

BALANCE

Halbjahresbericht 2023

Die OTRS Group & ihre Service Management-Lösungen

Die Unternehmensgruppe besteht aus der OTRS AG und ihren fünf Töchtern OTRS Inc. (USA), OTRS S.A. de C.V. (Mexiko), OTRS ASIA Pte. Ltd. (Singapur), OTRS Do Brasil Soluções Ltda. (Brasilien) und OTRS Magyarországi Kft. (Ungarn).

Die OTRS AG ist Hersteller und weltweit größter Dienstleister für die Help Desk und IT Service Management Software **OTRS** und **OTRS On-Premise**.

OTRS und **OTRS On-Premise** sind unsere Antworten auf die Nachfrage des Marktes nach exklusiven Angebotspaketen für den professionellen Einsatz, bestehend aus individuellen Features gepaart mit speziell angepassten Serviceleistungen. Zum Dienstleistungsportfolio gehören Prozessdesign, Implementierungen, Anpassungen, Application Support, Corporate Security und Managed OTRS Services.

OTRS ist eine komplett gemanagte Help Desk Software und bietet Lösungen für die Einsatzbereiche Customer Service, IT Service Management und Corporate Security. Das Unternehmen versteht darunter sowohl das hardwareseitige Plattformmanagement mit der Durchführung von Updates & Upgrades als auch das komplette Applikationsmanagement, also die Anwendung, inklusive Administration, Implementierung erforderlicher Patches, Upgrades und ganz besonders hervorzuheben: sicherheitskritischer Updates.

Wir stehen für etablierte, individuell konfigurierte Lösungen – unabhängig von Unternehmensgröße, Branche oder der Entscheidung zwischen einer Cloud-Version und einer im eigenen Rechenzentrum betriebenen Variante.

Deshalb beinhaltet unser Angebot sowohl eine komplett gemanagte als auch eine On-Premise Solution. Basierend auf dem Kernprodukt **OTRS** ermöglichen die Sicherheitslösung **STORM** und bereits vorkonfigurierte, sofort einsatzbereite Solution Szenarien für die Bereiche HR Management, Office Management und ITSM die Abdeckung weiterer zusätzlicher Anwendungsfälle. Dieses Angebot soll sukzessive und sich an Markttrends und -bedürfnissen orientierend ausgebaut werden.

Die OTRS AG notiert seit 2009 im Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse und gehört seit dem 1. März 2017 dem Segment Basic Board an (ISIN: DE000A0S9R37, WKN: A0S9R3).

Die Software wird von Unternehmen weltweit genutzt, um mit einer integrierten Lösung ihren Service zu optimieren, die Kundenzufriedenheit zu steigern und Kosten zu senken. Unternehmen und Organisationen, wie zum Beispiel das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI), die Helios Kliniken, Haribo, TUI Cruises, Lufthansa, Ameropa und Porsche zählen zu unseren Kunden.

Weitere Informationen zu den OTRS Produkten und Services finden Sie unter www.otrs.com.

INHALT

LAGEBERICHT 5

GRUNDLAGEN

GESCHÄFTS- & RAHMENBEDINGUNGEN

ERTRAGS-, FINANZ- & VERMÖGENSLAGE

NACHTRAGSBERICHT

PROGNOSE-, RISIKO- & CHANCENBERICHT

HALBJAHRESTABELLEN 19

VERKÜRZTER ANHANG 25





LAGEBERICHT

GRUNDLAGEN

GESCHÄFTS- & RAHMENBEDINGUNGEN

ERTRAGS-, FINANZ- & VERMÖGENSLAGE

NACHTRAGSBERICHT

PROGNOSE-, RISIKO- & CHANCENBERICHT

INHALT

GRUNDLAGEN	7
GESCHÄFTS- & RAHMENBEDINGUNGEN	7
GESCHÄFTSVERLAUF IM ERSTEN HALBJAHR	7
MITARBEITER	9
ERTRAGS-, FINANZ- & VERMÖGENSLAGE	9
ERTRAGSLAGE	9
FINANZ- & VERMÖGENSLAGE	10
NACHTRAGSBERICHT	11
PROGNOSE-, RISIKO- & CHANCENBERICHT	11
PROGNOSEBERICHT	11
RISIKO- UND CHANCENBERICHT	13

GRUNDLAGEN

Die im Geschäftsbericht 2022 getroffenen Aussagen zum Geschäftsmodell, zur Mission, den Zielen und der Strategie der OTRS AG sind zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Halbjahresberichts nach wie vor zutreffend.

GESCHÄFTS- & RAHMENBEDINGUNGEN

Die im Geschäftsbericht 2022 getroffenen Aussagen zum Tätigkeitsschwerpunkt und den Absatzmärkten der OTRS AG sowie zur Forschung und Entwicklung in der OTRS AG sind zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Halbjahresberichts nach wie vor zutreffend.

Geschäftsverlauf im ersten Halbjahr 2023

Das Jahr 2023 hat mit der Hoffnung begonnen, dass sich die wirtschaftliche Situation in Deutschland, Europa und unseren anderen Zielmärkten stabilisiert und evtl. sogar verbessert. Zu konstatieren ist jedoch, dass Deutschland sich in einer deutlichen Rezession befindet und an einen Aufschwung nicht zu denken ist. Im Gegenteil strauchelt Deutschland auch international, wenn es um Marktanteile oder generell um eine Wettbewerbsposition in relevanten Wirtschaftsfeldern geht. Vorteile, die bisher aus der „Made in Germany“-Bezeichnung resultierten, schrumpfen mit Blick auf die zunehmende Geschwindigkeit von Modernisierung, Digitalisierung und Innovation massiv, während alternative oder neue Assets im Wettbewerb nur mit hohem Aufwand zu realisieren sind.

Diese Schwerfälligkeit und Langsamkeit verspüren wir bei der Entscheidungsfindung potenzieller Kunden weiterhin vermehrt, was zu einer weiteren Verlängerung unseres Sales-Zyklus führt.

Parallel ist eine sich stetig verringernde Halbwertszeit von Informationen und die zunehmende Flüchtigkeit von Marketing-Aktivitäten zu verzeichnen, was zu einem kontinuierlich steigenden finanziellen und personellen Aufwand führt, wenn es um nachhaltige Sichtbarkeit, Verbreitung und Vermarktung unserer Produkte und Services geht. Insbesondere im Bereich der IT treffen wir auf Marktgegebenheiten, die mehr denn je einer agilen Vorgehensweise, nicht nur im Hinblick auf Produktion, sondern auch bei der Vermarktung bedürfen.

Auch wenn wir bereits die Folgen des Fachkräftemangels spüren, haben wir einen soliden Mitarbeiterstamm und als Arbeitgeber eine sehr gute Reputation, die sich auch mit den Ansprüchen junger Mitarbeiter – hier insbesondere der Gen Z – vereinbaren lässt. Unsere solide Verankerung als Arbeitgebermarke ermöglicht es uns, auch mittelfristig unseren Personalbedarf zufriedenstellend abzudecken und qualifiziertes Personal – wo benötigt – innerhalb kurzer Zeit zu gewinnen.

