, ob die Resultate den Vorstellungen entsprechen und übernehmen den Rollout. Aktuell befindet sich die Software Factory in der Pilotphase, erste Ergebnisse sind äußerst positiv. Im Vergleich zum Vorjahr konnte Serviceware signifikant mehr Features ausliefern und die Entwicklungsgeschwindigkeit um ein Vielfaches erhöhen.

Ausbau des Partner-Ökosystems: Serviceware setzt seine internationale Partnerstrategie konsequent um. Durch neue Partnerschaften konnte die gute internationale Sichtbarkeit von Serviceware weiter ausgebaut werden. In den ersten neun Monaten hat Serviceware sein Partner-Ökosystem weltweit um insgesamt sieben neue Partner erweitert.

Das globale Partner-Ökosystem von Serviceware umfasst inzwischen 22 Vertriebspartner wie Beratungsunternehmen, Reseller und Managed Service Provider.

Nach Ende der Berichtsperiode konnte Serviceware bereits zwei weitere Partner in Australien und den USA gewinnen.

Highlights aus Kundenprojekten: Serviceware hat im Berichtszeitraum erneut zahlreiche Unternehmen von der ITSM- und ESM-Funktionalität der KI-nativen Serviceware Plattform überzeugen können. Zu den Neukunden, die sich für den Einsatz der Plattform entschieden

haben, gehören neben Unternehmen aus Industrie, Maschinenbau, IT und Luftfahrt Unternehmen aus den Bereichen Finanzen, Energie, Gesundheit und der öffentlichen Verwaltung.

Bei einem führenden Kunststoffhersteller erfolgte das Go-Live der Serviceware Plattform im IT-Kostenmanagement. Mithilfe von Künstlicher Intelligenz kann das Unternehmen Serviceprozesse schnell erstellen und automatisiert umsetzen, wodurch Zeitaufwand und Kosten erheblich reduziert werden. Auch bei einem großen deutschen Finanzunternehmen mit einem Umsatz im Milliarden-Euro-Bereich erfolgte das Go-Live der Serviceware Plattform.

Internationale Aktivitäten / Markenauftritt: Durch die Teilnahme an wichtigen Branchenveranstaltungen hat Serviceware seine internationale Bekanntheit weiter gesteigert, ist mit Interessierten und potenziellen Kunden in Kontakt getreten und hat seine Marktpräsenz erhöht. Serviceware nahm im Juni unter anderem am TBM Summit EMEA 2026 in Amsterdam, Niederlande, teil sowie im Juli an der Financial World of Information Technology Conference im US-amerikanischen Orlando, einer der weltweit wichtigsten Konferenzen für das IT-Finanzmanagement.

Aktie: Die Serviceware-Aktie wird derzeit von den Research-Häusern Montega und Quirin Bank gecovert. In ihren aktuellen Research-Berichten haben die Analysten die Einstufung von Serviceware auf „Buy“ bestätigt. Die Kursziele liegen bei 25,00 Euro bzw. 34,00 Euro. Dies entspricht einem Kurspotenzial von rd. 92 Prozent bzw.161 Prozent (Stand Mitte Oktober 2026).

1.3 Geschäftsverlauf

1.3.1 Umsatzentwicklung

In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres konnte Serviceware die Umsatzerlöse weiter steigern und erzielte mit 96,2 Mio. Euro ein Wachstum von 12,1 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Damit setzte sich die positive Umsatzentwicklung des Geschäftsjahres 2024/2025 kontinuierlich fort. Wesentlicher Wachstumstreiber war erneut der Bereich SaaS/Service, dessen Umsätze gegenüber dem Vorjahr um 20,1 Prozent zulegten. Das Wachstum entfiel dabei vollständig auf den Teilbereich SaaS. Der Anteil der SaaS/Service-Umsätze am Gesamtumsatz erhöhte sich dadurch auf 81,6 Prozent (Vorjahr: 76,1 Prozent). Auch die Lizenzerlöse lagen im Berichtszeitraum mit 9.873 TEUR um 5,4 Prozent über dem Vorjahreswert. Die Wartungsumsätze gingen hingegen deutlich um 29,2 Prozent zurück. Die strategische Transformation hin zu SaaS/Service-Geschäften setzt sich damit konsequent fort. Die zunehmende Verlagerung hin zu wiederkehrenden SaaS- und Serviceerlösen führt zu einer zeitlichen Streckung der Umsatzrealisierung, geht jedoch gleichzeitig mit einer höheren Planungssicherheit und stabilen, wiederkehrenden Einnahmen einher. Die Umsatzerlöse verteilen sich wie folgt:

	01. Dezember bis 31. August		
In TEUR	**2025/2026**	**2024/2025**	**Veränderung in %**
Umsatz SaaS/Service	78.435	65.282	20,1
Umsatz Lizenzen	9.873	9.370	5,4
Umsatz Wartung	7.851	11.095	-29,2
Summe	**96.159**	**85.747**	**12,1**

Von den SaaS/Services-Umsätzen entfielen 8.506 TEUR auf Beratungsdienstleistungen (Vj. 8.783 TEUR).

