



Halbjahresbericht 2024

FORTITUDE

Die OTRS Group und 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)
- OTRS Magyarország 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 (ITSM) 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, sowie die 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 Anwendungsfälle. Dieses Angebot soll sukzessive und sich an Markttrends und -bedürfnissen orientierend in Richtung eines Enterprise Service Management (ESM) 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 Porsche, Lufthansa, das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI), die Helios Kliniken, Haribo, Bosch und TUI Cruises zählen zu unseren Kunden.

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

Inhalt

4 Lagebericht

- 5 Grundlagen
- 5 Geschäfts- und Rahmenbedingungen
- 7 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
- 8 Nachtragsbericht
- 9 Prognose-, Risiko- und Chancenbericht

14 Halbjahrestabellen

- 15 Zwischenbilanz zum 30.06.2024
- 17 Gewinn- und Verlustrechnung vom 01.01.2024 bis 30.06.2024
- 18 Kapitalflussrechnung (indirekt) vom 01.01.2024 bis 30.06.2024

19 Verkürzter Anhang

21 Impressum



Lagebericht

- 5 Grundlagen
- 5 Geschäfts- und Rahmenbedingungen
- 7 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
- 8 Nachtragsbericht
- 9 Prognose-, Risiko- und Chancenbericht

Grundlagen

Die im Geschäftsbericht 2023 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- und Rahmenbedingungen

Die im Geschäftsbericht 2023 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 2024

Auch das Jahr 2024 hat den Kurs der vergangenen Jahre fortgesetzt und den Mittelstand wirtschaftlich weiter herausgefordert. Die Prognosen des IWF sehen die deutsche Wirtschaft wieder als Schlusslicht und erst für 2025 die Möglichkeit einer leichten Verbesserung. Auch wenn zeitweise medial nicht mehr so präsent, ist der Ukraine-Krieg weiterhin eine permanente Belastung, an dessen Seite zusätzlich die neue geopolitische Unsicherheit durch den Nahostkonflikt.

Diese nun seit mehr als zwei Jahren andauernde Schwerfälligkeit der Wirtschaftsleistung beruht vor allem auf einer strukturellen Krise. Die vielfältigen Probleme in der Weltwirtschaft setzen etablierte Geschäftsmodelle unter Druck. Unternehmen in allen Branchen sind gezwungen, ihre Produktionsstrukturen anzupassen. Deutschland ist von diesen Veränderungen in besonderer Weise betroffen, weil sich die Erwerbsstruktur aufgrund der schneller alternden Bevölkerung ungünstig entwickelt. Zudem ist Deutschland bei der Digitalisierung einer zunehmenden Konkurrenz aus China ausgesetzt.

Unternehmen in allen Wirtschaftsbereichen leiden unter einer hartnäckigen Nachfrageschwäche. Die Trendwende bei Neuaufträgen lässt weiterhin auf sich warten.

Das Thema Künstliche Intelligenz (KI) hingegen nimmt deutlich Fahrt auf und schreitet mit Meilenstiefeln voran, wobei nicht nur Potenziale, sondern auch Risiken sichtbar werden, wie beispielsweise die Verbreitung von Falschinformationen und die Tendenz zu Cyberangriffen.

In der Konsequenz zeigen diese Dynamiken im Wirtschaftsgefüge ihre Auswirkungen weiterhin in vielerlei Hinsicht auf unser unternehmerisches Tagesgeschäft. Die Organisation, Produktentwicklung und damit einhergehende Prozesse, personelle Strukturen und Unternehmenskultur zukunftsorientiert zu gestalten und dabei gleichzeitig stabil zu halten, bedarf eines Umdenkens. Es gilt, die Resilienz zu stärken und derzeit der Sicherheit in einer zunehmend fragmentierten Welt den Vorrang vor kurzfristiger ökonomischer Effizienz zu geben.

Die anhaltend schwierige Phase fordert von uns, strategische Anpassungen vorzunehmen.