Die große Zahl neuer Mitarbeiter, um die wir im Jahr 2022 unsere Teams erweitert haben, sind mittlerweile gut eingearbeitet und generieren den erwarteten Mehrwert. Gestiegene Lohnkosten sowie eine ausgeprägte Erwartungshaltung im Hinblick auf Gehaltsanpassungen sind jedoch absehbar auch in der nächsten Zeit ein für uns relevantes Thema, mit dem es sich auseinanderzusetzen gilt, um einerseits ausgewogen mit der Personalkostenstruktur umgehen zu können und andererseits unsere Vormarktstellung als attraktiver Arbeitgeber nicht zu verlieren.

Unsere Bemühungen, ein verstärktes Augenmerk auf die psychischen und physischen Belange der Mitarbeiter zu legen, die offensichtlich nachhaltig von den mannigfaltigen Langzeitfolgen der Corona Pandemie betroffen sind, bewähren sich. Dies zeigt sich vor allem in den erfolgreichen Präventivmaßnahmen, mit denen wir betroffene Mitarbeiter unterstützen können, was sowohl die Unternehmenskultur als auch die Stabilität der Personaldecke positiv beeinflusst.

Die Kooperation mit Gartner haben wir weiter ausgebaut und die Kommunikation mit den Gartner Analysten zu nahezu allen unternehmerisch relevanten Themen als festen Bestandteil in unser Wochenprogramm integriert.

Dies reicht von der Analyse unserer Website und der damit erreichten Optimierung über die Identifizierung der für OTRS Produkte optimalen Kunden (ICP – Ideal Customer Persona und IBP – Ideal Buyer Persona) bis hin zur Abgrenzung der für uns relevanten Märkte, um hier zielgerechte Maßnahmen ergreifen zu können und der Schwerfälligkeit im deutschen Umfeld Dynamik und Leistungsfähigkeit entgegenzusetzen. Damit verfolgen wir weiterhin den Pfad, auf den immer dynamischeren Märkten erfolgreich zu agieren und unsere Produkte auch für die Zukunft (weiter-) zu entwickeln.

Die im vergangenen Jahr eingeleiteten Modernisierungs-Schritte setzen wir auch weiterhin wie geplant fort:

- Für eine zukunftsorientierte Produkt- und Preisgestaltung sowie entsprechende Maßnahmen der beteiligten Abteilungen setzen wir die Partnerschaft mit Gartner ein, um einen kontinuierlichen und professionellen Review der von uns geplanten Maßnahmen zu erhalten und sie damit gegebenenfalls anpassen und auch deren Effektivität besser einschätzen zu können.
- Die Einführung von SAP wird uns erlauben, unsere Ressourcenplanung zukünftig noch vorausschauender zu gestalten.
- Dem volatilen Arbeitsmarkt und dem auch zusätzlich durch den Generationenshift entstehenden Personalmangel begegnen wir durch einen weiteren intensiven Ausbau unseres Employer Branding und bereits jetzt die Orientierung auf Nachbarstaaten, in denen wir unsere Möglichkeiten, auf qualifizierte und motivierte Mitarbeiter zuzugreifen, optimieren können.

Unsere Security-Lösung erfreut sich auch weiterhin einer wachsenden Bedeutung aufgrund der aktuellen gesamtwirtschaftlichen Situation. Im nächsten Schritt geht es darum, diese Lösung zu einem auch für einen größeren Markt attraktiven Produkt zu gestalten und damit anderen Kundengruppen zugänglich zu machen.

Die agilen Ansätze, insbesondere im Solution Management und damit der OTRS Produktentwicklung, haben sich etabliert. Auch die sogenannten Solution Scenarios haben wir erfolgreich weiterentwickelt und ausgebaut. Weitere Einsatzszenarien befinden sich bereits in der Planung und bilden damit sehr einsatzorientiert die Antwort auf die Wünsche unserer Kunden nach kompakten und schnell einsetzbaren Nischenlösungen ab.

Dennoch müssen wir konstatieren, dass es deutlich größerer Anstrengungen und auch Investitionen in finanzieller und personeller Hinsicht bedarf, um der weiterhin zögerlichen Nachfrage zu begegnen. Aufgrund des immer noch verlängerten, weiterhin verdreifachten Salescycles haben wir unsere Sales-Strategien weiter ausgebaut und monitoren diese engmaschig. Begleitet wird dies durch ein mittlerweile konzeptionell optimiertes Business Relationship Management, für welches wir das verantwortliche Team personell erweitert haben.

Als Unternehmen haben wir unseren geplanten Organisationsentwicklungsplan eingehalten. Unsere CSR-Bemühungen als gesellschaftlich verantwortungsbewusstes Unternehmen richten wir weiterhin auf Umweltthemen aus und arbeiten aktiv daran, zukünftig notwendige Dokumentationspflichten vorzubereiten.

Gerade in der weltweit angestregten Situation ist es uns wichtig, weiterhin Zeichen zu setzen, die untermauern, dass wir das Umweltgeschehen als Unternehmen positiv beeinflussen wollen und können.

Wir sind darauf vorbereitet, auch eine für längere Zeit schwache Konjunktur erfolgreich auszubalancieren und gleichermaßen einen anstehenden Aufschwung unter veränderten Bedingungen optimal für uns zu nutzen.

Mitarbeiter

Die Zahl der beschäftigten Arbeitnehmer (ohne Vorstandsmitglieder) erhöhte sich von 76 (Jahresdurchschnitt 2022) auf 84 im Halbjahresdurchschnitt 2023.

ERTRAGS-, FINANZ- & VERMÖGENSLAGE

Ertragslage

Das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2023 verlief plangemäß. Die Umsatzerlöse stiegen von TEUR 5.629 in der Vorjahresperiode auf TEUR 6.278 im ersten Halbjahr 2023. Das entspricht einem Anstieg von rund 11,5%.

Auch die wiederkehrenden Erlöse (Recurring Revenues), welche Jahresverträge mit Zugang zu unserer Software in verschiedenen Ausprägungen sowie Security, Software-Updates und Support beinhalten, konnten auf TEUR 5.606 weiter gesteigert werden (im ersten Halbjahr 2022: TEUR 5.186). Aufgrund des gleichzeitigen Anstiegs der übrigen Umsatzerlöse (Non-Recurring Revenues) um 50,9% von TEUR 442 auf TEUR 672 reduzierte sich der Anteil der wiederkehrenden Erlöse am Gesamtumsatz auf 89,3% (im ersten Halbjahr 2022: 92,1%).

