

9-Monatsbericht 2018/2019

(01. Dezember 2018 bis 31. August 2019)

SERVICEWARE SE, Bad Camberg

1 Quartalsmitteilung zum 31. August 2019

1.1 Wesentliche Konzernkennzahlen

	01. Dezember bis			
	31. August			
IFRS (in TEUR)	2018/2019	2017/2018	Ver.	Abw.
Umsatzerlöse	47.731	38.429	9.302	24,2 %
davon Service/SaaS	15.994	10.068	5.926	58,9 %
EBIT (bereinigt)*	4.061	3.386	675	19,9 %
EBIT Marge (bereinigt) *	8,5 %	8,8 %	-0,3 %	
Ergebnis nach Steuern (bereinigt) *	2.742	2.656	86	3,2 %

* Damit die Ertragskraft der Serveware-Gruppe mit den Vorjahren vergleichbar bleibt, wird das EBIT/EBITDA um die strategiekonformen Aufwände, die zum Börsengang angekündigt und umgesetzt wurden, bereinigt.

In den ersten 9 Monaten des Geschäftsjahres konnte die Serveware trotz makroökonomischer Interferenzen ihre Erfolgsgeschichte weiter fortschreiben und einen Rekordumsatz in Höhe von 47,7 Mio. € (+24,2 % ggü. Vorjahr) erzielen.

Mit der cubus AG in Herrenberg wurde ein zweites Unternehmen innerhalb eines Jahres akquiriert und erweitert somit nicht nur funktional unsere Enterprise-Service-Management-(ESM)-Plattform, sondern bietet auch Cross-Selling-Potenziale. Nach der Akquisition konnten wir zeitnah einen weiteren Großauftrag im Bereich Serveware Performance (cubus) gewinnen und dabei erstmals einen Großkunden in Frankreich für die Serveware Gruppe akquirieren. Auch weitere Großaufträge von Kunden im Einzelhandel und der Automobilindustrie aus dem ersten Geschäftsjahreshalbjahr machen deutlich, dass wir bei der Akquise von weiteren Großkunden auf dem richtigen Weg sind.

Auch im internationalen Umfeld konnten wir uns unter anderem über Aufträge von einem der größten Onlinehändler der Welt und einem führenden Anbieter von Infrastrukturlösungen im Kapitalmarktbereich in Griechenland im Bereich Serveware Knowledge (SABIO) freuen.

Wir haben in den ersten 9 Monaten viele nutzenstiftende Softwarelösungen unseren Kunden zur Verfügung gestellt. Ein Highlight des 3. Quartals ist die bei der Deutschen Flugsicherung in Betrieb genommene Lösung „New Daily Log“ auf Basis von Serveware Processes (helpLine).

Ein zukunftsweisender und großer strategischer Schritt ist uns mit dem Abschluss eines weitreichenden Kooperationsvertrages im Bereich Künstliche Intelligenz (KI) mit der Technischen Universität Darmstadt gelungen. Damit sind wir in der Lage, die neuesten Forschungsergebnisse aus dem Bereich der KI in unserer ESM-Plattform zu implementieren und damit unseren Kunden einen noch höheren Kosten- und Qualitätsnutzen bei der Digitalisierung ihrer Serviceprozesse bieten zu können.

Wir setzen unsere Ankündigungen, die wir im Zusammenhang mit dem Börsengang im April 2018 gemacht haben, konsequent und teilweise schneller als erwartet um und sehen uns damit für die Zukunft sehr gut aufgestellt.

1.2 Wesentliche Ereignisse im Serviceware Konzern

Highlights aus unseren Kundenprojekten: Im 3. Quartal des aktuellen Geschäftsjahres konnte Serviceware erneut eine erfreulich hohe Anzahl von Kundenprojekten zum Abschluss bringen. Hervorzuheben sind darunter mehrere Großprojekte für Serviceware Financial (anafee). Der in 2018 gewonnene erste Kunde in Schweden arbeitet seit Juni produktiv mit Serviceware Financial (anafee) und hat sein komplettes IT-Budget 2020 unter Einsatz unserer Lösung geplant und dabei deutliche Optimierungspotenziale aufgedeckt. Für einen global agierenden Ingenieurdienstleister konnte in einer Rekordzeit von nur sechs Monaten ein neues Unternehmensplanungssystem auf Basis von Serviceware Performance (cubus) etabliert werden, mit dem nach dem Go-Live im Juli nun weltweit die Budgetierung für 2020 erfolgt.