So haben wir durch eine umfassende Kampagne zur Kostenreduzierung in unserem Unternehmen den Rückgang des Ergebnisses weitestgehend kompensieren können. Dabei konnte immer noch vermieden werden, betriebsbedingte Kündigungen vorzunehmen. Das Portfolio der Gegenmaßnahmen ist zudem noch nicht vollumfänglich ausgeschöpft.

Einen neuen Fokus haben wir auf technologische Kooperationen gesetzt, die sich auf das Modell des ARR (Annual Recurring Revenue) ausrichten.

Damit erreichen wir eine schnellere Anpassung an Markterfordernisse, sowie Synergien im Hinblick auf neue Teilmärkte durch etablierte Partnermodelle.

Eine dieser technologischen Kooperationen ist bereits aktiv. Mit der Firma FileWave und der Integration ihres Tools zum Device Management in **OTRS** realisieren wir für Unternehmen einen sichtbaren Mehrwert, der nicht nur bei Bestandskunden großen Anklang findet.

Aus unserer Sicht lässt dies OTRS in die nächsthöhere Liga unserer Mitbewerber aufsteigen und

wir sind zuversichtlich, von dieser Kooperation mittel- und langfristig nachhaltig zu profitieren.

Auch im Verlauf des ersten Halbjahres ist es uns gelungen, trotz der stark umkämpften Fachkräfte, offene und nachzubesetzende Positionen planmäßig mit hochqualifizierten Mitarbeitern zu besetzen.

Der allgemein gestiegene Krankenstand hat sich im ersten Halbjahr leicht abgeschwächt, jedoch bleibt abzuwarten, wie sich diese Entwicklung im zweiten Halbjahr witterungs- und infektionsbedingt darstellen wird.

Den generellen Trend zu einer sich verlagernden Work-Life-Balance erleben wir weiterhin; er macht es auch hier notwendig, im Hinblick auf die Ressourcenplanung und den Personaleinsatz in anderen Dimensionen zu denken. So ist der Wunsch nach einer Vier-Tage-Woche bzw. reduzierter Wochenarbeitszeit kein auf die Familien- oder Erziehungszeit beschränkter, sondern wird immer häufiger auch als Voraussetzung für die Annahme des Jobangebotes genannt. Grundsätzlich können wir diesen Wünschen durch unsere flexiblen Arbeitszeitmodelle entsprechen, jedoch bedeutet dies für unsere Personalaufwände, die Administration und Dynamik ein deutliches Mehr an Arbeit und Kosten.

Parallel dazu ist es nach wie vor unser Anliegen, durch ein hohes Maß an individueller Betreuung und Begleitung, sowohl was die Karriereentwicklung aber auch die Teamdynamiken und persönlichen Umstände der Mitarbeiter angeht, Aufmerksamkeit zu zeigen und Fürsorge zu praktizieren.

Die Kooperation mit Gartner haben wir im Frühjahr 2024 beendet und nehmen die Erfahrungen und Ergebnisse aus zwei intensiven Jahren der Partnerschaft für nahezu alle unternehmerisch relevanten Themen und unsere individuellen Entscheidungen als Denkgrundlage.

Die im vorangegangenen Jahr eingeleiteten Schritte zur gesamtheitlichen Modernisierung von OTRS – unseres Unternehmens sowie der Produkte – wurden weiter fortgesetzt; die Effekte dieser Investitionen sind weitreichend spürbar.

- Die abgeschlossene Partnerschaft mit Gartner trägt in vielen Entscheidungen Früchte.
- Die Einführung von SAP hat sich erfolgreich etabliert und erleichtert die Arbeit und

Kooperation der Abteilungen maßgeblich, was zunehmend deutlicher sichtbar wird.

- Mit unseren weitreichenden Employer Branding-Maßnahmen sind wir erfolgreich und können uns im Wettbewerb um hochqualifizierte Mitarbeiter bestens behaupten.

Unsere Security-Lösung **STORM** erfreut sich weiterhin einer wachsenden Bedeutung aufgrund der aktuellen gesamtwirtschaftlichen Situation und präsentiert sich als Produkt, mit dem wir unsere Marktchancen gezielt ausdehnen können.