Das Volumen der stichtagsbezogen bestehenden aktiven Verträge mit wiederkehrenden Erlösen hat sich gegenüber dem 31.12.2022 von TEUR 10.586 um TEUR 150 auf TEUR 10.736 erhöht. Zum 30.06.2022 betrug das Volumen der aktiven Verträge TEUR 10.174 (Erhöhung TEUR 562). Das Vertragsvolumen stellt einen Indikator für die künftige Umsatzentwicklung dar. Die stetige Erhöhung des Vertragsvolumens indiziert auch weiterhin eine Steigerung der wiederkehrenden Erlöse.

Durch die wiederkehrenden Erlöse gewinnt die OTRS AG erheblich an Planungssicherheit. Zudem lassen sich hierdurch Ertragssteigerungen bei unterproportional steigendem Ressourceneinsatz erwirtschaften, wodurch sich Skaleneffekte nutzen lassen und die Margen und der Rohertrag gesteigert werden können.

Aufgrund der strategischen Ausrichtung der OTRS AG liegt der Fokus auf der Entwicklung und Steigerung der wiederkehrenden Erlöse (Recurring Revenues). Die Umsatzerlöse aus Custom Engineering und Consulting (TEUR 667; im ersten Halbjahr 2022: TEUR 420) sind hierbei als unterstützende Hilfsumsätze zu sehen. Umsätze aus Consultingleistungen fallen in der Regel im Zusammenhang mit dem Abschluss von Neuverträgen an und initiieren mittelbar auch die künftige Steigerung der wiederkehrenden Erlöse. Kundenspezifische Anpassungen und Entwicklungen (Custom Engineering) werden in der Regel nur in Ausnahmefällen geleistet. In der Berichtsperiode wurden keine Umsatzerlöse aus Custom Engineering erzielt (im ersten Halbjahr 2022: TEUR 9).

Voraussetzung für das stetige und nachhaltige Wachstum ist die ständige Aktualisierung und Verbesserung der Software-Funktionalitäten. Daher wurde auch im ersten Halbjahr 2023 die Softwareentwicklung und

-verbesserung vorangetrieben und TEUR 2.259 in ihre Weiterentwicklung investiert. Seit Oktober 2022 erfolgt die Weiterentwicklung der OTRS Software agil. Erweiterungen und Verbesserungen werden nicht mehr gebündelt in einer neuen Version released, sondern laufend und fortwährend in die Software eingepflegt. Eine Aktivierung dieser Weiterentwicklungen als selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände ist vor dem Hintergrund der ständigen und innerhalb kurzer Zeiträume erfolgenden Programmierungen nicht mehr sachgerecht. Im Vorjahresberichtszeitraum wurden selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände mit TEUR 515 aktiviert.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) belief sich im ersten Halbjahr 2023 auf TEUR 83 gegenüber TEUR 681 in der Vorjahresperiode. Dabei reduzierte sich der operative Cashflow auf TEUR -1.489 (im ersten Halbjahr 2022: TEUR 842). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) betrug im ersten Halbjahr 2023 TEUR -536 gegenüber TEUR 369 in der Vorjahresperiode. Die Rückgänge von EBIT, EBITDA sowie Periodenergebnis sind maßgeblich durch hohe Aufwendungen für die Einstellung neuer Mitarbeiter, die Einführung eines ERP-Systems und erhöhte Marktforschungsaktivitäten bedingt sowie dadurch, dass infolge der Umstellung auf agile Softwareentwicklung keine Entwicklungskosten mehr aktiviert werden.

Die größte Kostenposition bilden für ein Unternehmen mit einem Schwerpunkt auf Dienstleistungen naturgemäß die Personalkosten. Diese betragen in der Berichtsperiode TEUR 3.773 (im ersten Halbjahr 2022: TEUR 3.361). Die Steigerung um 12,3% ist insbesondere auf Neueinstellungen zur Ausweitung des Solution Management Teams zurückzuführen.

Finanz- & Vermögenslage

Die Bilanzsumme beträgt zum 30.06.2023 TEUR 11.594 (31.12.2022: TEUR 13.867) bei einem Eigenkapital von TEUR 4.692. Dies entspricht einer Eigenkapitalquote von 40,5%. Zum 31.12.2022 betrug das Eigenkapital TEUR 5.072 bei einer Eigenkapitalquote von 36,6%.

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit entwickelte sich angesichts der erwarteten erhöhten Aufwendungen, die mit der Einführung eines neuen ERP-Systems sowie der Ausweitung der Marktforschungsaktivitäten verbunden sind, planmäßig. Mit TEUR -1.489 im ersten Halbjahr 2023 blieb dieser damit deutlich hinter dem Vorjahresvergleichswert (TEUR 842) zurück. Ursächlich für den Rückgang ist zum einen, dass Aufwendungen für Softwareentwicklung und -verbesserung infolge der agilen Entwicklung nicht mehr aktivierungsfähig sind und damit vollständig zulasten des Ergebnisses sowie des operativen Cash Flows anstelle des Cash Flows aus der Investitionstätigkeit gehen. Der Cash Flow aus der Investitionstätigkeit verbesserte sich dementsprechend von TEUR -553 im ersten Halbjahr 2022 um TEUR 528 auf TEUR -25 im Berichtszeitraum. Zum anderen hat die Einführung des neuen ERP-Systems vorübergehend zu einer technisch bedingten zeitlichen Verschiebung der Rechnungsstellung für Neuverträge sowie Vertragsverlängerungen und damit verbundener Zahlungseingänge um ein bis zwei Monate geführt. Dementsprechend verminderte sich auch der Bestand an passiv abgegrenzten Umsatzerlösen (passive Rechnungsabgrenzungsposten) von TEUR 6.505 zum 31.12.2022 auf TEUR 5.194 zum 30.06.2023. Für das zweite Halbjahr ist mit einem Anstieg der passiven Rechnungsabgrenzungsposten zu rechnen.

Die Liquidität 2. Grades (Quick Ratio) entwickelte sich annähernd konstant und beträgt 81,3% zum 30.06.2023 gegenüber 86,3% zum 31.12.2022. Die Liquidität 2. Grades gilt als ein Maß dafür, inwieweit die kurzfristigen Verbindlichkeiten durch liquide Mittel und kurzfristige Vermögenswerte gedeckt sind. Die in den kurzfristigen Verbindlichkeiten enthaltenen passiven Rechnungsabgrenzungsposten für vor dem Stichtag vereinnahmte Mittel, die erst nach dem Stichtag zu Ertrag führen, betragen zum 30.06.2023 TEUR 5.194 und entwickelten sich rückläufig gegenüber dem 31.12.2022 (TEUR 6.505). Berücksichtigt man dabei, dass diese zu keinen künftigen Mittelabflüssen führen, sondern künftigen Umsatz repräsentieren, ergibt sich zum Ende des ersten Halbjahres 2023 eine bereinigte Liquidität 2. Grades von 517,8% gegenüber 505,0% zum 30.06.2022 und 494,5% zum 31.12.2022. Vor diesem Hintergrund bestehen derzeit keine Liquiditätsengpässe und die Gesellschaft kann ihren Zahlungsverpflichtungen unter Zugrundelegung eines normalen Geschäftsverlaufes nachkommen.

