

Halbjahresbericht 2025/2026

(1. Dezember 2025 bis 31. Mai 2026)

Serviceware SE, Idstein



Brief der Geschäftsführung*

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre der Serviceware SE,

ein starkes erstes Halbjahr 2025/2026 liegt hinter Serviceware. Nach einem soliden Auftaktquartal hat sich unsere Wachstumsdynamik im zweiten Quartal erwartungsgemäß deutlich beschleunigt. Künstliche Intelligenz ist dabei der entscheidende Hebel für unser nachhaltiges Unternehmenswachstum. Unsere KI-native Serviceware Plattform ist am Markt hochgradig erfolgreich – auch international. Wir treiben die Transformation unseres Geschäftsmodells von einem Lizenz- zu einem SaaS-Modell weiter mit hohem Tempo voran und wachsen profitabel. Für die weitere Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr und darüber hinaus sind wir entsprechend zuversichtlich.

Der Gesamtumsatz lag nach sechs Monaten mit 62,7 Mio. Euro um 13,0 Prozent über dem Vorjahreswert von 55,5 Mio. Euro. Erneut wuchsen die Umsätze im Bereich SaaS/Service deutlich überproportional mit 18,5 Prozent auf 50,7 Mio. Euro (Vj. 42,8 Mio. Euro). Auf das zweite Quartal entfielen vom Gesamtumsatz 33,4 Mio. Euro (Vj. 27,7 Mio. Euro), ein Zuwachs von gut 20 Prozent. Die SaaS/Service-Erlöse kletterten zwischen März und Mai von 22,0 Mio. Euro auf 26,2 Mio. Euro, ein Plus von 19,0 Prozent. Der Anteil der SaaS/Service-Erlöse am Gesamtumsatz lag im ersten Halbjahr damit bei 80,8 Prozent nach zuvor 77,1 Prozent. Parallel zu der guten Entwicklung im Bereich SaaS/Service verzeichnete Serviceware in der Berichtsperiode auch eine starke Nachfrage im klassischen Lizenzgeschäft, in dem die Umsätze um 29,0 Prozent von 5,2 Mio. Euro auf 6,7 Mio. Euro stiegen. Dass die Transformation zu einem SaaS-Modell funktioniert, zeigt sich unter anderem am Auftragsbestand, der aus den Restwerten aktueller SaaS- und Wartungsverträge besteht und bereits fixierte Umsätze künftiger Perioden widerspiegelt. Er stieg seit Geschäftsjahresende 2024/2025 im November 2025 um 20,2 Prozent auf 117,1 Mio. Euro.

Auch die Profitabilität von Serviceware hat sich weiter verbessert. Das EBITDA stieg von 1,9 Mio. Euro auf 2,0 Mio. Euro (+4,5 Prozent) und das EBIT vervielfachte sich von 0,02 Mio. Euro auf 0,2 Mio. Euro. Die Ergebnissteigerungen wurden trotz einmaliger, planmäßiger Aufwendungen für die weitere Optimierung der Konzern- und Mitarbeiterstruktur realisiert. Darin spiegelt sich wider, dass Serviceware sehr frühzeitig in seine KI-native Plattform und Prozesse investiert hat und nun nach kompletter Aufstellung als KI-natives Unternehmen die personellen Ressourcen entsprechend anpasst. Dies geschieht aus einer Position der Stärke, in der Serviceware im Bereich Künstliche Intelligenz bei Serviceprozessen seit Jahren weltweit führend ist. Die einmaligen Aufwendungen beliefen sich im Berichtszeitraum auf rd. 0,4 Mio. Euro. Auch intern nutzen wir immer stärker die umfangreichen Möglichkeiten von Künstlicher Intelligenz. Unser Ziel ist es, die Effizienz unseres Geschäfts kontinuierlich zu steigern, Strukturen zu verschlanken und unsere Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken. Durch den gezielten Einsatz von KI können wir zusätzliche Rationalisierungspotenziale realisieren, die es uns ermöglichen, zukünftigen Herausforderungen proaktiv zu begegnen.

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

Konzern-Zwischenbericht

Mit unserer innovativen Serviceware Plattform, einer exzellenten internationalen Marktposition und einer anhaltend hohen Nachfrage nach unseren Lösungen sind wir bestens für weiteres Wachstum aufgestellt. Für das Gesamtjahr 2025/2026 geht Serviceware nach dem erfolgreichen 1. Halbjahr weiterhin von einem Umsatzwachstum zwischen 5 und 15 Prozent sowie einem signifikanten Anstieg von EBIT und EBITDA im Vergleich zum Vorjahr aus.

Herzlichst,

Dirk K. Martin
(CEO)

Harald Popp
(CFO)

Dr. Alexander Becker
(COO)

1 Konzern-Zwischenlagebericht 1. Halbjahr 2025/2026

1.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland zeigte im ersten Halbjahr 2026 erste Anzeichen einer Erholung, blieb jedoch weiterhin von erheblichen Unsicherheiten geprägt. Belastend wirkten insbesondere geopolitische Spannungen, handelspolitische Konflikte sowie die anhaltend schwache Entwicklung wichtiger Exportmärkte. In seinem Frühjahrgutachten prognostizierte der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung für das Jahr 2026 ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von lediglich 0,5 Prozent.¹

Die ersten Konjunkturdaten für das Jahr 2026 fielen bisher verhalten aus. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Destatis) lag das preis-, saison- und kalenderbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) im ersten Quartal 2026 um 0,3 Prozent über dem Niveau des vierten Quartals 2025. Gestützt wurde die Entwicklung insbesondere durch höhere private und staatliche Konsumausgaben sowie steigende Exporte.²

Die weitere wirtschaftliche Entwicklung bleibt jedoch mit Unsicherheiten behaftet. In ihrer Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2026 weisen die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute darauf hin, dass insbesondere gestiegene Energiepreise und geopolitische Spannungen die wirtschaftliche Erholung belasten könnten. Gleichzeitig wird die Binnenwirtschaft durch eine expansive Finanzpolitik gestützt.³ Vor diesem Hintergrund hob das ifo Institut in seiner Sommerprognose die Wachstumserwartung für das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2026 auf 0,8 Prozent an.⁴

Die Inflationsrate bewegte sich im ersten Halbjahr 2026 weiterhin auf einem im historischen Vergleich moderaten Niveau. Nach Einschätzung der Institute wird die durchschnittliche Inflationsrate im Gesamtjahr 2026 bei 2,8 Prozent liegen.³

1.2 Branchenentwicklung

Die deutsche Digitalwirtschaft behauptet sich auch im Jahr 2026 in einem weiterhin herausfordernden konjunkturellen Umfeld als Wachstumsbranche. Nach der aktuellen Prognose des Digitalverbands Bitkom wird der Umsatz des deutschen Marktes für Informationstechnik und Telekommunikation (ITK) im Jahr 2026 um 4,1 Prozent auf 246,4 Mrd. Euro steigen. Damit setzt sich das Wachstum der Branche fort, wenngleich mit etwas geringerer Dynamik als im Vorjahr.⁵