Mit den mittlerweile gut etablierten agilen Ansätzen insbesondere im Solution Management und damit in der **OTRS Produktgestaltung** haben wir unter anderem die sogenannten Solution Scenarios erfolgreich weiterentwickelt und ausgebaut, die sich als kompakte, schnell einsetzbare Nischenlösungen bei unseren Kunden etablieren und in ihrem Zusammenspiel die Weiterentwicklung unserer Produktlinie in Richtung eines Enterprise Service Management-Systems (ESM) abbilden können.

Diese konzertierten Maßnahmen ändern jedoch nichts an der sehr verhaltenen Nachfrage und dem damit einhergehenden sehr langen Sales Cycle.

Wir begegnen diesem, indem wir fokussierte Marketing-Kampagnen planen und durchführen, deren Erfolg deutlich messbar ist und damit auch die Conversion hin zu einem unterschriebenen Vertrag steigert. Parallel dazu haben wir unser Customer Relationship Management Team weiter ausgebaut und die Strategie für die Kundenansprache noch granularer und professioneller gestaltet. All dies auch mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz, die Prozesse nicht nur beschleunigt, sondern auch andere Perspektiven der Be- und Auswertung ermöglicht und damit unser eigenes professionelles Portfolio unterstützt und signifikant erweitert.

Als Unternehmen haben wir unseren verabschiedeten Organisationsentwicklungsplan eingehalten. Unsere CSR-Bemühungen als gesellschaftlich verantwortungsbewusstes Unternehmen haben wir weiterhin auf Umweltthemen ausgerichtet und sind darauf vorbereitet, den zukünftig notwendigen Dokumentationspflichten entsprechen zu können.

Gerade in der weltweit angestregten Situation ist es uns wichtig, weiterhin Zeichen zu setzen,

die untermauern, dass wir das Umweltgeschehen als Unternehmen auch zukünftig positiv beeinflussen wollen und können.

Unsere Flexibilität und Anpassungsfähigkeit, gepaart mit weitreichendem unternehmerischem Denken, strategischer und innovativer Kraft und einem Höchstmaß an Kreativität lässt uns immer

wieder neue Wege entdecken, mit denen wir OTRS zukunftsfähig (er)halten können.

Mitarbeiter

Die Zahl der beschäftigten Arbeitnehmer (ohne Vorstandsmitglieder) erhöhte sich von 84 (Jahresdurchschnitt 2023) auf 86 im Halbjahresdurchschnitt 2024.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Ertragslage

Das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2024 verlief erwartungsgemäß. Die Umsatzerlöse sind von TEUR 6.278 in der Vorjahresperiode auf 5.877 TEUR im ersten Halbjahr 2024 gesunken. Das entspricht einem Rückgang von rund 6,4 %.

Auch die wiederkehrenden Erlöse (Recurring Revenues), welche Jahresverträge mit Zugang zu unserer Software in verschiedenen Ausprägungen sowie Security, Software-Updates und Support beinhalten, zeigen einen geringfügigen Rückgang auf TEUR 5.581 (im ersten Halbjahr 2023: TEUR 5.606). Aufgrund des gleichzeitigen Rückgangs der übrigen Umsatzerlöse (Non-Recurring Revenues) um 56 % von TEUR 672 auf TEUR 296 stieg der Anteil der wiederkehrenden Erlöse am Gesamtumsatz auf 95 % (im ersten Halbjahr 2023: 89,3 %).

Das Volumen der stichtagsbezogen bestehenden aktiven Verträge mit wiederkehrenden Erlösen hat sich gegenüber dem 31.12.2023 von TEUR 10.736 um TEUR 80 auf TEUR 10.816 erhöht. Zum 30.06.2023 betrug das Volumen der aktiven Verträge TEUR 10.714 (Erhöhung TEUR 102). Das Vertragsvolumen stellt einen Indikator für die künftige Umsatzentwicklung dar. Die stetige Erhöhung des Vertragsvolumens indiziert 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 Skaleneffekte entstehen und sowohl Margen als auch 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 Consulting (TEUR 291; im ersten Halbjahr 2023: TEUR 667) 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.

