

EASY SOFTWARE AG

Geschäftsjahr 2025 und Erkenntnisse aus der Hauptversammlung 2026

Kennzahl	2024	2025	Veränderung
Umsatz	62,7 Mio. €	63,2 Mio. €	+0,7%
EBITDA berichtet	8,6 Mio. €	11,8 Mio. €	+37,5%
EBITDA-Marge	13,7 %	18,7 %	+5,0PP
Wiederkehrende Umsätze	43,7 Mio. €	44,7 Mio. €	+2,3%
Vertraglich abgesicherter Umsatzanteil	69,7%	70,8%	+1,1PP

Quellen: Finanzbericht 2025; Angaben des Managements auf der Hauptversammlung 2026. Rundungsdifferenzen möglich.

TIGRIS VIEW 2025 war vor allem ein Jahr der Ergebnisverbesserung. Trotz nahezu stabilem Umsatz stieg das EBITDA um 37,5%. Nach Bereinigung der als einmalig bezeichneten ERP-Implementierungskosten sowie weiterer Einmaleffekte läge die operative Ergebniskraft rechnerisch noch deutlich höher.

Investment-Perspektive

EASY verbindet einen hohen Anteil planbarer Erlöse mit wachsender Profitabilität und zusätzlichen Optionen durch Cloud, KI und M&A. Gleichzeitig besitzt die Beteiligung eine strategische Komponente: Battery Ventures hält über die conrizon AG aktuell rund 81,8% und dürfte unseres Erachtens anstreben, die Beteiligung auf mehr als 90% auszubauen, um einen Squeeze-out umzusetzen. Angesichts der in der Natur liegenden Geschäftstätigkeit einer Private-Equity Gesellschaft gewinnt nach inzwischen sechs Jahren Haltedauer auch ein möglicher Exit zunehmend an Relevanz.

Für den Tigris Small & Micro Cap Growth Fund ist EASY seit Fondsaufgabe ein langfristiges Kerninvestment und inzwischen eine Top-5-Position. Die Wertentwicklung wurde bislang nicht durch starkes organisches Wachstum getragen, sondern vor allem durch die steigende Qualität und Profitabilität des Geschäfts. Mit ~71% vertraglich abgesicherten Umsätzen, einer EBITDA-Marge von 18,7% und einem bereinigten EBITDA Level 1 von 15,61 Mio. € besitzt EASY eine deutlich robustere Ergebnisbasis als noch zu Beginn unseres Investments. Zum Vergleich: 2020 beliefen sich die wiederkehrenden Umsätze auf 58,5% und die EBITDA-Marge betrug 13,7%.

Der nächste operative Entwicklungsschritt liegt in der Verbindung von Bestandsstärke und Wachstum. Cloud- und SaaS-Angebote erhöhen die Planbarkeit, während KI den Wert der bereits archivierten und strukturierten Kundendaten steigern kann. Gleichzeitig erweitern PROXESS, friendWorks und Henrichsen4easy die Gruppe um zusätzliche Kunden, SAP-Kompetenz und Consultingkapazitäten. Gelingt es, diese Bausteine in positives organisches ARR-Wachstum und eine höhere Cash-Generierung zu übersetzen, sollte die fundamentale Entwicklung auch über die bisherige Margenverbesserung hinausgehen.

Die nachfolgende EBITDA-Adjustierung ist eine eigene analytische Rechnung und keine vom Unternehmen berichtete HGB-Kennzahl.

Anlass und Einordnung

EASY SOFTWARE gehört seit Auflage des Tigris Small & Micro Cap Growth Fund zum Portfolio und ist heute eine der fünf größten Fondspositionen. Seit der Fortführung unseres Investments innerhalb des Fonds im Mai 2021 erhöhte sich der Aktienkurs von rund 13€ auf aktuell etwa 19€. Neben der Kursentwicklung war für uns vor allem entscheidend, dass sich das operative Profil des Unternehmens sichtbar verbessert hat: Der Anteil wiederkehrender Erlöse ist hoch, die Profitabilität steigt und durch Cloud, künstliche Intelligenz sowie gezielte Zukäufe eröffnen sich zusätzliche Wachstumspfade.