Besonders dynamisch entwickelt sich weiterhin der Bereich der Informationstechnologie, der die für Serviceware relevanten Segmente Software, IT-Dienstleistungen und IT-Hardware umfasst. Für das IT-Segment erwartet Bitkom im Jahr 2026 ein Umsatzwachstum von 5,4 Prozent auf

¹ <https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fruehjahrgutachten-2026-pressemitteilung.html>

² https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2026/05/PD26_173_811.html

³ https://www.diw.de/de/diw_01.c.1004058.de/gemeinschaftsdiagnose_fruehjahr_2026__energiepreissch

⁴ <https://www.ifo.de/pressemitteilung/2026-06-18/wirtschaft-wird-2026-um-08-prozent-wachsen>

⁵ <https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Digitalbranche-weiterhin-stabil>

170,8 Mrd. Euro. Wachstumstreiber bleibt dabei unverändert der Softwaremarkt, dessen Umsatz um 9,9 Prozent auf 58,1 Mrd. Euro steigen soll.⁵

Insbesondere Cloud Computing und Künstliche Intelligenz gewinnen weiter an Bedeutung. Für Cloud-Software prognostiziert Bitkom im Jahr 2026 einen Umsatz von 42,5 Mrd. Euro, was einem Wachstum von 21,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Noch dynamischer entwickelt sich der Markt für KI-Plattformen, deren Umsatz voraussichtlich um 75,8 Prozent auf 3,1 Mrd. Euro zulegen wird. Darüber hinaus profitieren auch IT-Infrastrukturen für Cloud- und KI-Anwendungen von einer hohen Nachfrage.⁶

Die Geschäftslage der Digitalwirtschaft erweist sich trotz der gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten weiterhin als vergleichsweise stabil. Unternehmen investieren unverändert in Software, IT-Services, Cloud-Technologien, Künstliche Intelligenz und Cybersicherheit, auch wenn Investitionsentscheidungen aufgrund des wirtschaftlichen Umfelds vielfach vorsichtiger getroffen werden. Damit entwickelt sich die Digitalwirtschaft weiterhin robuster als die Gesamtwirtschaft und bleibt ein wesentlicher Treiber der digitalen Transformation in Deutschland.⁵

1.3 Kennzahlen des Abschlusses zum 31. Mai 2026

Umsatz- und Ertragskennzahlen

In TEUR	01. Dezember bis 31. Mai		Veränderung	%*
	2025/2026	2024/2025		
Umsatzerlöse	62.728	55.506	7.223	13,0
davon SaaS/Service	50.702	42.779	7.923	18,5
EBITDA	2.005	1.918	86	4,5
EBIT	175	23	151	>100
Finanzergebnis	72	105	-33	-31,8
Periodenergebnis vor Steuern	246	129	118	91,4
Ertragsteuern	-185	-333	148	44,3
Periodenergebnis nach Steuern	61	-204	265	>100

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

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

1.4 Wesentliche Ereignisse im Serviceware-Konzern

Highlights aus Kundenprojekten:

Zwischen Dezember 2025 und Mai 2026 haben sich erneut zahlreiche Unternehmen aus diversen Branchen für den Einsatz der KI-nativen Serviceware Plattform entschieden. Mit ihr bietet Serviceware Unternehmen ein umfangreiches Angebot zur Digitalisierung und Automatisierung von Serviceprozessen. Unter anderem wird die Plattform künftig bei Unternehmen aus den Bereichen Industrie, Bildung, Gesundheitswesen, Verkehr, IT sowie in der öffentlichen Verwaltung zum Einsatz kommen.

⁶ https://www.bitkom.org/Bitkom-Dataverse/Marktzahlen?tab_name=ITK+Marktzahlen

Bei einem weltweit führenden Maschinenbau- und Fortune-500-Unternehmen, das die Serviceware Plattform für sein IT-Finanzmanagement nutzt, erfolgte das Go-Live des Forecasting-Moduls. Die Serviceware Plattform erkennt frühzeitig Trends, automatisiert Planungsprozesse und hilft dabei, manuelle Nacharbeiten zu reduzieren. Anstatt auf bloßen Schätzungen zu basieren, können Unternehmensentscheidungen datengestützt und transparent getroffen und nachvollzogen werden. Zudem erfolgte bei einem großen Versicherer aus der DACH-Region die Implementierung der Serviceware Plattform im Technology Business Management.

Ausbau des Partner-Ökosystems:

Serviceware baut sein internationales Partner-Ökosystem stetig weiter aus und hat im ersten Halbjahr insgesamt vier neue Partnerschaften geschlossen, davon drei in der DACH-Region und eine in den USA. Das Partner-Ökosystem von Serviceware umfasst inzwischen mehr als 20 Vertriebspartner mit Fokus auf der Serviceware Plattform weltweit, darunter führende Beratungsunternehmen, Reseller und Managed Service Provider.

Serviceware überzeugte die neuen Partner – zwei Beratungshäuser für das IT-Servicemanagement und zwei für das IT-Finanzmanagement – unter anderem mit einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis sowie insbesondere dadurch, dass Serviceware derzeit aus Sicht der Partner die einzige KI-native, marktreife Lösung auf dem Markt bietet. Aktuell werden die neuen Partner in das Ökosystem von Serviceware integriert. Ein strukturiertes Enablement-Programm begleitet die Partner bei ihren ersten Projekten und schafft die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Dank des standardisierten Implementierungsansatzes „Serviceware Go“ sowie eines hohen Automatisierungsgrads können die Partner innerhalb kurzer Zeit für die eigenständige Umsetzung von Kundenprojekten und damit für die Skalierung der Serviceware Delivery-Kapazitäten qualifiziert werden. Weitere Partnerschaften in der DACH-Region stehen kurz vor dem Abschluss. Darüber hinaus sind neue Partnerschaften auch in den USA, Südamerika, Australien und Europa in der Anbahnung.

Die neuen Partnerschaften sind unter anderem auch ein Effekt der gesteigerten internationalen Sichtbarkeit von Serviceware infolge der Nennung als „Strong Performer“ im Bereich des Enterprise Service Management (ESM) im Report „The Forrester Wave™: Enterprise Service Management Platforms, Q4 2025“ des renommierten US-amerikanischen Analysehauses Forrester. Nach Ende der Berichtsperiode, im Juni 2026, wurde die Serviceware Plattform von Forrester erneut ausgezeichnet. Als eines von nur drei Unternehmen weltweit wurde Serviceware als „Leader“ im Bereich IT Financial Management eingestuft – die höchste von Forrester vergebene Bewertung. Forrester Wave-Berichte werden weltweit veröffentlicht und sind ein bedeutendes Analyse- und Bewertungsinstrument in der Technologie- und Softwarebranche mit hoher internationaler Strahlkraft.

Internationale Aktivitäten / Markenauftritt:

Serviceware hat im Berichtszeitraum an mehreren internationalen Messen und Konferenzen teilgenommen, um seine Marktpräsenz weiter auszubauen und die Bekanntheit gezielt noch weiter zu steigern. Im Rahmen dieser Veranstaltungen präsentierte Serviceware sein umfassendes Angebots- und Dienstleistungsportfolio und stieß damit auf reges Interesse. Unter anderem nahm Serviceware im März in Tampa, USA, am NAFES North American Finance Executive Summit teil sowie im Mai an der HDI Service & Support World 2026 in Las Vegas, USA, und der SITS – The Service Desk & IT Support Show in London, UK.