Voraussetzung für das stetige und nachhaltige Wachstum ist die ständige Aktualisierung und Verbesserung der Software-Funktionalitäten. Daher wurden auch im ersten Halbjahr 2024 die Softwareentwicklung und -verbesserung vorangetrieben und TEUR 2.493 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.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) belief sich im ersten Halbjahr 2024 auf TEUR -406 gegenüber TEUR 83 in der Vorjahresperiode. Dabei stieg der operative Cashflow auf TEUR 606 (im ersten Halbjahr 2023: TEUR -1.489). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) betrug im ersten Halbjahr 2024 TEUR -960 gegenüber TEUR -536 der Vorjahresperiode. Der Rückgang von EBIT, EBITDA sowie Periodenergebnis ist maßgeblich durch den Umsatzrückgang und gestiegene Personalaufwendungen bedingt.

Die größte Kostenposition bilden für ein Unternehmen mit einem Schwerpunkt auf Dienstleistungen naturgemäß die Personalkosten. Diese betragen in der Berichtsperiode TEUR 4.234 (im ersten Halbjahr 2023: TEUR 3.773). Die Steigerung um 12,2 % ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass in die Einstellung von Mitarbeitern investiert wurde, die aktiv und fokussiert an der Verbesserung der Produktqualität sowie der Stärkung der Kundenbeziehungen arbeiten.

Finanz- und Vermögenslage

Die Bilanzsumme beträgt zum 30.06.2024 TEUR 10.283 (31.12.2023: TEUR 10.974) bei einem Eigenkapital von TEUR 3.130. Dies entspricht einer Eigenkapitalquote von 30,4 %. Zum 31.12.2023 betrug das Eigenkapital TEUR 3.801 bei einer Eigenkapitalquote von 34,6 %.

Infolge von Optimierungen im Working Capital, insbesondere der Verminderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen konnte ein Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von TEUR 606 (im ersten Halbjahr 2023: TEUR -1.489) erwirtschaftet werden. Infolge der sofortigen Aufwandsverrechnung von Softwareentwicklungskosten seit der Umstellung auf

agile Programmierung sind Ergebnis und operativer Cashflow um diese Entwicklungskosten gemindert. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit (TEUR -28) blieb gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode nahezu konstant.

Die Liquidität 2. Grades (Quick Ratio) entwickelte sich geringfügig zurück und beträgt 69,8 % zum 30.06.2024 gegenüber 75,9 % zum 31.12.2023. 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 30.06.2024 TEUR 5.761 und zeigen somit einen geringfügigen Anstieg gegenüber dem 31.12.2023 (TEUR 5.726). Berücksichtigt man dabei, dass diese zu keinen künftigen Mittelabflüssen führen, sondern künftigen Umsatz repräsentieren, ergibt sich zum Ende des ersten Halbjahres 2024 eine bereinigte Liquidität 2. Grades von 480,9 % gegenüber 517,8 % zum 30.06.2023 und 569,5 % zum 31.12.2023. Vor diesem Hintergrund ist die Gesellschaft hervorragend aufgestellt, um jeglichen Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können.

Nachtragsbericht

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem 30.06.2024 haben sich nicht ergeben.

Prognose-, Risiko- und Chancenbericht

Prognosebericht

Das erste Halbjahr 2024 hat sich im Hinblick auf die wirtschaftliche Situation der Märkte erwartungsgemäß entwickelt. Der bestehende Ukrainekrieg und der zusätzlich immer weiter eskalierende Nahostkonflikt zeigen ihre nachhaltige Wirkung, indem sie eine dämpfende Wirkung auf die Investitionsbereitschaft der Unternehmen entfalten.

Zusätzlich bildet Deutschland im Hinblick auf das Wachstum weiterhin das Schlusslicht der westlichen G7-Industriestaaten. Während der IWF im Januar noch ein Plus von 0,5 % erwartete, korrigierte er seine Prognose im April auf ein Mini-Wachstum von 0,2 %.

Deutschland leidet dabei stärker als andere Länder unter dem insgesamt schwachen Weltmarkt und zeigt dies insbesondere im Bereich der Industrieunternehmen, die mit hohen Energiepreisen zu kämpfen haben. Die zunehmenden grenzüberschreitenden Handelsbarrieren tragen ihr Übriges zu der herausfordernden Situation bei.