1.3.2 Betriebsergebnis (EBITDA/EBIT)

Das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) belief sich in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2025/2026 auf 4.205 TEUR und lag damit um 615 TEUR über dem Wert des Vorjahreszeitraums. Das Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verbesserte sich im gleichen Zeitraum gegenüber dem Vorjahr um 796 TEUR auf 1.470 TEUR. Die im zweiten Quartal umgesetzten personalwirtschaftlichen Maßnahmen entfalteten im dritten Quartal zunehmend ihre Wirkung und führten zu einer Entlastung des Periodenergebnisses im sechsstelligen Bereich.

In das Ergebnis fließt die Aktivierung von Eigenleistungen, welche die Aktivierungskriterien gemäß IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“ erfüllen und dementsprechend aktiviert werden müssen, in Höhe von 145 TEUR ein. 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 Folgeperiode des laufenden Geschäftsjahres sind aktivierte Eigenleistungen in vergleichbarer Höhe zu erwarten.

Neben der Steigerung des Lizenzumsatzes, welcher insbesondere im 2. Quartal verbucht werden konnte, vollzieht sich der anteilsmäßige Hauptteil des Wachstums weiterhin im Bereich SaaS. Damit einher gehen Belastungen aus der Transformation des Geschäftsmodells hin zu einem SaaS-Modell mit monatlich wiederkehrenden Erlösen. Im Zuge der zunehmenden Ausrichtung auf SaaS- und Servicegeschäfte werden Umsätze zeitlich gestreckt und über mehrjährige Vertragslaufzeiten realisiert, während insbesondere Vertriebsaufwendungen für die Generierung und Bearbeitung von Leads vollständig in der jeweiligen Berichtsperiode anfallen. Dieser Effekt ist insbesondere bei Enterprise-Kunden sowie internationalen Projekten ausgeprägt. 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, 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 8 TEUR gesteigert und lag bei einem Wert von 161 TEUR.

Das Periodenergebnis vor Steuern (EBT) lag bei 1.630 TEUR (Vj. 826 TEUR), was einer Steigerung von 805 TEUR gegenüber dem Vorjahr entspricht.

1.3.4 Steueraufwand und Ergebnis nach Steuern

Für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2025/2026 ist eine Steuerbelastung von insgesamt 310 TEUR angefallen (Vj. 323 TEUR).

Das Konzernergebnis nach Steuern der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2025/2026 belief sich auf 1.321 TEUR. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum (503 TEUR) entspricht dies einem Zuwachs von 818 TEUR.

1.4 Bilanz zum 31. August 2026

Der Finanzmittelbestand von Serviceware, bestehend aus flüssigen Mitteln und langfristigen finanziellen Vermögenswerten, erhöhte sich zum 31. August 2026 gegenüber dem 30. November 2025 um 6.111 TEUR auf insgesamt 40.324 TEUR. Im Vergleich zum Vorjahresstichtag (31. August 2025: 31.614 TEUR) entspricht dies einem Anstieg von 8.710 TEUR.

Das Eigenkapital belief sich auf 47.640 TEUR und lag damit um 226 TEUR unter dem Wert zum Bilanzstichtag des Geschäftsjahres 2024/2025 (47.865 TEUR). Der Rückgang des Eigenkapitals, trotz des positiven Periodenergebnisses, ist im Wesentlichen auf die bilanzielle Erfassung der Aktienrückkäufe im Rahmen des vom Verwaltungsrat der Serviceware SE beschlossenen Aktienrückkaufprogramms zurückzuführen.

Das Fremdkapital betrug zum 31. August 2026 insgesamt 159.069 TEUR und erhöhte sich damit gegenüber dem 30. November 2025 um 35.530 TEUR. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war der Anstieg der Vertragsverbindlichkeiten, die im gleichen Zeitraum um 24.107 TEUR auf 121.543 TEUR zunahmen. 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 zwölf bzw. 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 24,7 Prozent gesteigert werden.

