Docusign Envelope ID: 6693FC2E-5A04-8A91-81C1-2A73A500E8B9

Stand 16.6.2026

LAGEBERICHT 2025

1. Geschäftsverlauf und Geschäftsergebnis
2. Branchen- und Marktanalyse
3. Risikomanagement
4. Arbeitnehmer- und Umweltbelange
5. Forschung und Entwicklung
6. Aussichten für das Geschäftsjahr 2026

1) Geschäftsverlauf und Geschäftsergebnis

Das Geschäftsjahr 2025 der EMARSYS eMarketing Systems GmbH war von umfassenden Vorbereitungen für die Markteinführung der SAP Engagement Cloud geprägt, die im ersten Quartal 2026 erfolgreich durchgeführt wurde. Die Markteinführung ist Teil der Strategie des SAP-Konzerns, die Engagement Cloud als zentrales Element der SAP Business Suite zu etablieren und künftiges Wachstum zu unterstützen.

Die SAP Engagement Cloud ermöglicht es Kunden, über das traditionelle Kampagnenmanagement hinaus KI-gestützte, geschäftsorientierte Kundeninteraktion zu sichern. Insbesondere die neue sog. Enterprise Edition stellt einen wichtigen Meilenstein für Großkunden und die künftige Marktexpansion dar. Sie kombiniert die bewährte Expertise von Emarsys im Bereich der Omnichannel-Personalisierung mit den Vorteilen von SAPs Engagement Cloud.

Damit festigt Emarsys seine strategische Rolle innerhalb des SAP CX-Portfolios durch die Bereitstellung unternehmensweiter, KI-gestützter Engagement-Funktionen. Diese Entwicklung treibt auch das ursprüngliche strategische Ziel der Übernahme der Emarsys-Gruppe durch SAP weiter voran.

Das Geschäftsjahr 2025 war durch einen Umsatzrückgang und eine Ausweitung des operativen Verlustes gekennzeichnet, bedingt durch ein herausforderndes Marktumfeld auf der Erlösseite sowie höhere transformationsbedingte Aufwendungen im Zusammenhang mit der Vorbereitung der Markteinführung der SAP Engagement Cloud auf der Aufwandsseite.

Im Detail ist hierzu in nachfolgenden Punkten wie folgt einzugehen:

ERTRAGSLAGE

Die Umsatzerlöse betrugen im Geschäftsjahr 2025 EUR 97,0 Mio., was gegenüber dem Vorjahr (EUR 100,6 Mio.) einem Rückgang von 3,6% entspricht. Der Rückgang ist auf ein herausforderndes Marktumfeld zurückzuführen, das die Kundennachfrage beeinflusste. Das Betriebsergebnis hat sich gegenüber dem Vorjahr von rd. -31,7 Mio. auf rd. EUR -42,1 Mio. reduziert, was vorwiegend durch höhere transformationsbedingte Aufwendungen im Zusammenhang mit der Entwicklung der SAP Engagement Cloud Plattform bedingt ist.

Im Zuge der fortschreitenden Integration in den SAP-Konzern hat die EMARSYS eMarketing Systems GmbH auch im Jahr 2025 verstärkt Dienstleistungen im SAP-Konzern zugekauft.

Das Ergebnis wurde, wie auch in den beiden Vorjahren durch die Doppelbelastung durch noch laufende Abschreibung der bis inklusive 2022 in der Bilanz aktivierten

Docusign Envelope ID: 6693FC2E-5A04-8A91-81C1-2A73A500E8B9

Softwareentwicklungskosten und die nicht mehr aktivierten Aufwendungen des Geschäftsjahres für Softwareentwicklung belastet.

VERMÖGENSLAGE

Entsprechend der noch immer bestehenden konzernähnlichen Struktur im Sinne einer „Muttergesellschaft“ sind die Geschäftsbeziehungen gegenüber den Tochtergesellschaften, geprägt durch lang- und kurzfristige Vermögenswerte sowie Schulden, weiterhin wesentlich. Die kurzfristigen Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden durch Geschäftsbeziehungen zu anderen Gesellschaften des SAP-Konzerns ergänzt.

Die wesentlichsten Vermögenswerte im Anlagevermögen stellen in Summe von rd. EUR 21,7 Mio. (VJ: rd. EUR 41,6 Mio.) die

- von emarsys-Gesellschaften in den vergangenen Geschäftsjahren zugekauften Softwareentwicklungsleistungen sowie
- die Anteile an verbundenen Unternehmen

und - im Umlaufvermögen - die Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von rd. EUR 51,1 Mio. (VJ: rd. EUR 44,6 Mio.) dar. Der Rückgang des Anlagevermögens ist, wie bereits vorhin erwähnt auf den ab 2023 geänderten Ausweis der Softwareentwicklungskosten zurückzuführen.