Im Bereich der Prozesslösungen setzt sich die Enterprise-Service-Strategie in den Projekten konsequent fort; Serviceware Processes (helpLine) wird zunehmend für geschäftskritische Unternehmensprozesse jenseits der IT eingesetzt. Bei der Deutschen Flugsicherung wurde die Lösung „New Daily Log“ auf Basis von Serviceware Processes (helpLine) für alle Luftkontrollzentren in Deutschland in Betrieb genommen, nachdem sich das Produkt durch den langjährigen positiven Einsatz im IT-Service-Management hierfür qualifiziert hatte. Das Projekt ist ein hervorragendes Beispiel für die Vielseitigkeit und Individualisierbarkeit der Servicewarelösungen um in Geschäftsprozessen größtmöglichen Nutzen zu stiften. Bei einer deutschen Großbank wurde im Juli Serviceware Knowlegde (SABIO) in Betrieb genommen; die Wissensmanagementlösung unterstützt Bankmitarbeiter bei der Kundenberatung zu komplexen Bankprodukten.

Das Feedback der Kunden zu den Mehrwerten durch die gewonnene Transparenz über die (IT)-Kosten sowie die Effizienz in der Prozessbearbeitung ist sehr motivierend für uns. Sehr erfreulich für die Gesamtstrategie ist zudem der wachsende Anteil an Kombinationsprojekten, bei denen gleich mehrere Module unserer Plattform zum Einsatz kommen. Die Anzahl der laufenden Projekte dieser Art liegt im zweistelligen Bereich.

Weitere Neukundengewinnung: Bei der Gewinnung neuer Kunden ist Serviceware weiterhin erfolgreich. Zwischen dem 1. Dezember 2018 und dem 31. August 2019 konnten insgesamt 74 neue Kunden für unsere Enterprise-Service-Management-(ESM)-Plattform gewonnen werden, davon 25 im 3. Quartal. In diesem Zeitraum konnten allein im Bereich Commercial (d.h. ESM, ohne den Bereich Serviceware Financial/anafee Strategic) in Deutschland sowohl der Neukundenumsatz um 50 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum ausgebaut werden, als auch das durchschnittliche Auftragsvolumen um 67 % deutlich gesteigert werden. Ferner wurden zwei neue Kunden im Cross-Selling für Serviceware Financial (anafee) gewonnen. Insgesamt konnten wir im Berichtszeitraum 115 Neukunden von unseren Leistungen überzeugen, die überwiegend aus Deutschland stammen. Sieben Neukunden stammen aus dem europäischen Ausland.

Akquisition der cubus AG: Direkt nach der Übernahme von cubus am 5. Juni 2019 wurde die Integration der neuen Gesellschaft gestartet, mit Fokus auf die Realisation von Synergien auf der Umsatz- sowie auf der Kostenseite. Dabei konnte Serviceware auf die Erfahrung aus vergangenen Akquisitionen aufbauen, um etablierte Prozesse und Vorlagen anzuwenden und eine schnelle und effektive Integration durchzuführen. Der Hauptfokus der Integration liegt auf der Realisation von Synergien auf der Umsatzseite. Dabei werden drei Haupthebel angewendet: der Vertrieb von cubus-Lösungen durch die Serviceware Vertriebsorganisation (auch außerhalb der DACH-Region), die Positionierung von Serviceware-Produkten bei bestehenden cubus-Kunden sowie die Entwicklung von kombinierten Lösungen für potenzielle Kunden. Bei den Cross-Selling-Aktivitäten konnte schnell Interesse bei zahlreichen Kunden generiert werden und die Vertriebstteams sind entsprechend

in den Vertriebsprozessen aktiv. Die Entwicklung der kombinierten Lösungen kommt auch voran: die ersten fertigen Produkte werden beim Serviceware Forum im Oktober präsentiert.