Seit Battery Ventures im Sommer 2020 über die conrizon AG die Mehrheit übernommen hat, ist die laufende Informationslage für Minderheitsaktionäre deutlich eingeschränkter. Wesentliche Einblicke ergeben sich vor allem aus dem jährlichen Geschäftsbericht sowie aus den Antworten des Managements auf der Hauptversammlung. Aus diesem Grund nehmen wir jedes Jahr persönlich an der Hauptversammlung in Essen teil. Das vorliegende Update verbindet die testierten Zahlen des Geschäftsjahres 2025 mit den zusätzlichen operativen Angaben aus der Hauptversammlung vom 2. Juli 2026.

PORTFOLIO-KONTEXT Seit Fondsaufgabe investiert | Kursentwicklung ca. 13€ auf rund 19€ | aktuell Top-5-Position im Fonds

Strategische Perspektive

Battery Ventures bzw. die conrizon AG hält derzeit rund 81,8% der EASY-Aktien und ist nach unserer Wahrnehmung grundsätzlich bestrebt, die Beteiligung auf mehr als 90% zu erhöhen. Eine solche Schwelle würde den strategischen Handlungsspielraum des Mehrheitsaktionärs erweitern. Für die verbleibenden Minderheitsaktionäre ist die Entwicklung deshalb sowohl operativ als auch gesellschaftsrechtlich relevant.

Hinzu kommt die typische Haltedauer eines Private-Equity-Investments. Nach sechs Jahren seit dem Einstieg im Sommer 2020 nähert sich Battery Ventures dem Zeitraum, in dem bei vielen Beteiligungen ein Exit geprüft wird. Übliche Haltedauern von etwa fünf bis acht Jahren sind keine Garantie für eine Transaktion, machen das Thema aber zu einem plausiblen mittelfristigen Katalysator. Denkbar wären grundsätzlich ein Verkauf an einen strategischen Käufer, eine Weitergabe an einen Finanzinvestor oder eine weitere Konsolidierung der Eigentümerstruktur.

Warum das operative Bild positiv bleibt

Die Investmentthese hängt nicht allein an einem möglichen Exit. EASY hat 2025 gezeigt, dass sich Ergebnis und Marge auch in einem anspruchsvollen Marktumfeld deutlich verbessern lassen. Die zentrale operative Aufgabe besteht nun darin, die stärkere Kostenbasis, die hohe Kundenbindung und die hinzugewonnene SAP- und Consulting-Kompetenz in organisches ARR-Wachstum zu übersetzen.

1. Finanzielle Entwicklung 2025

Kennzahl	2024	2025	Δ absolut	Δ in %
Umsatzerlöse	62,75	63,16	+0,41	+0,7%
Materialaufwand	14,54	13,99	-0,55	-3,8%
Personalaufwand	27,56	26,03	-1,53	-5,5%
Sonst. betr. Aufwendungen	12,69	12,01	-0,68	-5,3%
EBITDA	8,60	11,83	+3,23	+37,5%
EBIT	3,97	8,03	+4,06	ca. +100%
Operativer Cashflow	9,16	8,51	-0,65	-7,1%
Free Cashflow	9,32	9,18	-0,14	-1,5%

Angaben in Mio. €, soweit nicht anders bezeichnet. Quelle: Konzernabschluss und Lagebericht 2025.

Ergebnistreiber

Die Ergebnisverbesserung beruhte auf mehreren Faktoren. Die Materialaufwandsquote sank von 23,2 % auf 22,2 %. Bei steigenden Lizenzumsätzen gingen die bezogenen Softwareleistungen zurück; nach Aussage des Vorstands wirkten bessere Einkaufskonditionen und ein höherer Anteil eigener Produkte. Gleichzeitig verringerte sich der Personalaufwand um 1,5 Mio. € auf 26,0 Mio. €, wodurch die Personalaufwandsquote von 43,9% auf 41,2% zurückging.

Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken um 0,7 Mio. €, obwohl Shared Services und Forderungsaufwendungen deutlich zunahmen. Ausschlaggebend waren dabei Einsparungen über zahlreiche Aufwandspositionen hinweg. Der operative Cashflow erreichte 8,5 Mio. € bzw. rund 72% des berichteten EBITDA und unterstreicht damit die grundsätzliche Cash-Generierung des Geschäftsmodells.

Positiver Befund Der Ergebnissprung ist nicht ausschließlich eine Funktion des Umsatzwachstums. Er reflektiert eine breitere Effizienzsteigerung über Material-, Personal- und sonstige Aufwendungen.