Der Anteil der genannten Vermögenswerte am Gesamtvermögen der EMARSYS eMarketing Systems GmbH entspricht rd. 64,0 % (VJ: rd. 85,2 %).

Bedingt durch den Anstieg des Fremdkapitals hat sich die Eigenmittelquote der EMARSYS eMarketing Systems GmbH, trotz einer im Jahr 2025 erfolgten Einzahlung der Gesellschafterin in die Kapitalrücklagen, von rd. 20,6 % auf rd. 7,5 % reduziert. Hiermit wurden Schwellenwerte für die Kennzahlen des Unternehmensreorganisationsgesetzes (URG) unterschritten. Die Geschäftsführung hat deshalb im Jahr 2026 Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung und Umstrukturierung der Beteiligungen eingeleitet. Ergänzend wird die Gesellschaft im Jahr 2026 in mehreren Schritten in andere Konzerngesellschaften integriert, was eine komplette Reorganisation des bisherigen Geschäftsmodells bedeuten wird.

FINANZLAGE

Wie in den vergangenen Jahren hat die EMARSYS eMarketing Systems GmbH keine Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten oder sonstigen fremden Dritten aufgenommen und finanziert sich demzufolge zur Gänze aus Gesellschaftermitteln sowie aus der Rückführung seinerzeit an die jeweiligen Tochtergesellschaften gewährten Darlehen (Ausleihungen).

Nachdem sich die EMARSYS eMarketing Systems GmbH zur Gänze „eigenfinanziert“ stellt das „Working Capital“ (*Bilanzposten „B. Umlaufvermögen (exklusive Kassabestand und Guthaben bei Kreditinstituten) “ abzüglich „D. Verbindlichkeiten“*) eine wesentliche Kennzahl dar. Diese betrug zum Bilanzstichtag rd. EUR -29,3 Mio. (VJ: rd. EUR -14,8 Mio.). Die Veränderung des „Working Capital“ ist im Jahr 2025 auf den Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen von rd. EUR 62,6 Mio. auf rd. EUR 86,4 Mio. zurückzuführen. Hiervon entfallen rd. EUR 80,5 Mio. auf Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaften des SAP-Konzerns (VJ: rd. 50,4 Mio. EUR).

Zur Sicherung der finanziellen Stabilität der EMARSYS eMarketing Systems GmbH liegt eine Unterstützungserklärung (Parent Support Letter) der Muttergesellschaft SAP SE vor.

Docusign Envelope ID: 6693FC2E-5A04-8A91-81C1-2A73A500E8B9

Zum Ende des Geschäftsjahres weist die EMARSYS eMarketing Systems GmbH ein positives Bankguthaben von rd. EUR 29,1 Mio. (VJ: rd. EUR 4,3 Mio.) aus.

2) Branchen- und Marktanalyse

Emarsys ist einer der weltweit führenden Anbieter von Automatisierungslösungen für E-Mail, Social und Mobile Marketing (SaaS-Provider mit Fokus auf Marketing-Cloud Softwaresolutions).

Das Geschäftssegment „Marketing Cloud Softwaresolutions" hat in den vergangenen Jahrzehnten einen starken Wandel erfahren. Dieser Wandel führte von einem reinen „Application System Provider" (ASP), bei dem fast ausschließlich die Versendung von Werbebotschaften im Vordergrund stand, hin zu einem Analyse-Portal für Kunden, um eine gezielte und individuelle Marketingstrategie fahren zu können („Customer Targeting"). Dies wurde vor allem durch die Anwendung von KI-Solutions" ermöglicht, die die Verarbeitung großer Datenvolumen erleichterten und — bezogen auf das für emarsys relevante Geschäftssegment — die Verarbeitung und Analyse von Konsumentenverhalten ermöglichten.

Mit der im Geschäftsjahr 2025 vorbereiteten Markteinführung der SAP Engagement Cloud hat emarsys den nächsten Entwicklungsschritt vollzogen — von einer eigenständigen Marketing-Automatisierungsplattform hin zu einer vollständig integrierten, KI-gestützten Engagement-Lösung innerhalb der SAP Business Suite.

Hierbei richtet sich der strategische Fokus weiterhin auf Großkunden (Enterprise Customers), wobei emarsys als zentrale Komponente des SAP CX-Portfolios für komplexe, unternehmensweite Engagement-Anforderungen positioniert wird.