Zusätzlich zu den Vertriebs- und Produktaktivitäten werden auch die Strukturen, Prozesse und Tools von cubus und Serviceware angeglichen. Dadurch wird sowohl eine effektive Zusammenarbeit sichergestellt, als auch Kostensynergien gehoben, z. B. durch die Übernahme von Leistungen, die bis jetzt durch externe Anbieter erbracht wurden oder durch den Wegfall von redundanten Systemen und Tools.

Das aktuelle Tempo der Integration übertrifft unsere ohnehin schon hohen Erwartungen. Es ist zu erwarten, dass der Hauptteil der Integration noch vor Ende 2019 abgeschlossen sein wird und damit deutlich schneller vorankommt, als dies bei der vorangegangenen Integration der Fall war. Der Kaufpreis von cubus wurde in Höhe von 6,0 Mio. EUR fremdfinanziert.

Kooperation mit der TU Darmstadt: Im 3. Quartal konnte mit der Technischen Universität Darmstadt ein weitreichender Vertrag über eine Zusammenarbeit im Bereich Künstliche Intelligenz (KI) geschlossen werden. Ziel ist, aktuelle Fragestellungen im Bereich der Künstlichen Intelligenz gemeinsam zu bearbeiten und zu erforschen. Ergebnis der Forschung sollen Anwendungsmöglichkeiten von KI für die digitalen Serviceprozesse insgesamt sein, damit unsere Kunden ihre digitalen Serviceprozesse kosteneffizienter und leistungsfähiger betreiben können. Entsprechend planen Serviceware und die TU Darmstadt unter der Leitung des Wirtschaftsinformatik-Professors und KI-Experten Prof. Dr. Peter Buxmann die Durchführung gemeinsamer Studien auf dem Gebiet der KI. Erste Ergebnisse für unsere Serviceware-Plattform erwarten wir noch im Jahre 2019.

Internationale Aktivitäten: International wird weiter am Aufbau der Pipeline gearbeitet. Herauszustellen war im 3. Quartal, dass wir im Bereich Serviceware Performance (cubus) einen großen Abschluss mit einem Telefonkommunikationsinfrastrukturunternehmen in Frankreich abschließen konnten. Das Geschäft hat ein Volumen von mehr als einer halben Million Lizenzen und eine SaaS-Subscription über die nächsten drei Jahre. Zudem konnte ein führender Anbieter von Infrastrukturlösungen im Kapitalmarktbereich in Griechenland mit einem SaaS-Geschäft über 24 Monate im Bereich Serviceware Knowledge (SABIO) gewonnen werden.

Des Weiteren wurde intensiv am Ausbau des Partnersystems gearbeitet. Ein neues internationales Partnerprogramm wurde etabliert. Insbesondere durch die Akquisition von cubus sind neue Partner in Frankreich, den Niederlanden, im UK und in den USA dazugekommen.

Status Integration SABIO: Gut ein Jahr nach der Akquisition der SABIO GmbH ist die Gesellschaft weitestgehend integriert. SABIO wurde sowohl prozessual als auch organisatorisch eng in Serviceware eingebunden. Im Cross-Selling konnten Erfolge in beide Richtungen erzielt werden. So konnten Bestandskunden von Serviceware von Serviceware Knowledge (SABIO) als Wissensmanagementlösung überzeugt werden, auch dank einer nahtlosen Integration mit Serviceware Processes (helpLine). Dazu haben sich bestehende SABIO-Kunden für weitere Plattformlösungen von Serviceware entschieden. Auch als eigenständiges Produkt ist Serviceware Knowledge (SABIO) weiterhin national und international erfolgreich. Neben einem führenden Anbieter von Infrastrukturlösungen im Kapitalmarktbereich aus Griechenland konnte ein global führender Onlineversandhändler im letzten Quartal als Kunde gewonnen werden. Der Umsatz konnte gegenüber dem Vorjahr um einen deutlich zweistelligen Prozentsatz gesteigert werden.