Die Unternehmen sind nach wie vor sehr zurückhaltend mit Investitionsentscheidungen und Priorisierungen bei Unternehmensentscheidungen werden mehr denn je auf den Prüfstand gestellt.

Auch das mittlerweile alles beherrschende Thema Künstliche Intelligenz wird in Deutschland eher verhalten behandelt. So kommt eine Untersuchung des Center for Financial Studies der Goethe Universität zu dem Schluss, dass sowohl auf Forschungsseite als auch bei der Transition bzw. Umsetzung von Forschungsergebnissen in die Wirtschaftswelt (hier insbesondere durch die Start-up-Szene) Deutschland eine sehr untergeordnete Rolle spielt. Mit verantwortlich dafür sind strikte und zum Teil limitierende rechtliche Regelungen zum Datenschutz oder auch der dadurch erschwerte Zugang zu Daten, die für viele KI-Start-ups eine Herausforderung darstellen.

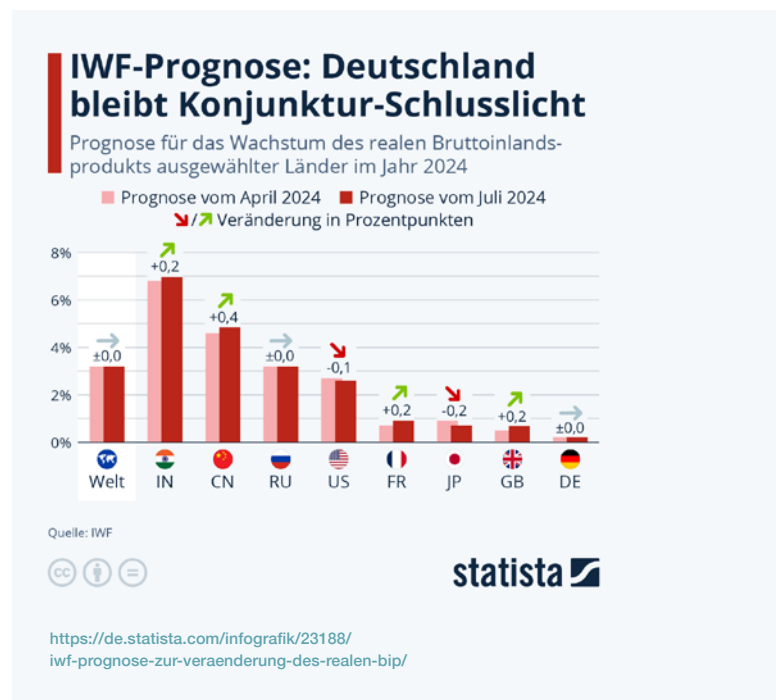
Innovation als Schlüsselbegriff für Produkte und Services, die sich vermehrt in der Cloud etablieren, ist dagegen nach wie vor ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

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.

Die flächendeckende Einführung des agilen Ansatzes in unserem Unternehmen bewährt sich und trägt zu gesteigerter Produktivität und Entwicklungsgeschwindigkeit bei. 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 bis hin zur Vertriebsstrategie solide zu gestalten und abzuwickeln.

Für das laufende Geschäftsjahr korrigiert der Vorstand seine Jahresprognose leicht nach unten. Im Geschäftsbericht für das Jahr 2023,

der am 28. Juni 2024 veröffentlicht wurde, war der Vorstand noch von einem Umsatzwachstum von rund 2 % auf etwa EUR 12,6 Mio. ausgegangen und hatte zudem ein Ergebnis (EBITDA) auf Vorjahresniveau prognostiziert. Vor dem Hintergrund des bisherigen Geschäftsverlaufs rechnet der Vorstand nun mit einem Umsatzrückgang von 1 % auf etwa EUR 12,3 Mio. Das Ergebnis (EBITDA) für 2024 wird ebenfalls leicht unter Vorjahresniveau erwartet. Im Geschäftsjahr 2025 sollen die in den Jahren 2023 und 2024 getätigten Investitionen die OTRS AG wieder auf einen nachhaltig profitablen Kurs zurückführen.