NACHTRAGSBERICHT

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem 30.06.2023 haben sich nicht ergeben.

PROGNOSE-, RISIKO- & CHANCENBERICHT

Prognosebericht

Wie erwartet haben sich die negativen Einflussfaktoren wie Ukraine-Krieg, Energieknappheit und Inflation auch mit Beginn von 2023 weiter manifestiert und damit ihre Auswirkungen auf die Weltwirtschaft geltend gemacht.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat sein Gutachten vom Juli 2023 im Oktober 2023 nochmals nach unten korrigiert und prognostiziert der deutschen Wirtschaft ein um 0,5% schrumpfendes reales Bruttoinlandsprodukt (BIP). Im Juli hatte der IWF für 2023 einen Rückgang der Wirtschaftsleistung um 0,3% vorausgesagt. Deutschland ist der einzige Staat der stärksten Volkswirtschaften der Welt, für den die Prognose von einem negativen Wachstum ausgeht.

Ein wesentlicher Grund für die sehr verhaltene Weltwirtschaft ist die Erhöhung der Leitzinsen der Zentralbanken zur Bekämpfung der Inflation. Die IWF-Experten erwarten, dass die weltweite Gesamtinflation von 8,7 % im Jahr 2022 auf 6,9% im Jahr 2023 und 5,8% im Jahr 2024 sinken wird. Die zugrunde liegende Kern-Inflation wird voraussichtlich langsamer zurückgehen, und die Inflationsprognosen für 2024 wurden nach oben korrigiert. (Quelle: <https://de.statista.com/infografik/23188/iwf-prognose-zur-veraenderung-des-real-bip/>)

Selbst diese Prognose ist jedoch keineswegs sicher, und betrachten wir die generell instabile Gesamtsituation im Hinblick auf politische und Umweltkrisen, könnte die Inflation bei weiteren Ereignissen auch noch stärker steigen.

Deutschland hinkt weiterhin mit der digitalen Transformation hinterher und neue technologische Errungenschaften aus dem Umfeld AI vergrößern die Herausforderungen an die Unternehmen erheblich. Die Themen Effizienzsteigerung und Fachkräftemangel beschäftigen die meisten Firmen zusätzlich und dienen als Verkaufsargument für entsprechende Tools. Dies hat aber auch weiterhin nicht dazu geführt, dass Entscheidungen schneller getroffen werden, die Unternehmen bleiben sehr zurückhaltend, da die intransparente Situation die wirtschaftlichen Perspektiven erschwert und Priorisierungen bei Unternehmensentscheidungen mehr denn je auf den Prüfstand gestellt werden.

Daher gilt auch weiterhin, dass wir durch das granulare Monitoring unserer Unternehmenskennzahlen zwar frühzeitig mögliche negative Entwicklungen bei unseren Kunden identifizieren, aber keineswegs verhindern können.

Es zeigt sich, dass Innovation als Schlüsselbegriff für Produkte und Services zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil wird und sich diese vermehrt in der Cloud etabliert.

Dies gilt auch weiterhin und zeichnet sich als langfristiger Trend ab. Daher ist die Fokussierung auf Managed **OTRS** für uns immer noch der strategisch richtige Ansatz. Ebenso halten wir an dem im Jahr 2021 eingeleiteten Change-Prozess fest.

Mit der flächendeckenden Einführung eines agilen Ansatzes in unserem Unternehmen haben wir gute Fortschritte erzielt und gerade im Bereich der Produktentwicklung bereits Veränderungen umgesetzt, die die Gestaltung eines dynamischen, flexiblen und schnell verfügbaren Angebotsportfolios ermöglichen. Zusätzlich haben wir uns als erweiterten Unternehmensansatz für eine klare Kundenzentrierung entschieden, die sich sowohl in der Produktentwicklung als auch in unserem Serviceangebot niederschlägt. Mit dem Einsatz von Business Relationship Managern, die im engen Kontakt zu unseren Kunden durch den gesamten Lifecycle hinweg stehen, haben wir sehr gute erste Erfolge erzielen können: Kundenbindung und Kündigungsraten lassen sich deutlich verbessern und die Informationsdatenbank als wichtiges Instrument zur Produktgestaltung und -entwicklung gewinnt zunehmend an Umfang.

Aussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Unsere vorausschauende Planung sowie unser exaktes Monitoring und die Analyse von Marktgegebenheiten, Kundenverhalten, Veränderungen des Sales-Zyklus und Kundenloyalität haben dazu beigetragen, dass die durch Corona bedingten Veränderungen für uns zu keinem existenziellen Schaden geführt haben. Jedoch beobachten wir die weiteren Entwicklungen, die sich aus Ukraine-Krieg, Energieknappheit und Inflation ergeben, sehr genau.

Die OTRS AG hat 2022 maßgebliche und auf die Zukunft ausgerichtete Investitionen getätigt, mit dem Ziel, das Unternehmen auf das nächste Professionalitätslevel zu heben. Dazu gehören neben der Suche und Einstellung von Mitarbeitern, die uns fachlich-technisch unterstützen und das verfügbare Arbeitsvolumen deutlich erhöhen, vor allem auch die Investition in die Kooperation mit Gartner und die Einführung von SAP.

Die Investition in geeignetes Personal ist jedoch nur der Anfang. Es gilt, die neu gewonnenen Mitarbeiter so in das bestehende System zu integrieren, dass sie ihre Produktivität voll entfalten können. Hierzu bedarf es angepasster Prozesse und Routinen, die wir im Rahmen der agilen Transformation Schritt für Schritt bereitstellen. Wir verlieren jedoch nicht aus den Augen, dass ein solcher Transformationsprozess für alle Mitarbeiter eine enorme mentale und psychische Herausforderung darstellt.

Gleichzeitig muss der geplante Change-Prozess immer wieder daraufhin überprüft werden, ob die eingeleiteten Maßnahmen tragfähig und zukunftswirksam sind.

Die Einführung von SAP stellt weiterhin lediglich den ersten Schritt in der geplanten Professionalisierung dar, da allein die Vorbereitung, das Aufbereiten der Daten und die erste Einarbeitung der Mitarbeiter erhebliche Kapazitäten gebunden haben. Den tatsächlichen Mehrwert werden wir im täglichen praktischen Arbeiten, dem ANWENDEN der Möglichkeiten, die SAP bietet, generieren können.

Die Kooperation mit Gartner hat sich dahingehend bewährt, dass wir neue Produkte bzw. Produktvarianten durch valide Marktdaten und Studienergebnisse untermauert gestalten können. Somit sind wir in der Lage, den gesamten Prozess, angefangen bei Marktrecherche über Zielgruppenevaluation, Produktentwicklung, Pricing, Campaigning im Marketing und Vertriebsstrategie solide zu gestalten und abzuwickeln.