1.5 Lage

Die geschäftsführenden Direktoren beurteilen die aktuelle Entwicklung und die Lage des Serviceware-Konzerns als gut. Bei den Umsatzerlösen konnten weitere Steigerungen erzielt werden. Ebenso konnte die Profitabilität im Vergleich zum Vorjahr weiter gesteigert werden. Das EBITDA liegt mit TEUR 2.005 um TEUR 86 über dem Vorjahr. Vom Halbjahresergebnis auf EBITDA-Ebene entfallen TEUR 253 auf das erste Quartal und TEUR 1.752 auf das zweite Quartal. Das EBIT lag mit TEUR 175 (Vorjahr TEUR 23) weiterhin im positiven Bereich.

1.5.1 Umsatzentwicklung

Im ersten Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres konnte Serviceware die Umsatzerlöse weiter steigern und erzielte mit 62,7 Mio. Euro ein Wachstum von 13,0 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Damit setzte sich die positive Umsatzentwicklung des Geschäftsjahres 2024/2025 kontinuierlich fort.

Hauptwachstumstreiber war erneut der Bereich SaaS/Service, dessen Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um TEUR 7.923 (+18,5 Prozent) gesteigert werden konnte. Das Wachstum entfiel dabei vollständig auf den Teilbereich SaaS. Der Anteil der SaaS/Service-Umsätze am Gesamtumsatz von Serviceware erhöhte sich dadurch auf 80,8 Prozent (Vorjahr: 77,1 Prozent).

Zusätzliches Wachstum konnte im Bereich der Lizenzen verzeichnet werden, dessen Umsatzerlöse im Berichtszeitraum um TEUR 1.496 bzw. 29,0 Prozent über dem Vorjahreswert lagen. Die Wartungsumsätze gingen hingegen um 29,0 Prozent auf TEUR 5.377 zurück.

Die strategische Transformation hin zu SaaS/Service-Geschäften setzt sich damit konsequent fort. Die zunehmende Verlagerung hin zu wiederkehrenden SaaS- und Serviceerlösen führt zwar zu einer zeitlichen Streckung der Umsatzrealisierung, geht jedoch gleichzeitig mit einer höheren Planbarkeit sowie stabilen, wiederkehrenden Einnahmen einher.

Die Umsatzerlöse verteilen sich wie folgt:

In TEUR	01. Dezember bis 31. Mai		Veränderung in %
	2025/2026	2024/2025	
Umsatz SaaS/Service	50.702	42.779	18,5
Umsatz Lizenzen	6.650	5.154	29,0
Umsatz Wartung	5.377	7.574	-29,0
Summe	62.728	55.506	13,0

Von den SaaS/Service-Umsätzen entfielen TEUR 5.465 auf Beratungsdienstleistungen (Vj. TEUR 5.873).

1.5.2 Auftragslage

Der stichtagsbezogene Auftragsbestand setzt sich im Wesentlichen aus den erhaltenen Anzahlungen für SaaS- und Wartungsverträge zusammen. Hierbei handelt es sich um Vertragsverbindlichkeiten für einen Zeitraum von bis zu 60 Monaten. Aufgrund verbindlicher Verträge stellen Vertragsverbindlichkeiten bereits fixierte zukünftige Umsätze der Serviceware dar. Die Umsatzerlöse aus dem Bereich SaaS und Wartung werden aus über mehrere Jahre laufenden Verträgen zeitraumbezogen realisiert. Gegenüber dem Bestand der Vertragsverbindlichkeiten für SaaS- und Wartungsverträge zum 30. November 2025 hat sich der Bestand zum 31. Mai 2026 um 20,2 Prozent von 97,4 Mio. Euro auf 117,1 Mio. Euro erhöht.

1.5.3 Betriebsergebnis (EBITDA/EBIT)

Das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) belief sich in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2025/2026 auf 2.005 TEUR und lag damit um TEUR 86 über dem Wert des Vorjahreszeitraums. Das Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verbesserte sich im gleichen Zeitraum gegenüber dem Vorjahr um TEUR 151 auf TEUR 175.

Das Ergebnis des zweiten Quartals wurde durch einmalige Aufwendungen in Höhe von 386 TEUR im Zusammenhang mit personalwirtschaftlichen Maßnahmen belastet. Die bereits umgesetzten Maßnahmen führen bereits in den Folgemonaten zu monatlichen Effizienzgewinnen im oberen fünfstelligen Euro-Bereich und werden die Profitabilität von Serviceware nachhaltig stärken. Trotz dieser Sonderbelastung lag die Entwicklung der Personalkosten mit +7,1 Prozent deutlich unter der Steigerung der Umsatzerlöse (+13,0 Prozent). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr mit 11,3 Prozent ebenfalls unterproportional. Im Vergleich zur Vorjahresperiode entfällt der größte Anteil der Kostenentwicklung auf Währungseffekte.

Neben der Steigerung des Lizenzumsatzes, welcher insbesondere im 2. Quartal verbucht werden konnte, vollzieht sich der anteilmäßige 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.

1.5.4 Finanzergebnis und Periodenergebnis vor Steuern

Das Finanzergebnis umfasst im Wesentlichen Zinserträge aus Guthaben, Aufwendungen aus der Aufzinsung von Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16 sowie Zinsaufwendungen aus der Abzinsung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Insgesamt verringerte sich das Finanzergebnis in der Berichtsperiode gegenüber dem Vorjahr um TEUR 33 auf TEUR 72 (Vorjahr: TEUR 105).

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) belief sich in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2025/2026 auf TEUR 246 (Vorjahr: TEUR 129). Gegenüber dem Vorjahreszeitraum verbesserte sich das EBT um TEUR 118.

1.5.5 Steueraufwand und Periodenergebnis nach Steuern

Der Gesamtsteueraufwand von Serviceware ergibt sich aus der Summe der Steueraufwendungen und -erträge der einzelnen Konzerngesellschaften. Steueraufwendungen aus positiven Ergebnissen einzelner Gesellschaften stehen dabei teilweise Steuererträgen aus latenten Steuern in Gesellschaften mit negativen Ergebnissen gegenüber. Darüber hinaus entstehen Steuerbelastungen aus ausländischen Quellensteuern. Insgesamt ergab sich auf Konzernebene ein Steueraufwand von TEUR 185 (Vorjahr: TEUR 333).

Das Konzernergebnis nach Steuern belief sich in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2025/2026 auf TEUR 61. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum (TEUR -204) entspricht dies einer Verbesserung um TEUR 265.

1.6 Investitionen

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2025/2026 wurden Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von TEUR 225 getätigt, die im Wesentlichen aus der

Erweiterung und Modernisierung der Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie aus dem Erwerb von Software-Lizenzen resultieren. Der Mittelzufluss aus erhaltenen Zinsen betrug TEUR 169. Der Vorjahreswert des Investitions-Cashflows lag bei TEUR 2.140 und wurde durch Investitionen in langfristig orientierte Finanzprodukte, die Serviceware im Rahmen seiner konservativen Anlagestrategie erworben hat, in Höhe von TEUR 2.512 getrieben (Wert der aktuellen Berichtsperiode TEUR 0).