2. Umsatzmix und Qualität der Erlöse

Umsatzart	2024 [in Mio. €]	2025 [in Mio. €]	Wachstum	Anteil 2025
Softwarepflege	37,56	38,13	+1,5%	60,4%
Dienstleistungen	11,19	10,21	-8,7%	16,2%
Cloud/Miete	6,15	6,59	+7,2%	10,4%
Softwareverkauf	7,66	8,13	+6,2%	12,9%
Hardware/Sonstige	0,19	0,10	-49,2%	0,2%
Gesamt	62,75	63,16	+0,7%	100,0%

Quelle: Konzernanhang 2025. Anteil Softwarepflege aus exakten Beträgen.

Wiederkehrende Umsätze

Kennzahl	2024	2025	Einordnung
Wartung + Cloud/Miete	43,71 Mio. €	44,72 Mio. €	2025 ca. 70,8% des Umsatzes
ARR per 31.12.	43,5 Mio. €	43,7 Mio. €	2025: 37,0 Mio. € Kern + 6,7 Mio. € PROXESS/HABEL
New ARR	1,2 Mio. €	0,9 Mio. €	Neu gewonnener ARR
Net New ARR	-0,3 Mio. €	-0,9 Mio. €	Churn überstieg Neugeschäft

Quelle: Finanzbericht 2025 und Antworten des Vorstands auf der HV 2026.

Cloud/Miete war mit einem Plus von 7,2% die am stärksten wachsende wiederkehrende Umsatzart. Für 2026 plant das Management 9,1 Mio. € Cloud-Umsatz, davon 1,7 Mio. € aus friendWorks. Der Rückgang im Dienstleistungsgeschäft war laut Vorstand marktbedingt, weil Kunden Projekte verschoben oder Investitionen zurückhielten. Im ersten Quartal 2026 zeigte sich laut Managementaussagen auf der Hauptversammlung mit der besten Auslastung seit sechs Quartalen bereits eine Erholung.

Positiv entwickelte sich zudem die Kundenbasis: 277 direkte Neukunden sowie mehr als 830 Kunden innerhalb einer OEM-Partnerschaft wurden 2025 gewonnen. Der Net Promoter Score stieg per Dezember deutlich von 42,4 auf 56,1. Diese höhere Kundenzufriedenheit kann perspektivisch Churn reduzieren und Cross-Selling erleichtern.

3. EBITDA-Überleitung und Bereinigung

Methodik Add-backs werden nur dort vorgenommen, wo ein Betrag quantifiziert und sein Einmalcharakter plausibel belegt ist. Laufende oder lediglich gestiegene Kosten werden nicht automatisch eliminiert.

Überleitung 2025	Mio. €	Marge	Begründung
Berichtetes Konzern-EBITDA	11,83	18,7 %	HGB-Konzernabschluss
+ ERP-Implementierungskosten	2,976	4,71PP	Auf HV als Einmalaufwand bezeichnet
+ Abfindungen	0,382	0,60PP	wiederkehrend in beiden Jahren
+ Mehrbelastung Wertberichtigungen / Forderungsverluste ggü. 2024	0,419	0,77PP	Sensitivität; nicht vollständig als einmalig bestätigt
Bereinigtes EBITDA [Level 1]	15,61	24,7%	Operative Bereinigungen
Shared Services	1,191	1,89PP	ausgelagerte laufende Funktionen
Bereinigtes EBITDA [Level 2]	16,08	26,6%	Bereinigungen auf Ebene der Muttergesellschaft conrizon AG

Eigene Berechnung. ERP-Angabe aus der HV: 2,976 Mio. € Implementierungsaufwand mit Einmalcharakter plus 0,307 Mio. € laufende Betriebskosten. Forderungsaufwand 2025: 0,485 Mio. €; 2024: 0,066 Mio. €.

Was nicht bereinigt wurde

Position	2024	2025	Behandlung
ERP-Betriebskosten	n. a.	0,307 Mio. €	Laufender Aufwand; kein Add-back
Abschluss- / Prüfungskosten	0,210 Mio. €	0,317 Mio. €	Keine Quantifizierung des Sonderanteils
Vertriebsprovisionen	0,035 Mio. €	0,270 Mio. €	Umsatzbezogen; kein Add-back

Quelle: Konzernanhang 2025 und HV-Antworten.