Für das laufende Geschäftsjahr 2023 erwarten wir eine Umsatzsteigerung von 5% auf etwa TEUR 12.400 (bisherige Prognose: Umsatzsteigerung von 4 % bis 7 % auf etwa TEUR 12.300 bis TEUR 12.700). Aufgrund der umfangreichen Investitionen in Personal und Gartner sowie die Einführung von SAP und ohne Aktivierungen rechnen wir für 2023 mit einem EBITDA in einer Bandbreite von TEUR -500 bis TEUR -800 (bisherige Prognose: ausgeglichenes bis leicht negatives EBITDA).

Die OTRS AG wird durch das frühzeitige Investment in fachlich-technische Qualifikation weiter von einem breiten und intakten Digitalisierungstrend profitieren können.

Grundsätzlich sehen wir die Möglichkeit von Wachstum als gegeben, sofern die anhaltenden geopolitischen

Spannungen und Konflikte ihren Einfluss nicht weiter ausdehnen und uns länder- und regionsübergreifende Krisen – wie zum Beispiel eine Pandemie oder die Energiekrise – in einem überschaubaren Rahmen belasten sollten.

Für unseren nachhaltigen Erfolg bedarf es kompetenter und engagierter Mitarbeiter. Ihre Zufriedenheit und Motivation sichern wir durch überlegte Investition in eine Unternehmenskultur, die durch Chancengleichheit, ein attraktives und modernes Arbeitsumfeld sowie eine zukunftsfähige Organisation und Struktur definiert ist. Gleichzeitig haben wir Vorbereitungen getroffen, um langfristig den Zustrom an qualifizierten Mitarbeitern sicherzustellen.

Wir leben und übernehmen aktiv Verantwortung für Umwelt, Sicherheit und Gesellschaft. Als Unternehmen sind wir Vorbild für ein modernes, transparentes und erfolgreiches Arbeiten und streben darüber hinaus nach operativer Exzellenz in unseren Arbeits- und Geschäftsprozessen.

Risiko- und Chancenbericht

Für den nachhaltigen Erfolg unseres Unternehmens ist es entscheidend, dass wir die Risiken und Chancen, die sich aus unserer operativen Tätigkeit ergeben, frühzeitig erkennen und vorausschauend steuern. Der verantwortungsvolle Umgang mit den Risiken wird durch ein umfassendes Risikomanagementsystem unterstützt. Das Ziel der OTRS AG ist es, den Unternehmenswert im Sinne der Anteilseigner mittels eines ausbalancierten Chance-Risiko-Verhältnisses zu steigern.

Die Steuerung und Überwachung der einzelnen Bereiche werden monatlich analysiert und mit der unternehmenseigenen Planung sowie regelmäßig aktualisierten Forecasts verglichen. Um bestandsgefährdende Risiken zuverlässiger identifizieren zu können, werden im Rahmen eines Risikofrüherkennungssystems Frühwarnindikatoren in Form von Kennzahlen definiert, deren Veränderung bzw. Entwicklung kontinuierlich überprüft werden. Neben den im Folgenden genannten Risikofaktoren können generell Risiken, die noch nicht bekannt sind oder Risiken, die zunächst als unwesentlich eingeschätzt werden, die Geschäftstätigkeit beeinträchtigen.

Rechtliche und wirtschaftliche Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden

Wirtschaftliche Geschäftsrisiken können in einer nicht ausreichenden Marktakzeptanz des Produktes bestehen bzw. aufgrund der stärkeren Positionierung von Mitbewerbern. Wesentliche Voraussetzungen, um dieses Risiko zu reduzieren, sind die hohe Flexibilität in der Anpassung des Produktes an die Kundenbedürfnisse und die Möglichkeit, die Marktpräsenz dynamisch zu erweitern. Eine weitere Verringerung des Risikos erreichen wir zusätzlich durch die Durchsetzung unseres Markenrechtes, welches insbesondere Graumarktanbietern die Möglichkeit verwehrt, mit von uns hergestellten und finanzierten Produkten Umsätze zu generieren.

Der Software-Markt, insbesondere im Bereich von Customer Solutions, lebt in der VUCA-Welt, das heißt, er unterliegt in hohem Maße Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambiguität.

Mit unserer Strategie, eine Differenzierung zwischen **OTRS** als Cloud-Lösung und der frei verfügbaren ((OTRS)) Community Edition herbeizuführen, haben wir mehr Flexibilität und Unabhängigkeit erreicht und können uns an die sich stetig ändernden Anforderungen der verschiedenen Teilmärkte dynamisch anpassen. Die Einführung der Managed-Version unserer Software verschaffte der OTRS AG außerdem Exklusivität und stärkte die Kundenbindung.

Zusätzlich hat die Ende 2020 getroffene Entscheidung, bis auf Weiteres keine ((OTRS)) Community Edition zu veröffentlichen, dazu beigetragen, das Tätigkeitsfeld von Wettbewerbern, die Dienstleistungen für **OTRS** anbieten, zu begrenzen.

Damit ergibt sich erstmals die Möglichkeit, mit Managed **OTRS** international ein erfolgversprechendes Partnermanagement aufzubauen, welches für uns risikolos, weil kontrollierbar ist. Vertriebsaktivitäten mit

der aktiven Community Edition sowie der on-premise Variante von **OTRS** haben zuvor das Risiko eines nicht monitorbaren Geschäftsbetriebes bei einem international gelagerten Vertriebsmodell geborgen.

Darüber hinaus haben wir durch die aktive Kommunikation zum Lifecycle unserer Releases mehr Aufmerksamkeit in der User Community und den Medien für diese Strategie erreichen können und damit auch das Potenzial der Graumarktanbieter eingeschränkt.

Künftig wird es für unsere Software-Lösungen keine großen Major Releases in Form neuer Versionen geben. Stattdessen werden häufigere, kleinere Updates **OTRS** auf dem neuesten Stand halten.

Diese Entscheidung für Rolling Releases ist neben der Bildung agiler Strukturen im Development ein weiterer Aspekt, um sich auf eine kundenzentrierte Weiterentwicklung unserer Lösungen zu fokussieren. Zudem profitieren Kunden von einer jederzeit aktuellen Software.

Gleichzeitig arbeiten wir gezielt mit einem umfassenden Marketing und innovativem Produktmanagement daran, unseren Marktanteil kontinuierlich zu steigern. Unser Bestreben geht dahin, langfristig ein breites Spektrum an unterschiedlichen Kunden- und Interessentengruppen auf verschiedenen Märkten zu erreichen.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Eine Verschlechterung der Liquidität kann für Unternehmen wesentliche bzw. gar bestandsgefährdende Risiken zur Folge haben. Die OTRS AG verfügt zum Berichtszeitpunkt über eine sehr gute Liquiditätsausstattung. Diese kommt dadurch zustande, dass unser Vertriebsmodell Vorabzahlungen für die Verträge auf jährlicher Basis beinhaltet.

In der aktuell herausfordernden globalen Situation haben wir damit gegenüber anderen Unternehmen zunächst den Vorteil, nicht von akutem Liquiditätsmangel betroffen zu sein.