1.7 Vermögenslage und Kapitalstruktur

Verkürzte Bilanz zum 31. Mai 2026

In TEUR	31.05.2026	30.11.2025	Veränderung	%
Finanzmittelbestand ⁷	32.144	34.212	-2.068	-6,0
Eigenkapital	47.783	47.865	-83	-0,2
Fremdkapital	143.623	123.539	20.084	16,3
davon Vertragsverbindlichkeiten	117.135	97.436	19.699	20,2
Bilanzsumme	191.405	171.404	20.001	11,7

Die Vermögenslage und Kapitalstruktur von Serviceware haben sich gegenüber dem Bilanzstichtag zum 30. November 2025 insbesondere infolge des Umsatzwachstums und der daraus resultierenden bilanziellen Erfassung von Wartungs- und SaaS-Verträgen verändert. Die Bilanzsumme erhöhte sich zum 31. Mai 2026 auf TEUR 191.405 (30. November 2025: TEUR 171.404). Das Eigenkapital belief sich auf TEUR 47.783 (30. November 2025: TEUR 47.865). Aufgrund des Anstiegs der Bilanzsumme verringerte sich die Eigenkapitalquote auf 25,0 Prozent und lag damit um rund 2,9 Prozentpunkte unter dem Wert zum 30. November 2025. Der Anstieg der Bilanzsumme ist insbesondere auf die erfolgreiche Geschäftsentwicklung im strategisch wichtigen SaaS/Service-Geschäft zurückzuführen. Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 15,1 Prozent auf TEUR 80.069. Wesentlicher Treiber waren die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge (langfristige Vertragsforderungen), die um TEUR 11.124 zunahmen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lagen mit TEUR 35.756 um 15,2 Prozent über dem Wert zum 30. November 2025. Die flüssigen Mittel verminderten sich gegenüber dem Bilanzstichtag um TEUR 2.064 auf TEUR 24.342 (-7,8 Prozent). Die kurzfristigen Vertragsforderungen erhöhten sich um TEUR 3.663 auf TEUR 45.964. Insgesamt stiegen die kurzfristigen Vermögenswerte um TEUR 9.494 bzw. 9,3 Prozent.

Das gezeichnete Kapital beträgt unverändert 10,5 Mio. Euro und setzt sich aus 10,5 Mio. Aktien mit einem Nennwert von jeweils 1,00 Euro zusammen. Die Rücklagen blieben mit TEUR 50.189 gegenüber dem Bilanzstichtag zum 30. November 2025 unverändert. Der Bilanzverlust von TEUR -11.518 verringerte sich im Wesentlichen infolge des positiven Periodenergebnisses um 63 TEUR. Im kumulierten sonstigen Eigenkapital werden darüber hinaus ergebnisneutrale Effekte ausgewiesen, die sich im Wesentlichen aus Währungs- und Bewertungseffekten ergeben.

Die langfristigen Schulden erhöhten sich zum 31. Mai 2026 gegenüber dem 30. November 2025 um TEUR 15.344 auf TEUR 57.486. Maßgeblich hierfür war der Anstieg der langfristigen Vertragsverbindlichkeiten um TEUR 14.010 auf TEUR 50.406. Die Positionen der langfristigen und kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen erhaltene Anzahlungen aus

⁷ Die Position Finanzmittelbestand umfasst die Bilanzposition der flüssigen Mittel und die der langfristigen finanziellen Vermögenswerte.

Wartungs- und SaaS-Verträgen mit Vertragslaufzeiten von bis zu zwölf beziehungsweise 60 Monaten. Aufgrund der vertraglichen Bindung stellen diese Vertragsverbindlichkeiten bereits gesicherte zukünftige Umsätze von Serviceware dar.

Die kurzfristigen Schulden stiegen gegenüber dem Bilanzstichtag um TEUR 4.740 auf TEUR 86.136. Wesentlicher Treiber war auch hier der Anstieg der kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten um TEUR 5.688 auf TEUR 66.730. In Summe erhöhten sich die kurz- und langfristigen Vertragsverbindlichkeiten damit um TEUR 19.699 bzw. 20,2 Prozent. Die Vertragsverbindlichkeiten sichern damit einen wesentlichen Teil der zukünftigen Umsätze von Serviceware ab.

1.8 Kapitalflussrechnung

Die liquiden Mittel von Serviceware lagen am 31. Mai 2026 bei TEUR 24.342 und damit um TEUR 2.064 unterhalb des Wertes von TEUR 26.406 vom 30. November 2025. Aus der laufenden operativen Geschäftstätigkeit ergibt sich im ersten Halbjahr 2025/2026 ein Abfluss liquider Mittel in Höhe von TEUR 937 (Vj. Liquiditätszufluss TEUR 2.671), der sich im Wesentlichen aus den Veränderungen der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten, sowie Forderungen und Vermögenswerten ergibt. Aus Investitionstätigkeit folgt ein Mittelabfluss in Höhe von TEUR 56 (Vj. TEUR 2.140). Aus der Finanzierungstätigkeit resultiert ein Mittelabfluss von TEUR 1.091 (Vj. TEUR 1.552), der sich aus der Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten ergibt. Daneben ergibt sich eine wechsellkurs- und konsolidierungskreisbedingte Erhöhung der liquiden Mittel von TEUR 18 (Vj. Minderung um TEUR 8).

1.9 Mitarbeiter

Serviceware beschäftigte zum Stichtag 31. Mai 2026 insgesamt 424 Mitarbeiter. Zum gleichen Stichtag im Vorjahr waren 456 Mitarbeiter und zum 30. November 2025 444 Mitarbeiter im Serviceware-Konzern tätig.

Mit der Reduktion der Mitarbeiterzahl gingen planmäßige prozessuale und organisatorische Optimierungsmaßnahmen einher, die die Effizienz von Serviceware weiter erhöht haben und sich künftig positiv auf die Ertragskraft des Unternehmens auswirken werden.

1.10 Forschung und Entwicklung

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

Serviceware hat das Potenzial von Künstlicher Intelligenz frühzeitig erkannt und bietet seinen Kunden bereits seit acht Jahren KI-gestützte Services und Innovationen an. Vor dem Hintergrund des fortschreitenden technologischen Wandels und der zunehmenden Geschwindigkeit der Business Transformation stellte Serviceware im Sommer 2024 eine neue, KI-native technologische Basis als Kern der Plattform vor, die seither kontinuierlich weiterentwickelt wird.

Zur weiteren Stärkung der Kompetenzen im Bereich der Künstlichen Intelligenz besteht eine Kooperationsvereinbarung mit der Technischen Universität Darmstadt, einer führenden Forschungseinrichtung auf diesem Gebiet. Ziel der Zusammenarbeit ist die gemeinsame praxisorientierte Forschung sowie die Entwicklung neuer KI-Lösungen, die in die Serviceware Plattform integriert werden.