Risikomanagement

Seitens des Managements werden folgende Risiken als wesentlich identifiziert und einem laufenden Monitoring unterstellt:

- geschäftsbezogene Risiken

  Die geschäftsbezogenen Risiken umfassen insbesondere die unzureichende oder fehlerhafte Zurverfügungstellung der SaaS Lösungen („Software as a Service“) im Rahmen der in den mit den jeweiligen Kunden vereinbarten Service Level Agreements (SLAs). Hierunter werden insbesondere folgende Risiken subsummiert:

  - fehlende Verfügbarkeit und/oder unzureichende Performance der von emarsys angebotenen Produkte,
  - unzureichender Kundensupport (inhaltlich und zeitlich),
  - unzureichende (inhaltliche und zeitliche) Erfüllung von Erweiterungs- und Verbesserungserfordernissen im Sinne des Prinzips des „software lifecycle“ (SLC),
  - das Vorliegen von unzureichenden Kapazitätserfordernissen beim E-Mail-Versand,
  - unzureichende SLAs mit Lieferanten (Hardware, Datenschutz, Support, Gewährleistungen, Zertifizierung, etc),
  - nicht fristgerechte Bearbeitung bzw. Beantwortung von „request“- und „error“-Reports,
  - Verstöße seitens Kunden gegen Anti-Spam-Normen,
  - unzureichende Umsetzung von Compliance-Anforderungen, insbesondere im Bereich Datenschutz.

Durch entsprechende im Geschäftsprozess implementierte Kontrollen werden diese Risiken einem laufenden Monitoring unterzogen und das Risiko durch festgelegte Eskalationsprozesse

Docusign Envelope ID: 6693FC2E-5A04-8A91-81C1-2A73A500E8B9

im Sinne von „segregation of duties“ reduziert. Bei den implementierten Kontrollen handelt es sich im Wesentlichen um IT-Tool gestützte Maßnahmen.

- Zahlungs- und Ausfallsrisiken:

  Durch ein entsprechendes laufendes Monitoring und Mahnwesen werden Zahlungs- und Ausfallsrisiken auf ein mögliches Minimum reduziert. Am Jahresende 2025 betrugen die in der Bilanz ausgewiesenen Wertberichtigungen von Kundenforderungen TEUR 93,7 (VJ: TEUR 889,3) und sind in Relation zu den erzielten Umsatzerlösen als nicht wesentlich zu beurteilen. Nicht einbringliche Forderungen wurden im Jahr 2025 abgeschrieben.

  In das laufende Monitoring und Mahnwesen werden auch die Forderungen der EMARSYS eMarketing Systems GmbH gegenüber ihren Tochtergesellschaften einbezogen. Hierunter fallen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Forderungen aus Finanzierungstätigkeiten, welche aus Sicht der EMARSYS eMarketing Systems GmbH Investitionen darstellen.

- Investitionsrisiko der GmbH in Tochtergesellschaften:

  Im Rahmen eines laufenden Beteiligungscontrollings wird die wirtschaftliche und finanzielle Entwicklung der Tochtergesellschaften der EMARSYS eMarketing Systems GmbH überwacht, um somit gezielt das generelle Ausfallsrisiko für die EMARSYS eMarketing Systems GmbH, resultierend aus einer wirtschaftlichen und finanziellen Fehlentwicklung ihrer Tochtergesellschaften, zu minimieren.

- Preisrisiken durch Marktpreisänderungen:

  Die Preisentwicklungen auf den einzelnen Märkten werden laufend überwacht, wobei diese Risiken bis dato aufgrund der Preisstrategie des Konzerns keine wesentlichen bzw. negativen Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung der EMARSYS eMarketing Systems GmbH darstellten.

- zinsbedingtes Cashflow-Risiko:

  Ein reales zinsbedingtes Cashflow-Risiko ist aufgrund der derzeitigen Finanzierungsstruktur der emarsys-Gruppe und der Tatsache, dass die EMARSYS eMarketing Systems GmbH ihre erwirtschafteten cashmäßigen Gewinne nahezu zur Gänze in die Weiterentwicklung ihrer Produkte investiert und mittelfristige Veranlagungen nicht vorzunehmen sind, nur minimal gegeben.

- Währungsrisiken:

  Währungsrisiken bestehen aufgrund der Internationalität des Unternehmens grundsätzlich, konnten jedoch wie in den vergangenen Jahren geringgehalten werden.