Forderungsausfallrisiken

Forderungsausfälle stellen ein latentes Risiko dar. Diese können in ihrer Kumulation im Extremfall den Fortbestand des Unternehmens gefährden. Das Risiko von Forderungsausfällen kann sich in Zeiten einer Finanzmarktkrise erhöhen. Der wirtschaftliche Erfolg hängt jedoch nicht von einigen wenigen Kunden ab, vielmehr verfügt die OTRS AG über eine Vielzahl sehr bedeutender Kunden, damit ist das Forderungsausfallrisiko begrenzt. Dabei profitieren wir generell von einer heterogenen Kundenstruktur; wir konzentrieren uns also weder auf eine spezielle Branche noch auf eine Organisationsgröße und können damit auch konjunkturelle Schwankungen gut ausgleichen.

Auch hier beobachten wir in einem engmaschigen Monitoring, wenn es zu Zahlungsverzögerungen oder -ausfällen kommt. Mit verkürzten Mahnverfahren und der schnelleren Erwirkung eines Titels arbeiten wir Forderungsausfällen in der derzeitigen Krisensituation entgegen.

Risiken aus Wechselkursschwankungen

Die internationale Geschäftstätigkeit der OTRS AG bringt Zahlungsströme in unterschiedlichen Währungen mit sich. Der Großteil der Geschäfte wird jedoch im Euroraum getätigt, weshalb das Währungsrisiko begrenzt ist. Auslandsgeschäfte werden entsprechend über unsere Niederlassungen abgewickelt, sodass Wechselkursschwankungen in den entsprechenden Ländern für die OTRS AG von untergeordneter Bedeutung sind.

Wirtschaftliche Chancen

Die derzeitige Lage und die Tendenz zu einer langfristigen örtlichen Verlagerung der betrieblichen Tätigkeiten (Home Office) bergen neben den Risiken für Unternehmen und deren Fortbestand auch Chancen für uns und den Vertrieb unserer Lösung. Da wir virtuelles Arbeiten professionell unterstützen, können wir in der derzeitigen Situation, aber auch zukünftig für viele Branchen als die State of the Art-Lösung fungieren, wenn es um die Optimierung ihrer Betriebsprozesse geht. Wir sehen hier nicht nur gesteigerte Absatzmöglichkeiten während der derzeitigen Pandemie, sondern vielmehr auch Chancen, unsere Lösung langfristig als ein Instrument zur Risikominimierung in Krisensituationen zu etablieren.

Im Rahmen der weltweiten Geschäftstätigkeit eröffnen sich für die OTRS AG weitere zahlreiche Chancen. Nachfolgend ein Überblick über mögliche Chancen der künftigen Entwicklung:

Internationale Expansion

Lassen sich Vertriebsaktivitäten und Serviceangebote ohne erhöhten Mehraufwand und/oder verringerte Erfolgchancen remote erbringen, steuern wir die internationale Expansion im Rahmen der zunehmenden Virtualisierung vom Headquarter aus. Nur dort, wo sich gute Vertriebsperspektiven zeigen und deren Umsetzung ein Team vor Ort erfordert, erwägen wir den Aufbau einer Niederlassung, vorzugsweise mit einer an die Standortgegebenheiten angepassten Vertriebs- und Servicestruktur. Wir haben auch im laufenden Geschäftsjahr den eingeschlagenen Pfad, unsere wichtigsten Märkte intensiv zu beobachten und – wo erfolgversprechend – weiter auf- und auszubauen, fortgesetzt. Die bestehenden Niederlassungen durch kontinuierlichen Support und Wissenstransfer zu unterstützen und verstärkt darauf zu achten, sie auch kulturell im Sinne einer Global Corporate Culture einzubinden, lässt uns Synergien voll ausschöpfen.

Managed Services

In Zeiten, in denen sich Geschäftsaktivitäten zunehmend virtuell etablieren und wir große Teile unserer Daten in Clouds verfügbar halten, entspricht unser Angebot, **OTRS** als Managed-Lösung anzubieten, weiterhin dem Trend.

Auch langfristig gesehen ist Cloud Computing ein wichtiger Bestandteil des IT-Marktes und wird als wesentlicher Treiber der Digitalen Transformation gesehen.

Die Möglichkeit, **OTRS** zu nutzen, ohne die Instanz(en) auf betriebseigenen Rechnern zu installieren, ist für viele Unternehmen attraktiv und bietet vor allem auch mittelständischen Firmen mit begrenzter Infrastruktur und beschränkten personellen Ressourcen den Zugriff auf eine professionelle Software-Lösung.

Innerbetriebliche Risiken

Die Wertschöpfungskette der OTRS AG umfasst alle Schritte der Geschäftstätigkeit von der Entwicklung über das Marketing, die Beratung, den Vertrieb bis hin zur Wartung und Schulung. Störungen innerhalb bzw. zwischen diesen Bereichen können zu Problemen bis hin zum vorübergehenden Erliegen von Arbeitsabläufen in einzelnen oder mehreren Bereichen führen.

Des Weiteren beinhaltet ein zügiges Unternehmenswachstum das Risiko, dass die Verwaltungsstrukturen sowie die Aufbau- und Ablauforganisation nicht im gleichen Tempo angepasst werden können. Speziell im Hinblick auf die Weiterentwicklung von wirksamen Prozessen innerhalb der Aufbau- und Ablauforganisation investieren wir kontinuierlich und passen uns damit den Bedürfnissen eines wachsenden Unternehmens an.

Unsere Aufbau- und Ablauforganisation zusammen mit unserer Unternehmenskommunikation haben wir so ausgestattet, dass Verzögerungen bzw. Störungen oder Unklarheiten in Prozessen frühzeitig gemeldet werden. So kann ein reibungsloser Ablauf bzw. eine kurzfristige Behebung von Störungen gewährleistet und ein Ausfall unseres Angebotes – sei es Software oder Dienstleistung – mit einer sehr geringen Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet werden.

Erfahrene Mitarbeiter, bewährte Verwaltungs- und Steuerungssysteme, gezielte Personal- und Organisationsentwicklungsmaßnahmen sowie das bestehende System aus überwachten Risikoindikatoren, das stetig an die aktuellen Entwicklungen und Erfordernisse angepasst wird, sorgen zusätzlich für ein höchstmögliches Maß an Kontrolle.

Risiken aus Umwelt und Soziales

Der Anspruch an die Übernahme von sozialer Verantwortung durch Unternehmen ist in den letzten Jahren massiv gewachsen. Marktbestimmende Nachhaltigkeits- und Verantwortungsaspekte in unseren Produkten und Prozessen können unter anderem zu erheblichen Wettbewerbsnachteilen, Imageeinbußen oder Gesetzesverstößen führen.