Einordnung der EBITDA-Bereinigung

Das berichtete Konzern-EBITDA von 11,834 Mio. € stellt bereits eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahreswert von 8,604 Mio. € dar. Die EBITDA-Marge stieg von 13,7% auf 18,7%, obwohl EASY 2025 weiterhin erhebliche Kosten aus der ERP-Transformation getragen hat. Die Bereinigung soll daher nicht das berichtete Ergebnis ersetzen, sondern sichtbar machen, welche operative Ergebniskraft das bestehende Geschäft nach dem Auslaufen klar identifizierbarer Sonderbelastungen entwickeln könnte.

Level 1 umfasst drei klar abgrenzbare Belastungen. Erstens werden die auf der Hauptversammlung als einmalig bezeichneten ERP-Implementierungskosten von 2,976 Mio. € hinzugerechnet. Zweitens werden die 2025 angefallenen Abfindungen von 0,382 Mio. € bereinigt, da für 2026 keine weiteren Abfindungen geplant sind. Drittens wird bei Wertberichtigungen und Forderungsverlusten ausschließlich die Mehrbelastung von 0,419 Mio. € gegenüber dem Vorjahresniveau angesetzt. Ausgehend vom berichteten EBITDA ergibt sich damit ein bereinigtes EBITDA Level 1 von 15,61 Mio. € bzw. eine Marge von 24,7%.

Die laufenden ERP-Betriebskosten von 0,307 Mio. € bleiben vollständig im Ergebnis. Damit wird weiterhin zwischen der einmaligen Implementierung und dem dauerhaften Betrieb des neuen Systems unterschieden. Auch Abschluss- und Prüfungskosten sowie Vertriebsprovisionen werden nicht bereinigt. Bei den Prüfungskosten ist der konkrete Sonderanteil nicht belastbar quantifiziert; die höhere Vertriebsprovision steht unmittelbar mit einem größeren Lizenzverkauf in Verbindung und ist damit wirtschaftlich umsatzbezogen.

Level 2: zusätzliche Bereinigung der Shared Services

In Level 2 werden zusätzlich die Shared-Services-Aufwendungen von 1,191 Mio. € vollständig bereinigt. Die Position stieg gegenüber 2024 um mehr als 1 Mio. € und betrifft im Wesentlichen zentral gebündelte Leistungen der conrizon AG aus Finance, Controlling, Human Resources und Legal. Die Hinzurechnung trägt dem Umstand Rechnung, dass Umfang, Verrechnung und nachhaltiges Kostenniveau dieser konzernintern erbrachten Leistungen für außenstehende Minderheitsaktionäre nur eingeschränkt nachvollziehbar sind.

Nach dieser zusätzlichen Anpassung erhöht sich das bereinigte EBITDA Level 2 auf 16,80 Mio. €; dies entspricht einer rechnerischen EBITDA-Marge von 26,6%. Level 2 ist damit die weiter gefasste Betrachtung der operativen Ertragskraft. Sie sollte nicht als kurzfristig automatisch erreichbares Ergebnis verstanden werden, sondern als Transparenzrechnung für das Ergebnis vor den vollständig herausgerechneten Shared Services.

TIGRIS VIEW Level 1 zeigt mit 15,61 Mio. € EBITDA die um operative Sonderbelastungen bereinigte Ertragskraft. Level 2 erweitert diese Sicht um die vollständigen Shared Services und führt zu 16,80 Mio. €. Die Bandbreite macht sichtbar, dass EASY bereits heute eine deutlich höhere Ergebnisbasis besitzt, als das berichtete EBITDA allein erkennen lässt.

4. Sonder- und Kosteneffekte im Detail

Position	2024	2025	Δ	Analytische Einordnung
ERP-Implementierung	1,750	2,976	+1,226	Einmalcharakter; Kern-Add-back
ERP-Betriebskosten	n. a.	0,307	n. a.	Laufend; 2026 geplant 0,375 Mio. €
Shared Services	0,156	1,191	+1,035	Finance, Controlling, HR, Legal an conrizon ausgelagert
Wertberichtigungen / Forderungs-verluste	0,066	0,485	+0,419	Wenige konkrete Einzelfälle; erhöhte EWB
Abschluss-/Prüfungskosten	0,210	0,317	+0,107	PROXESS- / ERP-Sondereffekte; Normalisierung erwartet
Vertriebsprovisionen	0,035	0,270	+0,235	Größerer provisionspflichtiger Lizenzverkauf
Abfindungen	0,484	0,382	-0,102	Keine Abfindungen für 2026 geplant

Angaben in Mio. €. Quellen: Konzernanhang 2025 und Antworten auf der HV 2026.