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 einzelnen Unternehmensbereiche 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 wird. 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.

Wir streben an, 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.

Die Rolling Releases haben sich mittlerweile etabliert und stellen neben der Bildung agiler Strukturen im Development einen weiteren Aspekt dar, 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 sich etablierenden Tendenzen zu Home Office, Remote Work und Telearbeit bergen überwiegend Chancen für uns und den Vertrieb unserer Lösung. Da wir virtuelles Arbeiten professionell unterstützen, können wir für viele Branchen als State of the Art-Lösung fungieren, wenn es um die Optimierung ihrer Betriebsprozesse geht. Wir sehen hier die Möglichkeit, 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 Umständen 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 stellen wir nicht nur unser Unternehmen nachhaltig auf. 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 AG auch künftig attraktiv für Absolventen und Mitarbeiter bleibt.

Oberursel, 31. Oktober 2024



André Mindermann

Vorstandsvorsitzender der OTRS AG



Christopher Kuhn

Vorstand der OTRS AG



Sabine Lüders

Vorstand der OTRS AG



Benjamin Müller

Vorstand der OTRS AG



Halbjahrestabellen

- 15 **Zwischenbilanz zum 30.06.2024**
- 17 **Gewinn- und Verlustrechnung vom 01.01.2024 bis 30.06.2024**
- 18 **Kapitalflussrechnung (indirekt) vom 01.01.2024 bis 30.06.2024**

Zwischenbilanz zum 30.06.2024

AKTIVA	30.06.2024	31.12.2023
	EUR	EUR
A. Anlagevermögen	5.264.550,13	5.778.907,10
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	1.370.247,53	1.884.090,35
1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.370.247,53	1.884.090,35
II. Sachanlagen	127.857,87	132.294,16
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	127.857,87	132.294,16
III. Finanzanlagen	3.766.444,73	3.762.522,59
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	2.763.583,24	2.763.583,24
2. Beteiligungen	0,00	2,00
3. Rückdeckungsansprüche aus Lebensversicherungen	1.002.861,49	998.937,35
B. Umlaufvermögen	4.702.827,41	5.011.624,26
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	1.287.500,43	2.174.494,11
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	947.972,45	1.642.198,00
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	242.731,33	432.902,55
3. Sonstige Vermögensgegenstände	96.796,65	99.393,56
II. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	3.415.326,98	2.837.130,15
C. Rechnungsabgrenzungsposten	135.145,37	132.725,66
D. Aktive latente Steuern	180.095,18	50.977,33
	10.282.618,09	10.974.234,35

PASSIVA	30.06.2024	31.12.2023
	EUR	EUR
A. Eigenkapital	3.130.452,27	3.801.201,82
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	1.035.289,18	1.706.038,73
B. Rückstellungen	603.184,19	372.280,90
1. Sonstige Rückstellungen	603.184,19	372.280,90
C. Verbindlichkeiten	374.781,05	507.790,38
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	186.517,98	198.679,44
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 186.517,98 (EUR 198.679,44)		
2. Sonstige Verbindlichkeiten	188.263,07	309.110,94
- davon aus Steuern EUR 173.169,27 (EUR 296.447,91)		
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 9.223,46 (EUR 8.880,54)		
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 188.263,07 (EUR 309.110,94)		
D. Rechnungsabgrenzungsposten	5.760.728,39	5.725.536,04
E. Passive latente Steuern	413.472,19	567.425,21
	10.282.618,09	10.974.234,35