Die Weiterentwicklung der Standardprodukte erfolgt auf Basis von Kundenfeedback sowie aktueller Branchen- und Technologietrends und umfasst sowohl funktionale als auch technologische Erweiterungen.

Um auf neue Anforderungen und Themen schnell reagieren zu können, arbeitet die Softwareentwicklung nach agilen Methoden. Eine langfristige Entwicklungs-Roadmap stellt dabei die Konsistenz der Aktivitäten sowie eine klare Priorisierung der Entwicklungsentscheidungen sicher.

1.11 Chancen und Risiken

Die Serviceware SE hat derzeit zahlreiche Chancen im Blick, die künftig genutzt werden sollen und teilweise bereits genutzt werden. Im Vordergrund stehen dabei insbesondere die vielfältigen und weitreichenden Veränderungen, die mit dem Einsatz Künstlicher Intelligenz verbunden sind und die Serviceware als große Möglichkeit versteht, in Zukunft noch erfolgreicher zu sein.

Die im Geschäftsbericht 2024/2025 unter Kapitel 2, Seite 36 ff. dargestellten Chancen und Risiken bestehen unverändert fort. Zu den wesentlichen Chancen zählen insbesondere die fortschreitende Digitalisierung von Geschäftsprozessen sowie die zunehmende Nutzung Künstlicher Intelligenz, die mit einer steigenden Nachfrage nach den Lösungen von Serviceware einhergehen. Mit dem weiteren Ausbau digitaler Arbeits- und Kommunikationsformen hat sich zudem die Möglichkeit eröffnet, Vertriebsaktivitäten sowie die Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern effizienter zu gestalten. Die Bereitstellung der Software als Cloud-Service sowie das Angebot von Software-as-a-Service-Modellen schaffen darüber hinaus die Voraussetzung, die Lösungen von Serviceware weltweit effizient und skalierbar bereitzustellen.

Diesen Chancen stehen weiterhin verschiedene Risiken gegenüber. Mit der zunehmenden Internationalisierung besteht das Risiko, dass politische, regulatorische oder gesetzliche Veränderungen in einzelnen Märkten das Geschäft von Serviceware beeinträchtigen können. Zur Begrenzung dieser Risiken stützt Serviceware wesentliche Entscheidungen und Geschäftsprozesse auf die umfassende Beratung durch interne und externe Experten. Darüber hinaus können geopolitische Spannungen, Handelskonflikte sowie kriegsartige Auseinandersetzungen zu einer erhöhten Unsicherheit im wirtschaftlichen Umfeld führen. Auch konjunkturelle Risiken, insbesondere eine Abschwächung der globalen Wirtschaftsentwicklung, bestehen weiterhin fort.

Im Jahr 2023 haben wir strategisch entschieden, in die grundlegende Neuentwicklung einer vollständig KI-nativen Plattformarchitektur zu investieren und einen zentralen Teil unserer Serviceware Plattform umfassend neu zu entwickeln. Damit haben wir das Risiko mitigierte, dass durch die zunehmende Nutzung von Künstlicher Intelligenz in Unternehmenssoftware, wie sie Serviceware anbietet, immer weniger Nutzen stiftet und damit die Nachfrage zurückgeht. Vielmehr sehen wir die Möglichkeit, dass durch diese Neueinrichtung unserer Serviceware Plattform die Chancen erhöht werden, dass Kunden sich für Software und Services von Serviceware entscheiden, da sie dadurch erhebliche Kosteneinsparungen erzielen können und Künstliche Intelligenz in vollem Umfang in der Serviceware Plattform nutzen können. Unsere Plattformstrategie zielt darauf ab, dass wir unseren Kunden rund um den digitalen Service

maßgeschneiderte Software-Module anbieten können. Diese Strategie versetzt unsere Kunden in die Lage, ihre Daten ohne Medienbrüche einzubinden und die Software komfortabel zu nutzen. Zugleich eröffnet sie uns die Möglichkeit, unsere Plattform im Zeitverlauf bei den Kunden weiter auszubauen und damit Potenziale für Up- und Cross-Selling zu erschließen. So können unsere Kunden den Nutzen ihrer Anfangsinvestition fortlaufend erhöhen.

Im Bereich der strategischen Risiken ist insbesondere zu beachten, dass unsere Produkte und Dienstleistungen in hohem Maße vom technologischen Fortschritt abhängig sind. Die rasche Entwicklung weiterer neuer Technologien kann dazu führen, dass bestehende Produkte oder Dienstleistungen an Aktualität verlieren und an Relevanz einbüßen. Diesem Risiko begegnen wir, indem wir in der Produktentwicklung agil bleiben und frühzeitig Feedback unserer Kunden einholen, um wettbewerbsfähige Produkte zu entwickeln.

Ein weiteres Risiko resultiert aus unserer strategischen Ausrichtung, das SaaS-Geschäft mit seinen wiederkehrenden Erlösen weiter zu stärken. Damit realisieren wir Umsatzerlöse nicht sofort, sondern fortlaufend über die jeweiligen Vertragslaufzeiten. Dies kann dazu führen, dass Ertrags- und Umsatzpotenziale in die Zukunft verlagert werden und die kurzfristige Umsatz- und Ertragsentwicklung gedämpft ausfällt. Gleichzeitig bietet diese Strategie die Chance, unser Geschäftsmodell langfristig profitabler und widerstandsfähiger aufzustellen.

Die Chancen des 2. Halbjahres des Geschäftsjahres 2025/2026 sind im nachfolgenden Prognosebericht berücksichtigt.

1.12 Nachtragsbericht

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

1.13 Prognosebericht

Für das Jahr 2026 erwarten die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute für die deutsche Wirtschaft weiterhin lediglich ein moderates Wachstum. Das Münchner ifo Institut hob in seiner Mitte Juni 2026 veröffentlichten Sommerprognose die Wachstumserwartung für das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt leicht auf 0,8 Prozent an. Gegenüber der Frühjahrsprognose entspricht dies einer Anhebung um 0,2 Prozentpunkte. Nach Einschätzung des ifo Instituts hat die Erholung der deutschen Wirtschaft im Winterhalbjahr zwar an Fahrt aufgenommen, wird jedoch weiterhin durch die Folgen des Energiepreisanstiegs infolge der geopolitischen Spannungen im Nahen Osten belastet. Gleichzeitig wirken die expansiven fiskalpolitischen Maßnahmen der Bundesregierung unterstützend auf die wirtschaftliche Entwicklung.⁸

Auch die Stimmung unter den Unternehmen hat sich zuletzt leicht verbessert. Nach dem Einbruch in den Monaten März und April stieg der ifo Geschäftsklimaindex im Juni 2026 auf 85,6 Punkte, nach 85,0 Punkten im April. Die Unternehmen bewerteten sowohl ihre aktuelle Geschäftslage als auch ihre Erwartungen für die kommenden Monate positiver. Nach

⁸ <https://www.ifo.de/fakten/2026-06-18/ifo-konjunkturprognose-sommer-2026-energiepreisanstieg-bremst-finanzipolitik>