ERP-Ausblick 2026

Für die noch anstehende Migration von PROXESS wurden 1,0 Mio. € Einmalaufwand und 0,375 Mio. € laufende Betriebskosten genannt. Insgesamt plant das Management 2026 mit Einmaleffekten von 1,4 Mio. €. Neben dem ERP-Thema entfallen 0,4 Mio. € auf Recruiting, IT-Security, Rechtsberatung sowie Instandhaltung und Renovierung bei PROXESS. Das EBITDA-Ziel von 13,8 Mio. € enthält damit weiterhin Transformationskosten und ist nicht mit einem vollständig normalisierten Ergebnis gleichzusetzen.

Forderungsqualität

Die Einzelwertberichtigung stieg von 0,124 Mio. € auf 0,469 Mio. € bzw. von 2,9% auf rund 9,0% der Bruttoforderungen. Gleichzeitig erhöhten sich die Bruttoforderungen aus Lieferungen und Leistungen von 4,209 Mio. € auf 5,194 Mio. €. Nach Einzel- und Pauschalwertberichtigungen verblieben Forderungen von 4,661 Mio. €.

Positiver Kontext Trotz dieser Belastungen sank der Gesamtbetrag der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 0,7 Mio. €. Die operative Verbesserung war somit stark genug, um mehrere gegenläufige Kosteneffekte zu absorbieren.

5. Aktuelles Geschäft und Ausblick 2026

Kennzahl	5M 2025	5M 2026	Veränderung / Einordnung
Umsatz	26,3 Mio. €	28,3 Mio. €	+7,6%
EBITDA	5,8 Mio. €	5,0 Mio. €	-13,8%
Softwarelizenzen	3,6 Mio. €	2,6 Mio. €	-27,8%
Cloud inkl. SaaS	3,0 Mio. €	3,3 Mio. €	+10,0%
ARR	43,0 Mio. €	43,7 Mio. €	+1,6%; ohne friendWorks

Quelle: Angaben des Vorstands auf der HV 2026. Umsatz und EBITDA enthalten friendWorks; ARR noch ohne friendWorks. Anorganischer Umsatzbeitrag friendWorks: 2,2 Mio. € in 5M 2026.

Die Entwicklung in den ersten fünf Monaten 2026 zeigt zunächst ein solides Umsatzwachstum von 7,6 %. Dieses ist allerdings weitgehend anorganisch geprägt: friendWorks steuerte nach Angaben des Managements rund 2,2 Mio. € bei. Ohne diesen Beitrag hätte der Umsatz mit etwa 26,1 Mio. € leicht unter dem Vorjahreswert von 26,3 Mio. € gelegen. Für die zweite Jahreshälfte bleibt daher entscheidend, dass sich neben den Zukäufen auch das Kerngeschäft stabilisiert und wieder stärker zum Wachstum beiträgt.

Der Umsatzmix entwickelt sich dabei grundsätzlich in die gewünschte Richtung. Cloud- und SaaS-Erlöse stiegen um 10%, während die volatilen Softwarelizenzen aufgrund eines Lizenzgeschäfts im Vorjahr um knapp 28% zurückgingen. Kurzfristig belastet diese Verschiebung Umsatz und Ergebnis, weil Lizenzverkäufe bei Vertragsabschluss einen höheren unmittelbaren Ergebnisbeitrag liefern. Langfristig erhöht ein größerer Anteil wiederkehrender Miet- und Subskriptionserlöse jedoch die Planbarkeit, Kundenbindung und Bewertungsqualität des Geschäftsmodells.

Das EBITDA lag nach fünf Monaten mit 5,0 Mio. € unter dem Vorjahreswert von 5,8 Mio. €. Neben dem schwächeren Lizenzmix wirken 2026 erneut Transformations- und Integrationskosten. Um das Jahresziel von 13,8 Mio. € zu erreichen, müsste EASY in den verbleibenden sieben Monaten noch rund 8,8 Mio. € EBITDA erwirtschaften. Das setzt eine stärkere zweite Jahreshälfte, eine bessere Auslastung im Consulting sowie planmäßige Beiträge von friendWorks und Henrichsen4easy voraus. Positiv ist, dass das Management diese Prognose auf der Hauptversammlung bestätigte und im Dienstleistungsgeschäft bereits eine verbesserte Auslastung beobachtete.