Im Geschäftsjahr 2025 als auch bis zur Erstellung dieses Lageberichtes hat die Gesellschaft unverändert zum Vorjahr keine Sicherungsgeschäfte abgeschlossen.

Docusign Envelope ID: 6693FC2E-5A04-8A91-81C1-2A73A500E8B9

3) Arbeitnehmer- und Umweltbelange

Umweltbelange

Die Infrastruktur von emarsys nutzt ein Hybrid-Cloud-System, das gleichzeitig Datensicherheit garantiert und den CO_2-Fußabdruck minimiert.

Um die Reisebelastung der einzelnen Mitarbeiter und damit verbunden die Umweltbelastungen zu reduzieren, werden interne Meetings über MS-Teams vorgenommen.

Arbeitnehmerbelange

Durch den Anteilserwerb von SAP-SE hat sich die Strategie in Bezug auf Arbeitnehmerbelange insbesondere auf die Integration der emarsys Mitarbeiter in die Organisationsstruktur, Ablauf- und Abstimmungsprozesse von SAP geändert.

Unverändert davon stellt die Anstellungspolitik bei emarsys darauf ab, einer der besten Arbeitsplätze in dem Geschäftssegment von emarsys zu sein und die talentiertesten Mitarbeiter zu gewinnen.

4) Forschung und Entwicklung

Seit der Gründung der ungarischen Gesellschaft im Dezember 2010 unterhält die EMARSYS eMarketing Systems GmbH eine eigene Softwareentwicklungsgesellschaft in Ungarn, deren Leistungen einen wesentlichen Bestandteil zur Aufrechterhaltung des Wettbewerbsvorteils darstellen und somit die marktkonforme Software-lifecycle Entwicklung sicherstellen. Die ungarische Gesellschaft beschäftigte im Geschäftsjahr 2025 durchschnittlich 228 Mitarbeiter (VJ: 215). Softwareentwicklungsleistungen werden ab dem Geschäftsjahr 2022 zusätzlich auch von der SAP SE und anderen Konzerngesellschaften zugekauft.

Docusign Envelope ID: 6693FC2E-5A04-8A91-81C1-2A73A500E8B9

5) Aussichten für das Geschäftsjahr 2026

Nach der erfolgreichen Markteinführung der SAP Engagement Cloud im ersten Quartal 2026 wird der Schwerpunkt im Geschäftsjahr 2026 auf der Steigerung der Kundenakzeptanz und der Marktdurchdringung der neuen Plattform liegen. Die Enterprise Edition soll die Positionierung von emarsys bei Großkunden stärken und über das SAP CX-Portfolio zum Umsatzwachstum beitragen.

Parallel dazu wird der Fokus der Softwareentwicklung weiterhin auf der Cloud-Transformation liegen, insbesondere auf der weiteren Migration vom eigenen Rechenzentrum in die Public Cloud und auf der laufenden Weiterentwicklung der Plattform als vollständig integrierte Enterprise-Lösung für die komplexen Großkunden von SAP.

Der Vorstand der SAP-Gruppe hat bereits 2025 ein strategisches Projekt initiiert, das die Konsolidierung der rechtlichen Einheiten und die vollständige Systemintegration mit der Muttergesellschaft SAP SE zum Ziel hat. Diese Initiative soll die operative Effizienz der Unternehmensgruppe steigern, Strukturen und Prozesse straffen sowie die Einhaltung von Regulierungsanforderungen sicherstellen.

Im Zuge dieser Integration werden die Tochtergesellschaften der EMARSYS eMarketing Systems GmbH im Laufe des Jahres 2026 an andere Gesellschaften des SAP-Konzerns verkauft und in diese rechtlich integriert. Diese Vorgehensweise ist auch für die deutsche Betriebsstätte der EMARSYS eMarketing Systems GmbH vorgesehen. Bis zum Bilanzerstellungszeitpunkt im Juni 2026 wurden insgesamt sechs Gesellschaften an andere SAP-Gesellschaften veräußert.

Mit der juristischen Integration wird die bisherige emarsys-Gruppe aufgelöst und die Integration in den SAP-Konzern noch vor Ende des Jahres 2026 abgeschlossen.

Wien, am 3. Juli 2026

Signiert von: Enrico Eczko F88224DCE4154B9...	DocuSigned by: Joanna Milliken EB236CCD477B491...	DocuSigned by: Jochen Stecker 1BD56017E372414...
Enrico Eczko	Joanna Walters Milliken	Jochen Stecker

(Geschäftsführung der EMARSYS eMarketing Systems GmbH)