Marke, Markenauftritt und Marketing: Im Marketingbereich wurden weitere geplante Meilensteine in der Überarbeitung des Markenauftritts erreicht. Ein neues Unternehmenslogo in Verbindung mit einem komplett überarbeiteten Corporate Design wurde vorgestellt. Der neue Unternehmensclaim „Serviceware. That’s How.“ manifestiert den Anspruch des Unternehmens, jederzeit konkrete Antworten auf konkrete Bedürfnisse bei der Prozess-Digitalisierung unserer Kunden geben zu können. Dieser englischsprachige Slogan unterstreicht einmal mehr unseren internationalen Anspruch. Weiterhin wurde die im 2. Quartal 2019 begonnene umfassende Vereinheitlichung unserer Lösungsmarken „Serviceware Processes“ (helpLine), „Serviceware Resources“ (Careware), „Serviceware Knowledge“ (SABIO), „Serviceware Financial“ (anafee) sowie „Serviceware Performance“ (cubus) im 3. Quartal 2019 weiter vorangetrieben. Im Bestreben, weltweit Kunden zu gewinnen und einheitlich wahrgenommen zu werden, erfolgte der Startschuss zu einer Konsolidierung der zahlreichen Unternehmenswebseiten hin zu einer einheitlichen Firmen-Domain: www.serviceware-se.com. Weiterhin haben wir an der europaweiten Shared-Services-Conference von Deloitte und einer Analysten Konferenz von Gartner teilgenommen.

Investor Relation: Auch im dritten Quartal hat der Serviceware CFO viele Gespräche mit bestehenden und noch mehr mit potenziellen Investoren aus verschiedenen Regionen der Welt wahrgenommen, um das Geschäftsmodell und die Unternehmensstrategie der Serviceware SE zu erläutern und den Kreis von potenziellen Investoren zu vergrößern. Unter anderem nahm die Serviceware an der Investorenkonferenz der Commerzbank AG in Frankfurt am 29. August 2019 teil und freute sich über einen ausgebuchten Konferenztag. Weiterhin wird die Serviceware-Aktie von drei Analystenhäusern – Commerzbank, Hauck & Aufhäuser und NIBC – untersucht und kommentiert. Das aktuelle Votum aller Analysten lautet derzeit „Buy“.

1.3 Geschäftsverlauf

1.3.1 Weitere Beschleunigung des Umsatzwachstums

Der Umsatz der Serviceware konnte in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2018/2019 deutlich gesteigert werden und liegt damit weiter auf Rekordniveau. Der Umsatz stieg um 24,2 % zum Vergleichszeitraum des Vorjahres auf 47,7 Mio. EUR. Das stärkste Wachstum verzeichnete der Bereich Service/SaaS mit einem Anstieg um 58,9 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Trend in Richtung Service/SaaS-Geschäften verstetigt sich damit. Damit einher geht die Verschiebung von Umsatz-Realisierungen von einmalig hohen Lizenzberechnungen in monatlich wiederkehrende Abonnement-Gebühren (Subscription-Fees). Trotzdem konnten die Umsätze aus Lizenzen im Berichtszeitraum leicht gesteigert werden. Die Wartungsumsätze konnten um erfreuliche 20,9 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum gesteigert werden. Die Umsatzerlöse teilen sich wie folgt auf:

In TEUR	01. Dezember bis		Abw.
	2018/2019	2017/2018	
Umsatz Service/SaaS	15.994	10.068	58,9 %
Umsatz Lizenzen	15.034	14.546	3,4 %
Umsatz Wartung	16.703	13.815	20,9 %
	47.731	38.429	24,2 %

1.3.2 Bereinigtes Ergebnis

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

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

In allen genannten Bereichen hat Serveware in den vergangenen neun Monaten bedeutende Fortschritte gemacht und das Programm für beschleunigtes Wachstum konsequent umgesetzt. Der zusätzliche Personal- und Sachaufwand zur europäischen Expansion, zur verstärkten Großkundenadressierung sowie für anorganisches Wachstum, wird dabei in einer Berichtsperiode sofort ergebnismindernd als Aufwand verbucht. Im Rahmen des anorganischen Wachstums werden die Abschreibungen, die im Rahmen von Unternehmensakquisitionen seit dem Börsengang auf aktivierte immaterielle Vermögensgegenstände¹ durchgeführt werden, ebenfalls in der Periode als Aufwand verbucht. Die Summe dieser Aufwände im Rahmen unseres Programms für beschleunigtes Wachstum mindert kurzfristig den Periodenerfolg, bildet aber die langfristige Basis für zusätzliche Umsatz- und Ergebnissteigerungen in der Zukunft und die Stärkung der internationalen Marktposition von Serveware.