Managementplanung 2026	Wert	Hinweis
Konzernumsatz inkl. friendWorks	70,5 Mio. €	genannte Bandbreite 68–72 Mio. €
Konzern-EBITDA	13,8 Mio. €	inklusive geplanter Einmaleffekte
Cloud-Umsatz	9,1 Mio. €	Gruppenplanung, davon 1,7 Mio. € friendWorks
Lizenzerlöse	7,1 Mio. €	Gruppenplanung
Henrichsen4easy Umsatz	14,7 Mio. €	Plan im Einzelabschluss, ohne Konsolidierungseffekte
Henrichsen4easy EBITDA	2,98 Mio. €	Plan im Einzelabschluss

Quelle: HV 2026. Henrichsen4easy wird seit 3. Juni 2026 vollkonsolidiert; Kaufpreis und PPA noch nicht veröffentlicht.

M&A als Wachstumshebel

Die Vollübernahme von friendWorks wirkt wirtschaftlich seit dem 1. Januar 2026. Der Kaufpreis für die restlichen 48% belief sich auf rund 6,0 Mio. € zuzüglich Nebenkosten. Für 2026 sind 7,1 Mio. € Umsatz und 1,3 Mio. € EBITDA geplant. Bis 2028 sind innerhalb des EBIT weitere Potenziale von 0,4 Mio. € identifiziert worden. Henrichsen4easy stärkt zusätzlich SAP-Kompetenz, Consulting und Vertrieb. Da mit beiden Gesellschaften zwei der wichtigsten bisherigen Vertriebspartner Teil der Gruppe wurden, kann künftig ein größerer Anteil der Wertschöpfung im Konzern verbleiben. Das Management sieht entsprechende Synergien, hat diese wegen des frühen Integrationsstands aber noch nicht quantifiziert. Da es sich bei friendWorks und Henrichsen4easy um bisherige Vertriebspartner handelt, muss jedoch berücksichtigt werden, dass aufgrund der zukünftigen Konzernzugehörigkeit das bisherige Einkaufsvolumen der Vertriebspartner nicht mehr als Umsatz ausgewiesen werden kann und damit den anorganischen Umsatzbeitrag reduziert. Das Ergebnis ist davon hingegen unberührt. Neben dem organischen Wachstum folgen Übernahmen folgen dem Ziel des Managements, den Umsatz der Gruppe perspektivisch auf eine Größenordnung von 100 Mio. € zu steigern. Dies dürfte auch mit Blick auf einen potenziellen Exit eine kritische Umsatzgröße darstellen.

Bisherige Transaktionshistorie

Jahr / Ziel	Erwerber und Einordnung	Größe zum Erwerb	Strategische Logik
2023 – PROXESS-Gruppe	EASY SOFTWARE; Erwerb von 100% der PROXESS Holding	10–11 Mio. € Umsatz; Transaktionsvolumen im niedrigen zweistelligen Mio.-€-Bereich	DMS-Marktanteil, Branchenkompetenz und rund 2.800 Kunden; HABEL war Teil der Gruppe
2025 – Portal Systems AG	conrizon AG; keine vollkonsolidierte EASY-Tochter	ca. 7 Mio. € Umsatz, 60 Mitarbeitende und mehr als 300 Kunden	Shareflex ergänzt Microsoft-365-/SharePoint-Kompetenz und das Cloud-Portfolio
2026 – friendWorks GmbH	EASY SOFTWARE Deutschland; Erwerb der restlichen 48% und Vollkonsolidierung	Kaufpreis 6,029 Mio. € zzgl. ca. 0,3 Mio. € Nebenkosten; 2025: 7,1 Mio. € Umsatz und 1,0 Mio. € EBITDA	SAP-Know-how, Consulting und Projektgeschäft; bisheriger wichtiger Vertriebspartner wird vollständig integriert
2026 – Henrichsen4easy GmbH	EASY SOFTWARE Deutschland; Vollkonsolidierung seit 3. Juni 2026	Kaufpreis nicht veröffentlicht; Plan 2026: 14,7 Mio. € Umsatz und 2,98 Mio. € EBITDA	Stärkung von SAP, Consulting und Vertrieb sowie Zugang zu Mittelstand, öffentlicher Hand und Versorgern

Quellen: Unternehmensmeldungen von EASY SOFTWARE und conrizon, Finanzbericht 2025 sowie HV-Antworten 2026. Portal Systems gehört zur übergeordneten conrizon-Gruppe, nicht zum Konsolidierungskreis der EASY SOFTWARE AG. HABEL ist Bestandteil der PROXESS-Transaktion und kein separater Erwerb.