Einschätzung des ifo Instituts stabilisiert sich die deutsche Wirtschaft vorerst, auch wenn die gesamtwirtschaftliche Lage weiterhin fragil bleibt.⁹

Der Internationale Währungsfonds (IWF) erwartet für die deutsche Wirtschaft im Jahr 2026 ebenfalls ein Wachstum von 0,8 Prozent. Für die Weltwirtschaft wird hingegen ein Wachstum von 3,1 Prozent prognostiziert.¹⁰

Für den für Serviceware relevanten Markt der Informationstechnologie, der die Segmente IT-Hardware, Software und IT-Services umfasst, prognostiziert der Branchenverband Bitkom für das Jahr 2026 einen Umsatz von 170,8 Mrd. Euro. Dies entspricht einem Wachstum von 5,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr und unterstreicht die weiterhin überdurchschnittliche Entwicklung des IT-Marktes im Vergleich zur Gesamtwirtschaft. Innerhalb des IT-Marktes bleibt Software der wichtigste Wachstumstreiber. Für das Jahr 2026 erwartet Bitkom in diesem Segment einen Umsatz von 58,1 Mrd. Euro, was einem Anstieg von 9,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Für den Bereich IT-Services wird ein Umsatz von 54,1 Mrd. Euro prognostiziert (+3,1 Prozent), während das Segment IT-Hardware voraussichtlich auf 58,5 Mrd. Euro anwächst (+3,4 Prozent).¹¹

Die fortschreitende Digitalisierung von Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen sowie der zunehmende Einsatz von Cloud-Technologien und Künstlicher Intelligenz bleiben wesentliche Treiber dieser Entwicklung. Besonders dynamisch entwickelt sich der Markt für KI-Plattformen, deren Umsatz nach Berechnungen von Bitkom im Jahr 2026 um 75,8 Prozent auf 3,1 Mrd. Euro steigen wird. Gleichzeitig wächst der Markt für Cloud-Software um 21,9 Prozent auf 42,5 Mrd. Euro. Diese Entwicklung verdeutlicht, dass Cloud- und KI-Technologien zunehmend zu zentralen Bestandteilen moderner Unternehmenssoftware und digitaler Geschäftsprozesse werden und damit auch für die Geschäftsentwicklung der Serviceware SE von hoher Bedeutung sind.¹¹ Serviceware hat den Trend zur Künstlichen Intelligenz schon beim Börsengang 2018 antizipiert und mit der Implementierung eines dedizierten Teams für Künstliche Intelligenz in Darmstadt im Jahr 2019 konsequent gehandelt. Davon können wir nun profitieren und sehen uns in diesem Bereich mit unserem Produktportfolio strategisch exzellent aufgestellt.

Insbesondere im digitalen Service rechnen führende Analystenhäuser ebenso wie KI-Experten mit erheblichen Veränderungen: Die Automatisierung wird weiter voranschreiten und damit zusätzliche Potenziale zur Effizienzsteigerung eröffnen. Einen wesentlichen Hebel zur Steigerung von Umsatz und Ertrag bei Serviceware erkennen wir genau in diesem Zusammenhang. Zudem sind wir überzeugt, dass ein konsequenter KI-Einsatz in sämtlichen Bereichen von Serviceware zu spürbaren Effizienzgewinnen und Kostensenkungen führen kann.

Unser Geschäftsmodell befindet sich in einer weit fortgeschrittenen Transformationsphase: Wir entwickeln uns weg von hohen Einmalumsätzen hin zu niedrigeren, aber wiederkehrenden und langfristig profitableren Erlösstrukturen. 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

⁹ <https://www.ifo.de/fakten/2026-06-24/ifo-geschaeftsklimaindex-gestiegen-juni-2026>

¹⁰ <https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2026/04/14/world-economic-outlook-april-2026>

¹¹ <https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Digitalbranche-weiterhin-stabil>

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 kriegesischen Konflikten und den wirtschaftlichen Turbulenzen, die aus Handelsauseinandersetzungen resultieren. Mit Sorge betrachten wir die aktuellen kriegesischen 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 24. Juli 2026

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.

Entwicklung der Aktie: Zum Ende des Geschäftshalbjahres 2025/2026 am 29. Mai 2026 lag der Schlusskurs der Serviceware-Aktie bei 11,25 Euro, nach einem Schlusskurs von 18,85 Euro zum Geschäftsjahresende 2024/2025 Ende November 2025. In der Berichtsperiode gerieten insbesondere die Aktien von Softwareunternehmen zunehmend unter Druck. Zurückzuführen sind die jüngsten Kursentwicklungen auf die Frage, wie stark Künstliche Intelligenz die Geschäftsmodelle von Technologieunternehmen angreift. So verlor in der Berichtsperiode beispielsweise der DAXsector All Software, ein wichtiger Branchen-Index der Deutschen Börse, der die Entwicklung von deutschen Softwarefirmen abbildet, rund 24 Prozent an Wert. Auch der Dow Jones U.S. Software Index entwickelte sich mit einem Minus von rund 6 Prozent negativ. Ihren Tiefstkurs hatte die Serviceware-Aktie im ersten Halbjahr am 15. Mai 2026 mit 10,00 Euro (Intraday). Ihren Höchstkurs markierte die Aktie am 27. Januar 2026 mit 19,20 Euro (Intraday). Zum Periodenstichtag lag die Marktkapitalisierung bei 118,1 Mio. Euro.

Serviceware sieht sich indes sehr gut positioniert, um vom Wandel hin zu KI-gestützten Unternehmensprozessen zu profitieren. Während der Kapitalmarkt viele Softwareunternehmen pauschal als potenzielle Verlierer der KI-Entwicklung bewertet, sprechen aus unserer Sicht mehrere Faktoren für das Gegenteil: Unsere Plattform wurde konsequent KI-nativ von Grund auf neu entwickelt, KI steigert die Produktivität in Entwicklung und Service, und Unternehmen benötigen gerade im Zeitalter autonomer KI-Agenten mehr denn je eine sichere, integrierte Plattform zur Orchestrierung, Steuerung und Kostenkontrolle komplexer Serviceprozesse. KI bedroht daher nicht das Geschäftsmodell von Serviceware – sie erhöht dessen Relevanz.

Research und Designated Sponsoring: Serviceware wird derzeit von den Research-Häusern Montega und Quirin Privatbank gecovert. Die Serviceware-Aktie wird von beiden Research-Häusern weiterhin zum Kauf empfohlen. Das Kursziel von Montega liegt in einer Studie vom 06. Juli 2026 bei 25,00 Euro, das der Quirin Privatbank in einem Research-Bericht vom 11. Mai 2026 bei 33,00 Euro. Gegenüber dem Kursniveau von Mitte Juli bedeutet dies ein Kurspotenzial von 77,9 bzw. 134,9 Prozent. Designated Sponsor für die Serviceware-Aktie ist die ICF Bank.

Aktionariat: Ankerinvestoren von Serviceware sind weiterhin die Gründer Dirk K. Martin (CEO) und Harald Popp (CFO), deren Aktienbesitz mit jeweils rd. 31,4 Prozent unverändert ist. Der Streubesitz liegt bei rd. 37,2 Prozent.