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

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2018/2019 fiel zusätzlicher Aufwand aus dem Programm für beschleunigtes Wachstum in Höhe von TEUR 4.192 auf EBITDA-Ebene und von TEUR 4.610 auf EBIT-Ebene an. Diese setzen sich zusammen aus Investitionen in die Internationalisierung (TEUR 2.713), temporären Integrationskosten im Rahmen des anorganischen Wachstums (TEUR 1.151) und die Ausrichtung auf strategisches Großkundengeschäft (TEUR 328) sowie TEUR 418, die durch akquisitionsbedingte Kosten und Abschreibungen¹ verursacht wurden. Wir sehen uns damit auf einem sehr guten Weg beim strategiekonformen Einsatz der Mittel aus dem Börsengang.

Das um diese Aufwendungen bereinigte EBITDA stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 21 % auf TEUR 4.366. Inklusiv der Aufwendungen aus dem Programm für beschleunigtes Wachstum lag das EBITDA bei TEUR 174 (Vorjahr TEUR 2.432). Das bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg ebenfalls gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 20 % auf TEUR 4.061. Nach Aufwendungen für Akquisitionskosten, Internationalisierung und Ausrichtung auf das strategische Großkundengeschäft lag es bei TEUR -549 (Vj. TEUR 2.201). Das Finanzergebnis ist mit TEUR -192 (Vj. TEUR -143) um 34 % gesunken. Das bereinigte Periodenergebnis vor Steuern stieg um 19 % auf TEUR 3.869. Nach den einmaligen Aufwendungen lag es bei TEUR -741 (Vj. TEUR 2.057). Das bereinigte Periodenergebnis nach Steuern lag bei TEUR 2.742. Nach Aufwendungen für das Programm für beschleunigtes Wachstum lag es bei TEUR -1.100 (Vj. TEUR 1.470). Der Finanzmittelbestand ist investitionsbedingt um 14 % auf TEUR 46.239 gesunken.

¹ überwiegend Kaufpreisallokation auf Kundenstamm und Marke, die planmäßig über bis zu 20 Jahre abgeschrieben werden.

In TEUR	01. Dezember bis	
	2018/2019	2017/2018
EBITDA (IFRS)	174	2.432
Kosten im Zusammenhang mit der Internationalisierung außerhalb DACH	2.713	
Temporäre Integrationskosten im Zusammenhang mit anorganischem Wachstum	1151	
Kosten im Zusammenhang mit Großkundenzugang und zugehörigem Marketing	328	
Bereinigtes EBITDA	4.366	3.618*

In TEUR	01. Dezember bis	
	2018/2019	2017/2018
EBIT (IFRS)	-549	2.201
Abschreibungen auf im Rahmen von Unternehmensakquisitionen aktivierte immaterielle Vermögensgegenstände	418	
Kosten im Zusammenhang mit Internationalisierung außerhalb DACH	2.713	
Temporäre Integrationskosten im Zusammenhang mit anorganischem Wachstum	1151	
Kosten im Zusammenhang mit Großkundenvertrieb und zugehörigem Marketing	328	
Bereinigtes EBIT	4.061	3.386*
Finanzergebnis	-192	-143
Bereinigtes Periodenergebnis vor Steuern	3.869	3.243
Ertragssteuern	-358	-587
Steuereffekte bezogen auf Bereinigungen	-769	
Bereinigtes Periodenergebnis nach Steuern	2.742	2.656

* Im Vorjahr wurden noch TEUR 1.186 Euro einmalige Kosten für den Börsengang vom 20. April 2018 bereinigt.

1.3.3 Personalaufwand und Einmaleffekte im Zusammenhang mit organischem Wachstum und internationaler Expansion

Durch den planmäßigen und strategiekonformen Personalausbau als Basis für das weitere Unternehmenswachstum sowie durch die zwei erfolgreichen Akquisitionen innerhalb nur eines Jahres sind die Personalaufwendungen naturgemäß gestiegen. Für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2018/2019 beliefen sie sich auf 23,0 Mio. EUR. Gegenüber den ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2017/2018 ist das eine Erhöhung um 8,3 Mio. EUR. Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind um 1,8 Mio. EUR auf 7,6 Mio. EUR gestiegen. Insbesondere die Recruiting-, Integrations- und Raumkosten, die durch neue Büroflächen für mehr Mitarbeiter gebraucht wurden, sind im Zusammenhang mit unserem Mitarbeiterwachstum die vornehmlichen Gründe für die Erhöhung dieser Aufwandspositionen.