Die Historie zeigt eine klare strategische Linie. Während Apinauten 2018 – noch vor Übernahme durch Battery Ventures - den technologischen Zugang zu Cloud- und Plattformlösungen stärken sollte, verbreiterte PROXESS das klassische DMS-Geschäft um zusätzliche Branchen, Produkte und Kunden. Portal Systems ergänzte auf Ebene der Mehrheitsaktionärin die Microsoft-365- und SharePoint-Kompetenz. friendWorks und Henrichsen4easy verschieben den Schwerpunkt nun stärker in Richtung Consulting, SAP-Integration und direkte Kundennähe.

6. Marktposition, Kunden und Partner

Breite Kundenbasis bei begrenzter Konzentration

EASY verfügt über eine breit diversifizierte Kundenbasis aus Unternehmen und öffentlichen Institutionen. Nach Angaben auf der Hauptversammlung entfielen auf die zehn größten Kunden im Direktgeschäft zusammen rund 17% des Umsatzes. Damit ist eine gewisse Konzentration vorhanden, sie erscheint im Verhältnis zur Größe der Gruppe jedoch überschaubar. Zu den fünf größten Kunden zählen Schwarz Digits, Pledoc, BGZ Gesellschaft für Zwischenlagerung, Österreichische Post und das katholische Hilfswerk missio.

Ein wichtiger Bestandteil der installierten Basis sind Lösungen mit Komponenten von Otris. Insgesamt nutzen 3.278 direkte EASY-Kunden entsprechende Bestandteile. Im Jahr 2025 bezog EASY Leistungen im Umfang von 6,2 Mio. € von Otris, davon rund 4,3 Mio. € Wartungsgebühren. Anfang 2026 wurde ein neuer langfristiger Kooperationsvertrag geschlossen. Die enge Zusammenarbeit sichert Produktkontinuität, schafft zugleich aber eine relevante Lieferantenabhängigkeit.

Strukturmerkmal	Angabe aus der HV	Analytische Einordnung
Top-10-Kunden	17% des Direktgeschäfts	Begrenzte Einzelkundenkonzentration
Otris-Komponenten	3.278 direkte Kunden	Hohe Bedeutung innerhalb der installierten Basis
Leistungsbezug Otris 2025	6,2 Mio. €	Davon 4,3 Mio. € Wartungsgebühren
Fünf Hauptlieferanten	>80% des Wareneinsatzes	Otris, Iriz, XSuite, Insiders und friendWorks

Quelle: Antworten des Managements auf der Hauptversammlung 2026. Schreibweisen einzelner Unternehmensnamen gemäß HV-Notizen.

Migration und Regionen

Beim Übergang auf neuere Produktgenerationen verfolgt EASY inzwischen einen pragmatischeren Ansatz. Forcierte Migrationen werden zurückgenommen, nachdem das Management einen Zusammenhang mit erhöhtem Churn festgestellt hatte. Kunden sollen nicht zu einem Wechsel gezwungen werden. Das kann die kurzfristige Migration in Cloud- und Subskriptionsmodelle verlangsamen, schützt aber die Kundenbeziehung und damit den Wartungsbestand.

Der geografische Schwerpunkt bleibt klar im deutschsprachigen Raum. In den USA konzentriert sich EASY auf die Pflege des profitablen Bestandsgeschäfts und betreibt derzeit kein nennenswertes Neugeschäft. In Großbritannien werden sowohl Bestands- als auch Neukunden betreut, allerdings mit geringerer Dynamik als im DACH-Markt. Beide Auslandsmärkte wurden auf der HV als hochprofitabel bezeichnet.

TIGRIS VIEW Die Marktposition wird weniger durch aggressives internationales Wachstum als durch die Tiefe der installierten Basis, ERP-Integrationen und langjährige Partnerbeziehungen geprägt. Für die Bewertung sind deshalb Churn, Partnerkonditionen und Cross-Selling wichtiger als reine Neukundenzahlen.