Hauptversammlung: Die ordentliche Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2025 fand am 28. Mai 2026 in virtueller Form statt. Die Aktionäre von Serviceware haben allen Tagesordnungspunkten mit großer Mehrheit von mehr als 82,37 Prozent der Stimmen zugestimmt. Unter anderem wurden Prof. Dr. Peter Buxmann und Christoph Debus erneut in den Verwaltungsrat der Serviceware SE gewählt. Einzelheiten zur Hauptversammlung inkl. aller Abstimmungsergebnisse stehen im Bereich „Investor Relations“ auf der Website von Serviceware www.serviceware-se.com zur Verfügung.

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

Börseninformationen

ISIN	DE000A2G8X31
WKN	A2G8X3
Börsenkürzel	SJJ
Anzahl der Aktien	10.500.000
	Dirk K. Martin (1) 3.296.545 (1) gehalten via aventura Management GmbH Bad Camberg, Germany
Hauptaktionäre	Harald Popp (2) 3.296.545 (2) gehalten via dreiff Management GmbH Ingelheim, 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. 2025/2026	EUR 19,20 / EUR 10,00
Halbjahresendkurs	EUR 11,25
Marktkapitalisierung am 31.05.2026	EUR 118,1 Mio.

Finanzkalender

23. Oktober 2026

Quartalsmitteilung für das dritte Quartal 2025/2026

November 2026

Deutsches Eigenkapitalforum Frankfurt a. M.

3 Konzernzwischenbilanz zum 31. Mai 2026

In EUR	31. Mai 26	30. Nov 25
Aktiva		
Goodwill	14.048.135	14.048.135
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	12.683.000	13.098.553
Sachanlagen	845.391	868.216
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge / SaaS-Verträge (Vertragsforderungen)	38.850.769	27.726.955
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	7.801.973	7.805.911
Latente Ertragsteuern	5.839.916	6.015.003
Langfristige Vermögenswerte	80.069.184	69.562.773
Vorräte	103.635	111.046
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	35.756.089	31.047.558
Sonstige kurzfristige Forderungen/Vermögenswerte	5.170.022	1.975.564
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge / SaaS-Verträge (Vertragsforderungen)	45.964.084	42.300.951
Flüssige Mittel	24.342.111	26.406.465
Kurzfristige Vermögenswerte	111.335.942	101.841.585
Bilanzsumme	191.405.127	171.404.357
Passiva		
Gezeichnetes Kapital	10.500.000	10.500.000
Rücklagen	50.189.327	50.189.327
Bilanzverlust	-11.517.914	-11.581.216
Kumuliertes sonstiges Eigenkapital	-1.450.101	-1.306.268
Eigenkapital ohne nicht beherrschende Anteile	47.721.311	47.801.843
Nicht beherrschende Anteile	61.269	63.510
Eigenkapital	47.782.580	47.865.353
Latente Ertragsteuern	1.944.752	1.841.899
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	50.405.649	36.395.247
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	5.135.718	3.905.082
Langfristige Schulden	57.486.119	42.142.228
Laufende Ertragsteuerschulden	292.530	292.530
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.253.121	8.953.738
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	66.729.294	61.041.102
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	11.861.483	11.109.407
Kurzfristige Schulden	86.136.427	81.396.777
Bilanzsumme	191.405.127	171.404.357

4 Konzerngesamtergebnisrechnung für den Zeitraum 1. Dezember 2025 bis 31. Mai 2026

In EUR	Dez. 25 - Mai 26	Dez. 24 - Mai 25
Umsatzerlöse	62.728.316	55.505.664
Sonstige betriebliche Erträge	971.587	1.241.149
Materialaufwand	-33.424.620	-28.638.452
Personalaufwand	-22.454.233	-20.963.585
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.816.350	-5.226.348
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Zinsen, Abschreibungen und Steuern (EBITDA)	2.004.700	1.918.428
Abschreibungen	-1.830.164	-1.895.046
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)	174.536	23.382
Zinserträge	171.670	158.860
Zinsaufwendungen	-99.771	-53.502
Finanzergebnis	71.899	105.357
Ergebnis vor Steuern	246.435	128.740
Ertragsteuern	-185.375	-332.924
Periodengewinn/-verlust	61.060	-204.184
Posten, die künftig ggf. in die G/V umgegliedert werden:		
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochterunternehmen	-141.041	-17.769
Ergebnisneutrale Bewertung der finanziellen Vermögenswerte	-2.792	81.394
Sonstiges Ergebnis	-143.833	63.625
Gesamtergebnis	-82.773	-140.559
Periodenverlust		
davon Gesellschafter der Serviceware SE Gruppe	63.301	-228.327
davon nicht beherrschende Anteile	-2.241	24.143
<i>Ergebnis je Aktie</i>	<i>0,01</i>	<i>-0,02</i>
Gesamtergebnis		
davon Gesellschafter der Serviceware SE Gruppe	-80.532	-164.702
davon nicht beherrschende Anteile	-2.241	24.143

5 Konzernkapitalflussrechnung für den Zeitraum 1. Dezember 2025 bis 31. Mai 2026

In EUR	Dez. 25 - Mai 26	Dez. 24 - Mai 25
Periodenverlust	61.060	-204.184
Abschreibungen auf das langfristige Vermögen	1.830.164	1.895.046
Steueraufwand	-92.565	257.435
Veränderung von langfristigen Verbindlichkeiten	14.010.402	8.418.059
Veränderungen der latenten Steuern/latenter Steuerertrag	277.940	75.489
Finanzergebnis	-71.899	-105.357
Veränderung langfristiger Vermögenswerte	-11.123.814	-6.798.697
Veränderungen bei Positionen des kurzfristigen Vermögens und der kurzfristigen Verbindlichkeiten		
- Veränderung der Vorräte	7.410	-24.253
- Veränderung der Forderungen/sonstigen Vermögenswerte	-11.545.192	-7.225.255
- Veränderung der Verbindlichkeiten	5.778.032	6.566.514
Bezahlte Ertragsteuern	-68.134	-184.036
Mittelzu-/abfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-936.595	2.670.761
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-225.000	-190.945
Einzahlungen aus Abgängen von finanziellen Vermögenswerten	0	501.059
Auszahlungen für den Erwerb von finanziellen Vermögenswerten	0	-2.512.034
Erhaltene Zinsen	169.170	61.536
Mittelzu-/abfluss aus der Investitionstätigkeit	-55.830	-2.140.384
Bezahlte Zinsen	0	-16.849
Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten	-1.090.844	-1.033.378
Rückzahlung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	0	-501.614
Mittelzu-/abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-1.090.844	-1.551.841
Wechselkursbedingte Änderung der flüssigen Mittel	18.915	-7.574
Veränderung der flüssigen Mittel	-2.064.354	-1.029.037
Flüssige Mittel Anfang der Periode	26.406.465	26.708.215
Flüssige Mittel Ende der Periode	24.342.111	25.679.177

6 Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung für den Zeitraum 1. Dezember 2025 bis 31. Mai 2026

In EUR	Gezeichnetes Kapital	Rücklage	Ergebnisvortrag	Marktbe- wertung Finanzinst- rumente	Währungsum- rechnungs- rücklage	Nicht beherr- schende Anteile	Summe
1. Dezember 2025	10.500.000	50.189.327	-11.581.216	235.989	-1.542.258	63.510	47.865.353
Ergebnis der Periode			63.301			-2.241	61.060
Währungsumrechnung					-141.041		-141.041
Marktbewertung finan- zieller Vermögenswerte				-2.792			-2.792
Gesamtergebnis			63.301	-2.792	-141.041	-2.241	-82.773
31. Mai 2026	10.500.000	50.189.327	-11.517.914	233.196	-1.683.299	61.269	47.782.580

7 Konzernanhang

7.1 Allgemeine Angaben

Serviceware SE, Idstein, hat für das erste Halbjahr 2025/2026 zum 31. Mai 2026 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.