Als Gegenmaßnahme wurde der Kompetenzbereich CSR mit einem umfassenden Nachhaltigkeitskonzept implementiert, der sich vor allem mit dem Erreichen unserer Nachhaltigkeitsziele und deren Steuerung beschäftigt. Sensibilisierungsmaßnahmen für das Management und die Mitarbeiter zu nachhaltigem Handeln sowie die systemische Verankerung von Nachhaltigkeitsaspekten in unseren Steuerungs- und Entscheidungsprozessen wirken diesem Risiko ebenfalls entgegen. So haben wir bspw. auch bei der Auswahl unserer Hostingprovider solche gewählt, die nachweislich umweltorientiert und ressourcenschonend agieren.

Chancen aus Umwelt und Soziales

Im Rahmen unserer Strategie „Green OTRS“ ist die Arbeit an einem nachhaltigen Serviceangebot, das sich an entsprechend agierende Unternehmen richtet, eine wichtige Säule. Damit richten wir nicht nur unser Unternehmen nachhaltig aus. Durch die Implementierung von Nachhaltigkeitsaspekten in unseren Produkten und Dienstleistungsangeboten haben wir die Chance, neue Kundengruppen anzusprechen und zu gewinnen und die Wahrnehmung der Marke OTRS in der Öffentlichkeit mit einem weiteren positiven Aspekt zu versehen. Die Stärkung unserer Kultur mittels Aktivitäten im Bereich Integrität kann zudem dem zukünftigen Fachkräftemangel entgegenwirken und dafür sorgen, dass die OTRS Group auch künftig attraktiv für Absolventen und Mitarbeiter bleibt.

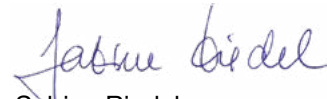
Oberursel, 29. September 2023



André Mindermann
Vorstandsvorsitzender



Christopher Kuhn
Vorstand



Sabine Riedel
Vorstand





HALBJAHRES TABELLEN

ZWISCHENBILANZ

GEWINN- & VERLUSTRECHNUNG

KAPITALFLUSSRECHNUNG

Zwischenbilanz zum 30.06.2023

Aktiva	30.06.2023	31.12.2022
	EUR	EUR
A. Anlagevermögen	6.349.168,35	6.938.972,26
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	2.457.682,33	3.040.532,00
1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	2.443.185,49	3.011.332,00
2. Geschäfts- oder Firmenwert	14.496,84	29.200,00
II. Sachanlagen	131.883,18	142.740,00
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	131.883,18	142.740,00
III. Finanzanlagen	3.759.602,84	3.755.700,26
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	2.763.583,24	2.763.583,24
2. Beteiligungen	2,00	2,00
3. Rückdeckungsansprüche aus Lebensversicherungen	996.017,60	992.115,02
B. Umlaufvermögen	5.007.243,01	6.798.899,51
I. Vorräte	1.081,10	0,00
1. In Arbeit befindliche Aufträge	1.081,10	0,00
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2.255.830,10	2.534.301,13
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.299.143,91	1.932.124,61
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	543.675,74	396.301,22
3. Sonstige Vermögensgegenstände	413.010,45	205.875,30
III. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	2.750.331,81	4.264.598,38
C. Rechnungsabgrenzungsposten	237.788,38	129.328,46
	11.594.199,74	13.867.200,23

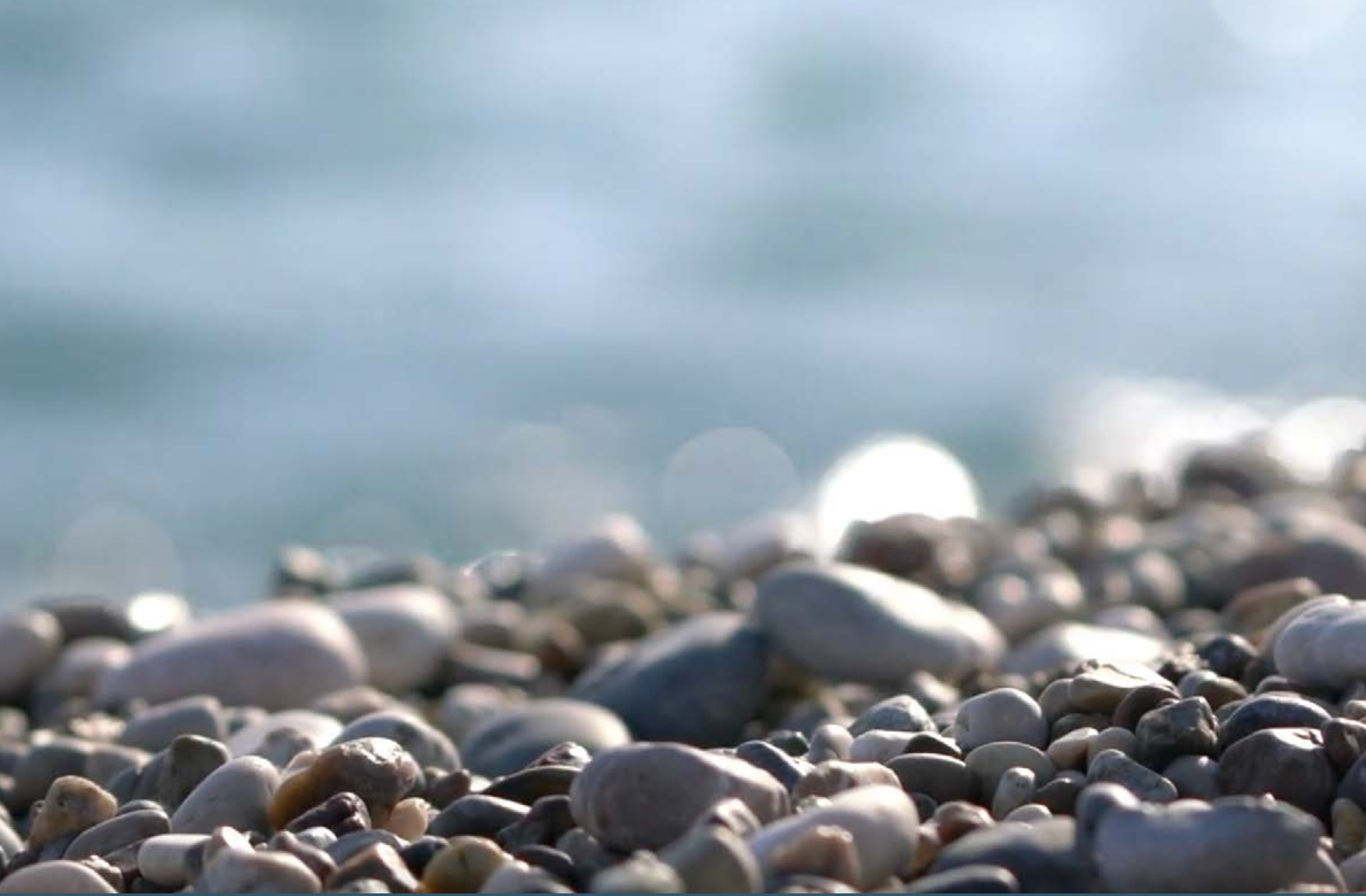
Passiva	30.06.2023	31.12.2022
	EUR	EUR
A. Eigenkapital	4.692.207,95	5.071.966,58
I. Gezeichnetes Kapital	1.916.300,00	1.916.300,00
II. Gewinnrücklagen	178.863,09	178.863,09
1. Gesetzliche Rücklage	178.863,09	178.863,09
III. Bilanzgewinn	2.597.044,86	2.976.803,49
B. Rückstellungen	454.356,62	764.715,04
1. Steuerrückstellungen	0,00	251.950,75
2. Sonstige Rückstellungen	454.356,62	512.764,29
C. Verbindlichkeiten	512.472,71	610.074,88
1. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	0,00	8.479,00
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 0,00 (EUR 8.479,00)		
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	150.207,24	180.109,59
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 150.207,24 (EUR 180.109,59)		
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	138.158,48	38.293,59
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 138.158,48 (EUR 38.293,59)		
4. Sonstige Verbindlichkeiten	224.106,99	383.192,70
- davon aus Steuern EUR 212.480,32 (EUR 367.058,52)		
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 7.203,25 (EUR 4.810,89)		
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 224.106,99 (EUR 383.192,70)		
D. Rechnungsabgrenzungsposten	5.193.556,40	6.504.657,33
E. Passive latente Steuern	741.606,06	915.786,40
	11.594.199,74	13.867.200,23