Die Bilanzsumme belief sich zum 31. August 2026 auf 206.708 TEUR (30. November 2025: 171.404 TEUR). Die Eigenkapitalquote verringerte sich gegenüber dem Bilanzstichtag zum 30. November 2025 von 27,9 Prozent um 4,9 Prozentpunkte auf 23,0 Prozent. Wesentliche Gründe für den Rückgang waren der bereits beschriebene bilanzverlängernde Effekt aus dem Anstieg der Vertragsverbindlichkeiten sowie die Reduzierung des Eigenkapitals infolge von Aktienrückkäufen.

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 weiterhin in einer fortgeschrittenen Transformationsphase, in der wir uns von vergleichsweise hohen Einmalumsätzen hin zu niedrigeren, dafür aber wiederkehrenden und langfristig profitableren Erlösstrukturen entwickeln. Prägend für diese Umstellung ist vor allem, dass ein erheblicher Teil der vertraglich vereinbarten Umsätze nicht im aktuellen Geschäftsjahr ergebniswirksam erfasst wird, sondern erst in den Folgejahren in der Gewinn- und Verlustrechnung bzw. in der Konzerngesamtergebnisrechnung zum Tragen kommt. Zu Beginn mehrjähriger SaaS-Verträge fallen darüber hinaus in der Regel hohe einmalige Aufwendungen an, die die Ertragslage zunächst zusätzlich belasten. Zu einer höheren Profitabilität und einer nachhaltigeren Geschäftsentwicklung soll dieses Modell langfristig beitragen – getragen von einem hohen Anteil wiederkehrender Umsatzerlöse und einer

niedrigen Churn-Rate. Das Geschäftsmodell von Serviceware wird dadurch insgesamt widerstandsfähiger gegenüber kurzfristigen konjunkturellen Schwankungen.

Eine erhebliche Unsicherheit für die Prognosen zur Geschäftsentwicklung ergibt sich zudem aus den zahlreichen kriegerischen Konflikten und den wirtschaftlichen Turbulenzen, die sich aus Handelsauseinandersetzungen ergeben. Mit Sorge betrachten wir die aktuellen kriegerischen Auseinandersetzungen im Iran und den angrenzenden Regionen, die das Potenzial haben, große Verwerfungen herbeizuführen. Mit einer erhöhten Schwankungsbreite sind daher sowohl die Einschätzungen für das laufende Geschäftsjahr als auch die mittelfristigen Geschäftsaussichten behaftet. Dass diese Bandbreite zunimmt, wird zusätzlich durch die weiter oben ausführlich dargestellten Risiken verstärkt.

Trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen 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. Dieser Umsatzprognose liegt die Annahme zugrunde, dass es im Jahr 2026 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.

Auf der Ertragsseite erwarten wir, dass diese Umsatzentwicklung dazu führen wird, dass wir die Ertragssituation auf EBITDA-Ebene und EBIT-Ebene im Vergleich zum Vorjahr signifikant verbessern werden.

Idstein, den 23. Oktober 2026

.....	.....
Dirk K. Martin	Harald Popp

.....

Dr. Alexander Becker

2 Unternehmensbeschreibung

Serviceware unterstützt Unternehmen weltweit dabei, ihre Serviceprozesse neu zu denken – digital und hochautomatisiert. Kern des Portfolios ist die KI-native Serviceware Plattform. Sie transformiert Services branchenübergreifend und richtet Technologie- und Servicekosten konsequent am geschäftlichen Mehrwert aus. Sie verbindet Menschen, Prozesse und Daten intelligent miteinander und bildet das Fundament für die Service-Exzellenz moderner Unternehmen.

Bereits seit 2018 setzt Serviceware auf das Potenzial von künstlicher Intelligenz im Service Management. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Plattform erfolgt im unternehmenseigenen KI-Kompetenzzentrum, das Serviceware in enger Kooperation mit der TU Darmstadt betreibt.

Die Serviceware Plattform umfasst Lösungen wie Enterprise Service Management, IT-Finanzmanagement, Knowledge Management, Corporate Performance Management und Field Service Management. Ergänzt wird das Portfolio durch Beratung, Managed Services und Partnerschaften in IT-Security, Data- und Endpoint-Management.

Serviceware hat weltweit mehr als 1.100 Kunden aus verschiedensten Branchen, darunter 18 DAX-Unternehmen sowie 5 der 7 größten deutschen Unternehmen. Der Hauptstandort befindet sich in Idstein, Deutschland. Das Unternehmen beschäftigt rund 420 Mitarbeitende an 14 Standorten weltweit. Weitere Informationen finden Sie auf serviceware-se.com.

3 Kontakt

Serviceware SE
Serviceware-Kreisel 1
65510 Idstein
Deutschland

serviceware@edicto.de
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