Gewinn- und Verlustrechnung vom 01.01.2024 bis 30.06.2024

	30.06.2024	30.06.2023
	EUR	EUR
1. Umsatzerlöse	5.877.017,70	6.278.433,10
2. Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	0,00	1.081,10
3. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung EUR 57,94 (EUR 0,17)	363.904,44	176.488,79
4. Materialaufwand	1.223.213,53	1.351.752,63
a) Aufwendungen für bezogene Leistungen	1.223.213,53	1.351.752,63
5. Personalaufwand	4.233.563,09	3.772.530,87
a) Löhne und Gehälter	3.613.243,00	3.216.369,91
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung - davon für Altersversorgung EUR 65.631,26 (EUR 51.113,62)	620.320,09	556.160,96
6. Abschreibungen	553.572,02	619.516,35
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	553.572,02	619.516,35
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung EUR 63,05 (EUR 749,73)	1.192.041,81	1.246.728,34
8. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	3.924,14	3.902,58
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge - davon aus verbundenen Unternehmen EUR 0 (EUR 493,73)	14.699,35	493,73
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	0,00	172,50
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag - davon Aufwendungen aus der Zuführung und Auflösung latenter Steuern EUR 0 (EUR 0) - davon Erträge aus der Zuführung und Auflösung latenter Steuern EUR 283.070,87 (EUR 174.180,34)	-274.432,27	-156.067,76
12. Ergebnis nach Steuern	-668.412,55	-374.233,63
13. Sonstige Steuern	2.337,00	5.525,00
14. Periodenergebnis	-670.749,55	-379.758,63
15. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	1.706.038,73	2.976.803,49
16. Bilanzgewinn	1.035.289,18	2.597.044,86

Kapitalflussrechnung (indirekt) vom 01.01.2024 bis 30.06.2024

	30.06.2024	30.06.2023
	EUR	EUR
Periodenergebnis	-670.749,55	-379.758,63
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	553.572,02	619.516,35
+ Zunahme der Rückstellungen	230.903,29	-58.407,67
- Zunahme der Vorräte	0,00	1.081,10
+ Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	694.225,55	632.980,70
+ Abnahme anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	199.957,70	-249.898,62
- Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.161,46	29.902,35
- Abnahme anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	85.655,52	1.378.800,75
- Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	1.275,34	0,00
+ Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	782,59	0,00
- Zinserträge	18.623,49	4.396,31
+ Zinsaufwendungen	0,00	172,50
- Ertragsteuerertrag	285.131,17	174.180,34
+ Ertragsteueraufwand	10.698,90	18.112,58
Ertragsteueraufwand/-ertrag	274.432,27	156.067,76
Korrektur um nicht zahlungswirksame Vorgänge	-285.131,17	-639.202,06
+/- Ertragsteuerzahlungen	-10.698,90	-483.134,30
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	605.844,62	-1.488.777,94
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	1.567,83	0,00
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	43.914,97	25.809,86
- Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	3.924,14	3.902,58
+ Erhaltene Zinsen	18.623,49	4.396,31
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-27.647,79	-25.316,13
- Gezahlte Zinsen	0,00	172,50
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0,00	-172,50
+ Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Summe der Cashflows)	578.196,83	-1.514.266,57
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	2.837.130,15	4.264.598,38
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	3.415.326,98	2.750.331,81



Verkürzter Anhang

Verkürzter Anhang zum Halbjahresbericht zum 30. Juni 2024

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 31.12.2023 gelesen werden.

Die in dem vorliegenden Halbjahresabschluss zum 30.06.2024 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze entsprechen denen des Jahresabschlusses zum 31.12.2023, die dort detailliert beschrieben wurden.

Wesentliche Änderungen hinsichtlich der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gegenüber dem Jahresabschluss zum 31.12.2023 haben sich nicht ergeben.

Oberursel, 31. Oktober 2024



André Mindermann

Vorstandsvorsitzender der OTRS AG



Christopher Kuhn

Vorstand der OTRS AG



Sabine Lüders

Vorstand der OTRS AG



Benjamin Müller

Vorstand der OTRS AG

Impressum

OTRS AG

Zimmersmühlenweg 11
61440 Oberursel
T: +49 6172 6819 8832
E: investor-relations@otrs.com
I: <https://corporate.otrs.com>

Redaktion und Design

Gestaltung: Daniel Kaspar
Texte: Sabine Lüders

IR-Agentur

CROSS ALLIANCE communication GmbH
Susan Hoffmeister
T: +49 89 12509 0330
E: sh@crossalliance.de



OTRS AG

Zimmersmühlenweg 11
61440 Oberursel

investor-relations@otrs.com
corporate.otrs.com