Gewinn- und Verlustrechnung vom 01.01.2023 bis 30.06.2023

	30.06.2023	30.06.2022
	EUR	EUR
1. Umsatzerlöse	6.278.433,10	5.628.602,05
2. Erhöhung des Bestands in Arbeit befindlicher Aufträge	1.081,10	-5.760,30
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	0,00	515.374,14
4. Sonstige betriebliche Erträge	176.488,79	199.488,16
- davon Erträge aus der Währungsumrechnung EUR 0,17 (EUR 1.142,04)		
5. Materialaufwand	1.351.752,63	1.207.302,31
a) Aufwendungen für bezogene Leistungen	1.351.752,63	1.207.302,31
6. Personalaufwand	3.772.530,87	3.361.106,62
a) Löhne und Gehälter	3.216.369,91	2.881.541,17
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	556.160,96	479.565,45
- davon für Altersversorgung EUR 51.113,62 (EUR 50.911,56)		
7. Abschreibungen	619.516,35	311.856,64
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	619.516,35	311.856,64
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.246.728,34	1.086.152,44
- davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung EUR 749,73 (EUR 51,32)		
9. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	3.902,58	2.881,29
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	493,73	223,87
- davon aus verbundenen Unternehmen EUR 493,73 (EUR 0,0)		
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	172,50	172,50
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-156.067,76	112.199,45
- davon Aufwendungen aus der Zuführung und Auflösung latenter Steuern EUR 0,00 (EUR 155.221,85)		
- davon Erträge aus Zuführung und Auflösung latenter Steuern EUR 174.180,34 (EUR 84.207,41)		
13. Ergebnis nach Ertragssteuern	-374.233,63	262.019,25
14. Sonstige Steuern	5.525,00	5.172,48
15. Periodenergebnis	-379.758,63	256.846,77
16. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	2.976.803,49	2.946.069,59
17. Einstellungen in Gewinnrücklagen	0,00	12.922,15
18. Bilanzgewinn	2.597.044,86	3.189.994,21

Kapitalflussrechnung (indirekt) vom 01.01.2023 bis 30.06.2023

	30.06.2023	30.06.2022
	EUR	EUR
Periodenergebnis	-379.758,63	256.846,77
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	619.516,35	311.856,64
- Abnahme der Rückstellungen	58.407,67	30.549,42
- Zunahme der Vorräte	1.081,10	-5.760,30
+ Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	632.980,70	764.428,86
- Zunahme anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	249.898,62	245.597,30
- Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	29.902,35	-1.875,73
- Abnahme anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	1.378.800,75	-61.908,65
- Gewinne aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0,00	8.481,90
+ Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0,00	3,00
- Zinserträge	4.396,31	2.881,29
+ Zinsaufwendungen	172,50	172,50
- Ertragsteuerertrag	174.180,34	84.207,41
+ Ertragsteueraufwand	18.112,58	196.406,86
Ertragsteueraufwand/-ertrag	156.067,76	-112.199,45
Korrektur um nicht zahlungswirksame Vorgänge	-639.202,06	-273.432,04
+/- Ertragsteuerzahlungen	-483.134,30	-385.631,49
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-1.488.777,94	841.910,50
- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	0,00	515.374,14
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	0,00	2.285,86
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	25.809,86	47.021,89
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	0,00	6.681,04
- Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	3.902,58	2.881,29
+ Erhaltene Zinsen	4.396,31	2.881,29
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-25.316,13	-553.429,13
- Auszahlung aus der Tilgung von Anleihen und (Finanz-) Krediten	0,00	2.300,06
- Gezahlte Zinsen	172,50	172,50
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-172,50	-2.472,56
+ Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Summe der Cashflows)	-1.514.266,57	286.008,81
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	4.264.598,38	4.300.996,66
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	2.750.331,81	4.587.005,47





VERKÜRZTER ANHANG

Verkürzter Anhang zum Halbjahresbericht zum 30. Juni 2023

Der vorliegende Halbjahresabschluss der OTRS AG wurde auf der Grundlage der Rechnungslegungsvorschriften des HGB und des AktG unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung aufgestellt und nicht von einem Wirtschaftsprüfer geprüft.

Der Halbjahresabschluss enthält nicht alle für einen Jahresabschluss vorgeschriebenen Angaben und sollte im Zusammenhang mit dem Jahresabschluss zum 31.12.2022 gelesen werden. Die in dem vorliegenden Halbjahresabschluss zum 30.06.2023 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze entsprechen denen des Jahresabschlusses zum 31.12.2022, die dort detailliert beschrieben wurden.

Wesentliche Änderungen hinsichtlich der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gegenüber dem Jahresabschluss zum 31.12.2022 haben sich nicht ergeben.


Oberursel, 29. September 2023



André Mindermann
Vorstandsvorsitzender



Christopher Kuhn
Vorstand



Sabine Riedel
Vorstand

IMPRESSUM

OTRS AG

ZIMMERSMÜHLENWEG 11

61440 OBERURSEL

T: +49 6172 681988 43

E: INVESTOR-RELATIONS@OTRS.COM

I: [HTTPS://CORPORATE.OTRS.COM](https://CORPORATE.OTRS.COM)

REDAKTION & DESIGN

GRAFIK & LAYOUT: TAYLOR GODBOLD

TEXTE: SABINE RIEDEL & ENRICO SCHWENKE

IR-AGENTUR

CROSS ALLIANCE COMMUNICATION GMBH

SUSAN HOFFMEISTER

T: +49 89 125 09 03 30

E: SH@CROSSALLIANCE.DE