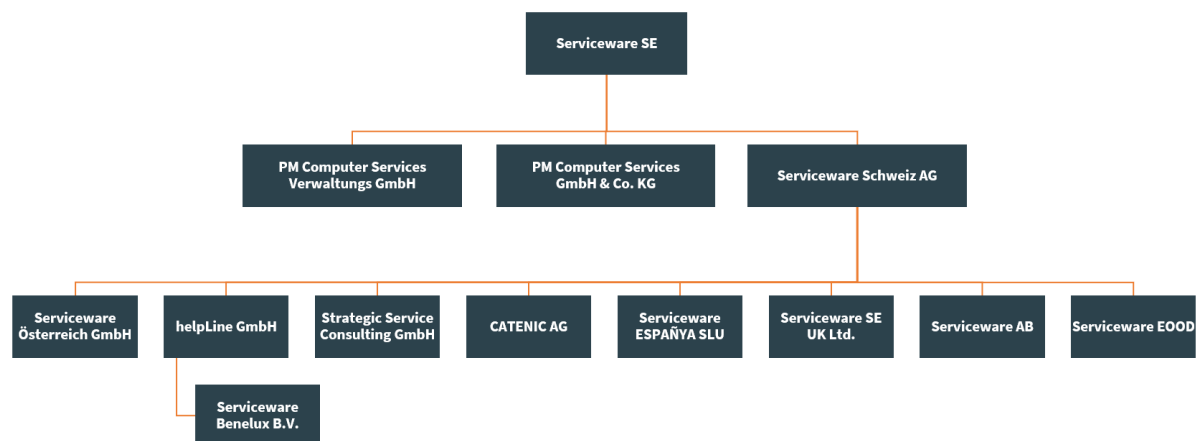
Der Konzernzwischenabschluss ist in Euro aufgestellt. Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Der vorliegende Konzernzwischenabschluss wird entsprechend IAS 34 in einer verkürzten Form veröffentlicht. Der verkürzte Konzernzwischenabschluss zum 31. Mai 2026 und der Konzernzwischenlagebericht wurden weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

Konzern-Zwischenbericht

Konsolidierungskreis

Name	Sitz	Stammkapital	Beteiligungsquote
PM Computer Services Verwaltungs GmbH	Serviceware-Kreisel 1 65510 Idstein, Germany	EUR 25.600	100 %
PM Computer Services GmbH & Co. KG (PMCS GmbH & Co. KG)	Serviceware-Kreisel 1 65510 Idstein, Germany	EUR 250.000	100 %
Serviceware Schweiz AG	Haldenstrasse 5, 6340 Baar, Switzerland	CHF 610.000	100 %
Serviceware Österreich GmbH	Wangari-Maathai-Platz 3 / Top 8, 1220 Wien, Austria	EUR 35.000	100 %
helpLine GmbH	Serviceware-Kreisel 1 65510 Idstein, Germany	EUR 25.000	100 %
Strategic Service Consulting GmbH	Lennéstraße 3 10785 Berlin, Germany	EUR 25.000	100 %
Serviceware Benelux B.V.	Dellaertweg 9, 2316 WZ Leiden, The Netherlands	EUR 28.409	85 %
CATENIC AG	Hauptstraße 1, 82008 Unterhaching, Germany	EUR 328.778	100 %
Serviceware ESPAÑA SLU	Gran Via Asima, 6 Edificio A – 2º Planta 07009 Palma, Illes Balears, Spain	EUR 3.000	100 %
Serviceware SE UK Ltd.	Apex, Forbury Road Reading, Berkshire RG1 1AX / England / United Kingdom	GBP 100	100 %
Serviceware AB	Vasagatan 7, 11120 Stockholm, Sweden	SEK 50.000	100 %
Serviceware EOOD	Aleksandar Malinov Boul. 51, Office A17, 1712 Sofia / Bulgaria	EUR 51.129	100%



Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der vorliegende Konzern-Zwischenbericht zum 31. Mai 2026 wurde in Übereinstimmung mit den Regelungen des IAS 34 "Zwischenberichterstattung" aufgestellt. Der Konzern-Zwischenbericht umfasst nicht alle Anhangsangaben, die üblicherweise in einem Abschluss für ein volles Geschäftsjahr enthalten sind. Entsprechend ist der vorliegende Zwischenbericht in Verbindung

mit dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 30. November 2025 und allen sonstigen öffentlichen Verlautbarungen der Serviceware SE zu lesen.

Die in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2025/2026 erstmals verpflichtend anzuwendenden Standards bzw. Interpretationen sowie Änderungen von Standards bzw. Interpretationen haben weder zu wesentlichen Anpassungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden geführt noch hatten sie wesentliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2025/2026.

Im Berichtszeitraum wurde ein wesentliches Projekt mit Implementierungsleistungen (Hard- und Software für IT-Infrastruktur), die von Dritten bezogen und als Teil des Produktportfolios der Serviceware-Gruppe an Endkunden veräußert werden, akquiriert. Die Serviceware-Gruppe agiert in diesem Projekt als Agent gemäß IFRS 15.B34–B38. Entsprechend wird lediglich die der Serviceware-Gruppe zustehende Kommissionsvergütung als Umsatzerlös erfasst.

Darüber hinaus wurden bei der Erstellung des Halbjahresabschlusses zum 31. Mai 2026 die im Konzernabschluss zum 30. November 2025 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden unverändert beibehalten. Insoweit gelten die Erläuterungen im Anhang des Konzernabschlusses 2024/2025 entsprechend.

Der Bericht zum Konzernabschluss der Serviceware SE steht im Internet unter www.serviceware-se.com zur Einsicht und zum Download zur Verfügung.

Unsicherheiten und Schätzungen

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

7.2 Beziehungen zu nahestehenden Personen

Im Konzernabschluss zum 30. November 2025 wurde ausführlich über die nahestehenden Personen berichtet. Wesentliche Veränderungen in den Bezügen von Vorstand und Verwaltungsrat gab es nicht.

7.3 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

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

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Idstein, den 24. Juli 2026

Dirk K. Martin
(CEO)

Harald Popp
(CFO)

Dr. Alexander Becker
(COO)

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 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 Registergericht
Amtsgericht Wiesbaden,
Registernummer: HRB 33658