Der Materialaufwand ist im Vergleich zum Vorjahr deutlich unterproportional um 1,7 Mio. EUR auf 18,0 Mio. EUR gestiegen.

Weiterhin wird keinerlei Aktivierung von Entwicklungsaufwänden in der Bilanz vorgenommen, vielmehr werden diese in der Periode unmittelbar erfolgsmindernd in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht. Dies führt dazu, dass die Ergebniszahlen der Serviceware nur bedingt vergleichbar sind mit Unternehmen, die eine Aktivierung von Entwicklungsaufwänden vornehmen.

1.3.4 Operatives Ergebnis

Das unbereinigte Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2018/2019 belief sich nach IFRS auf 0,2 Mio. EUR. Infolge der zuvor erläuterten zusätzlichen Personal- und Strukturaufwendungen ist das EBITDA gegenüber dem Vorjahreszeitraum (Vj. 2,4 Mio. EUR) um 2,2 Mio. EUR verringert.

Das unbereinigte EBIT hat sich infolge des deutlich erhöhten Aufwandsniveaus (siehe 1.3.3) und planmäßig erhöhtem Abschreibungsaufwands infolge der SABIO- und cubus-Akquisition nach IFRS auf -0,5 Mio. EUR verringert (Vj. 2,3 Mio. EUR).

1.3.5 Finanzergebnis

Das Finanzergebnis der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2018/2019 belief sich auf -0,19 Mio. EUR und hat sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 0,05 Mio. EUR verringert. Die Entwicklung basiert im Wesentlichen auf Währungseffekten.

1.3.6 Ergebnis vor Steuern

Das Konzernergebnis vor Steuern der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2018/2019 stand mit -0,7 Mio. EUR zu Buche. Infolge der erläuterten strategiekonformen zusätzlichen Personal- und sonstigen betrieblichen Aufwendungen aus dem zum Börsengang definierten Programm zur Beschleunigung des Wachstums hat sich das Vorsteuerergebnis gegenüber dem Vorjahreszeitraum (2,1 Mio. EUR) um rd. 2,8 Mio. EUR vermindert.

1.3.7 Steueraufwand

Für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2018/2019 belief sich der Steueraufwand auf insgesamt 0,36 Mio. EUR (Vorjahreszeitraum 0,59 Mio. EUR). Bei einigen Einzelgesellschaften der Serviceware-Gruppe liegen steuerlich nutzbare Verluste vor, so dass 0,4 Mio. EUR latente Ertragssteuern ertragswirksam abgegrenzt wurden. In Summe sind zum 31. August 2019 aktiv latente Steuern von 1,7 Mio. EUR abgegrenzt.

1.3.8 Konzernergebnis nach Steuern

Das Konzernergebnis nach Steuern der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2018/2019 belief sich auf -1,1 Mio. EUR. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum (1,5 Mio. EUR) ist es um 2,6 Mio. EUR vermindert.

1.4 Kennzahlen des Abschlusses zum 31. August 2019

In TEUR	01. Dezember bis		Ver.	in %
	2018/2019	2017/2018		
Umsatzerlöse	47.731	38.429	9.302	24,2
davon Service/SaaS	15.994	10.068	5.926	58,9
EBITDA	174	2.432	-2.258	-92,8
Bereinigtes EBITDA	4.366	3.618	748	20,7
EBIT	-549	2.201	-2.750	-125,0
Bereinigtes EBIT	4.061	3.386	675	19,9
Finanzergebnis	-192	-143	-49	34,2
Periodenergebnis vor Steuern	-741	2.057	-2.798	-136,0
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	3.869	3.243	626	19,3
Ertragssteuern	-358	-587	229	-39,0
Periodenergebnis nach Steuern	-1.100	1.470	-2.570	-174,8
Bereinigtes Ergebnis nach Steuern	2.742	2.656	+86	+3,2