7. Chancen, Katalysatoren und Beobachtungspunkte

Strukturelle Chancen

Treiber	Potenzial	Messbare Indikatoren
Cloud / SaaS	Planbarere Erlöse, höhere Skalierbarkeit, geringere Abhängigkeit vom Lizenzgeschäft	Cloud-Wachstum, ARR, Anteil wiederkehrender Erlöse
KI in Archiv und Prozessen	Intelligenter Zugriff auf revisionssichere Daten; automatisierte Extraktion; neue Preismodelle	Produkt-Rollouts, Nutzung, zusätzlicher ARR
SAP und Partnernetz	Cross-Selling über friendWorks/Henrichsen4easy; OEM- und ERP-Partnerschaften	Neukunden, Projektpipeline, Consulting-Auslastung
Operativer Hebel	Effizienzmaßnahmen und Abschluss der ERP-Transformation	EBITDA-Marge, Cash Conversion, Einmaleffekte
Kundenzufriedenheit	NPS-Anstieg kann Churn senken und Upselling erleichtern	NPS, Churn, Net New ARR

Beobachtungspunkte für die nächsten Berichte

Der wichtigste operative Gradmesser bleibt das organische Wachstum. Der Net New ARR war 2025 mit –0,92 Mio. € negativ. Entscheidend ist daher, ob sich der verbesserte Churn-Ausblick 2026 in positivem organischem ARR niederschlägt. Zugleich wird die Entwicklung der ERP-, Prüfungs- und Forderungskosten zeigen, wie viel des bereinigten Ergebnispotenzials tatsächlich in das berichtete EBITDA übergeht.

Bei den Zukäufen standen die Purchase Price Allocations und daraus folgende Abschreibungen zur Hauptversammlung noch aus. Auch die Ausleihungen, Garantien und Shared Services mit der conrizon AG bleiben für Minderheitsaktionäre relevante Transparenzthemen. Sie ändern jedoch nichts am positiven operativen Trend, sondern sind Teil einer vollständigen Bewertung der Beteiligung.

Gesamturteil EASY SOFTWARE hat 2025 eine deutliche Ergebnisverbesserung erreicht und besitzt mit Cloud, KI und der erweiterten SAP-Kompetenz mehrere realistische Wachstumspfade. Die Kernfrage für die nächste Phase lautet, ob aus der verbesserten Kostenbasis und den Zukäufen nachhaltig positives organisches ARR-Wachstum entsteht.

Rechtliche Hinweise

Dies ist eine Marketing-Anzeige.

Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des Tigris Small & Micro Cap Growth Fund [https://fondswelt.hansainvest.com/uploads/documents/verkaufsprospekt/VKP_Tigris_Small_MicroCap_Growth_01_01_2023.pdf], das Basisinformationsblatt [<https://fondswelt.hansainvest.com/de/fonds/details/1491>] und das Factsheet [https://fondswelt.hansainvest.com/uploads/documents/fs_retail/HI_DE000A2QDSH1_retail_2023_08_11_de.pdf], bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Die Anlageberatung (§ 2 Abs. 2 Nr. 4 WpIG) erbringen wir als vertraglich gebundener Vermittler gemäß § 3 Abs. 2 WpIG ausschließlich für Rechnung und unter der Haftung der NFS Netfonds Financial Service GmbH, Heidenkampsweg 73, 20097 Hamburg (NFS).

Dies ist eine Marketingmitteilung. Sie dient ausschließlich Informationszwecken und stellt weder eine individuelle Anlageempfehlung noch ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Bitte lesen Sie vor einer Anlageentscheidung die verbindlichen Verkaufsdokumente, die Ihnen Ihr Berater oder der jeweilige Emittent auf Anfrage zur Verfügung stellt.

Frühere Wertentwicklungen lassen nicht auf zukünftige Renditen schließen. Wertpapiergeschäfte sind grundsätzlich mit Risiken, insbesondere dem Risiko des Totalverlustes des eingesetzten Kapitals, behaftet.

Diese Marketingmitteilung unterliegt nicht den regulatorischen Anforderungen, welche die Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen/Anlagestrategieempfehlungen sowie das Verbot des Handels vor der Veröffentlichung der Anlageempfehlung/Anlagestrategieempfehlung vorschreiben.

Herausgeber: Tigris Capital GmbH, Oskar-von-Miller-Ring 20, 80333 München

Datum: 13. August 2026

Primärquellen: EASY SOFTWARE AG Finanzbericht 2025; persönliche Notizen von der Hauptversammlung am 2. Juli 2026; Fragenkatalog und protokollierte Antworten der Hauptversammlung 2026.

Hinweis: Das „bereinigte EBITDA“ ist keine von EASY SOFTWARE veröffentlichte Kennzahl. Angaben aus der HV sind nicht testiert; Rundungs- und Übertragungsabweichungen sind möglich.