1.4.1 Bilanz zum 31. August 2019

In TEUR	31.08.2019	30.11.2018	Ver.	in %
Finanzmittelbestand	46.239	53.695	-7.456	-13,9
Eigenkapital	57.154	59.495	-2.341	-3,9

Fremdkapital	45.573	36.323	9.250	25,5
Bilanzsumme	102.727	95.818	6.909	7,2

Die liquiden Mittel der Serviceware SE haben sich zum 31. August 2019 gegenüber dem 30. November 2018 (53,7 Mio. EUR) auf 46,2 Mio. EUR vermindert. Diese Differenz ist im Wesentlichen für die Akquisition von cubus, die planmäßige Wachstumsfinanzierung zur weiteren Internationalisierung sowie zum Ausbau des Vertriebs zur stärkeren Adressierung von Großunternehmen eingesetzt worden.

Das Eigenkapital von 57,2 Mio. EUR ist gegenüber dem Bilanzstichtag des Geschäftsjahres 2017/2018 um 3,9 % vermindert. Die Höhe des Fremdkapitals beträgt zum 31.8.2019 45,6 Mio. EUR. Im Vergleich zum Vorjahr ist das eine Erhöhung um 9,2 Mio. EUR. Ca. 60 % dieser Erhöhung resultiert aus der Aufnahme von Bankverbindlichkeiten, um die cubus-Akquisition zum Teil fremdzufinanzieren. Der größte Teil der 45,6 Mio. EUR Fremdkapital besteht aus in die Zukunft abgrenzten Umsätzen aus wiederkehrenden Erlösen.

Die Bilanzsumme lag am 31. August 2019 bei rd. 103 Mio. EUR (30. November 2018: rd. 96 Mio. EUR). Die Eigenkapitalquote lag am 31. August 2019 bei rd. 56 %. Die Eigenkapitalquote hat sich gegenüber dem 30. November 2018 (rd. 62 %) um ca. 6 % vermindert.

1.5 Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag sind keine weiteren Ereignisse aufgetreten, die wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Serviceware haben.

1.6 Ausblick

Die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2018/2019 von Serviceware weisen mit einem Plus von 9,3 Mio. EUR (+24,2 %) eine überaus positive Entwicklung der Umsatzzahlen aus. Sofern keine gravierenden Änderungen der gesamtwirtschaftlichen Lage in Deutschland und Europa eintreten werden, halten wir am Prognosebericht des Geschäftsberichtes 2017/2018 fest. Wir erwarten, dass wir im aktuellen Geschäftsjahr insgesamt mindestens um 15 % bis 30 % bei den Umsatzerlösen wachsen. Diese Prognose beinhaltet, dass sich die im Ausland getätigten Investitionen im letzten Quartal materialisieren. Beim unbereinigten Ergebnis wollen wir trotz der derzeitigen aufwandsintensiven Expansionsphase auf Gesamtjahressicht eine moderate Steigerung realisieren, wobei wir die maßgeblichen Impulse dazu im letzten Quartal erwarten.

Bad Camberg, den 25. Oktober 2019

.....

Dirk K. Martin

.....

Harald Popp

.....

Dr. Alexander Becker

2 Unternehmensbeschreibung

ServiceWare ist ein führender Anbieter von Softwarelösungen zur Digitalisierung und Automatisierung von Serviceprozessen (Enterprise Service Management), mit denen Unternehmen ihre Servicequalität steigern und ihre Servicekosten effizient managen können.

Die einzigartige ServiceWare-Plattform besteht aus den Softwarelösungen ServiceWare Processes (helpLine), ServiceWare Financial (anafee), ServiceWare Resources (CareWare), ServiceWare Knowledge (SABIO) und ServiceWare Performance (cubus). Alle Lösungen können integriert, aber auch unabhängig voneinander eingesetzt werden.

ServiceWare hat weltweit mehr als 800 Kunden aus verschiedensten Branchen, darunter neun DAX-Unternehmen sowie vier der sieben größten deutschen Unternehmen. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Bad Camberg, Deutschland. ServiceWare beschäftigt mehr als 450 Mitarbeiter an 14 internationalen Standorten.

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

3 Kontakt

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

serviceware@edicto.de
www.serviceware-se.com

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

Verwaltungsrat
Christoph Debus (Vorsitzender)
Harald Popp
Ingo Bollhöfer

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