





## Index

<b>6</b>	<b>Delivering content services for the global market</b>	
<b>22</b>	<b>Economic report of the DocuWare Group 2018</b>	
<b>34</b>	<b>Consolidated financial reports</b>	
	Balance sheet	35
	Profit and loss	36
	Statement of cash flow	37

## Inhaltsverzeichnis

<b>7</b>	<b>Bereitstellung von Content Services für den globalen Markt</b>	
<b>23</b>	<b>Wirtschaftsbericht der DocuWare Gruppe 2018</b>	
<b>34</b>	<b>Konzernabschluss</b>	
	Bilanz	35
	Gewinn- und Verlustrechnung	36
	Kapitalflussrechnung	37

## **Ladies and gentlemen, employees, shareholders and business partners,**

In 2018, DocuWare experienced continued success in penetrating the mid-market for content services solutions on a worldwide basis. Total revenue of 46.6 million EUR was up 6%, and up 8% after adjusting for foreign currency effects. DocuWare produced an EBITDA margin of 8%, or 3.8 million EUR, while generating 4.4 million EUR of additional cash to reach 34.2 million EUR in total cash. Overall, our cloud revenue grew 92%. The company also released DocuWare version 7, built on our fourth-generation cloud architecture that further improves performance, stability and scalability.

Supporting these financial results, DocuWare added 1,700 new customers. Consistent with our strategy to become a "cloud-first" company, nearly 47% of new customers selected our cloud platform, raising our total cloud customer count to 2,000 and cloud users to 100,000. Our new growth initiative, DocuWare Kinetic Solutions, was launched in July, and quickly won 178 new customers by year end.

Importantly, our customer retention rate reached nearly 95%, underscoring the value of the platform to customers and the superior support provided by our partners. We attribute our continued success to our relentless "customer-centric" focus of the product's usability as well as excellent execution from our large and growing partner base.

Finally, after 30 years, the end of 2018 marked a planned leadership transition. Jürgen Biffar and Thomas Schneck have stepped back from their operational roles, and Dr. Michael Berger and Max Ertl started their new roles as Co-Presidents on January 1, 2019. Michael, who has been with DocuWare for 11 years, will continue to run product development, IT and cloud operations, support, and professional services. Max, who has been with DocuWare for 18 years, will continue to run worldwide sales, as well as marketing. Juergen and Thomas will retain their Board positions and act as advisors in 2019.

Jürgen Biffar and Thomas Schneck, along now with Dr. Michael Berger and Max Ertl, want to express our thanks to all employees and business partners for their continued support of DocuWare.

## Sehr geehrte Damen und Herren, sehr geehrte Mitarbeiter, Gesellschafter und Geschäftspartner,

DocuWare kann für 2018 eine weiterhin erfolgreiche Erschließung des mittleren Marktsegments für Enterprise-Content-Management-Lösungen vermelden. Der Gesamtumsatz konnte um 6 % (nach Bereinigung von Währungseffekten um 8 %) auf 46,6 Millionen Euro erhöht werden. DocuWare hat eine EBITDA-Marge von 8 % bzw. 3,8 Millionen Euro erwirtschaftet und 4,4 Millionen Euro zusätzliche Finanzmittel generiert. Insgesamt beliefen sich die Finanzmittel damit auf 34,2 Millionen Euro. Unsere Cloud-Umsätze stiegen um insgesamt 92 %. Darüber hinaus haben wir DocuWare Version 7 auf den Markt gebracht. Die Lösung setzt auf unserer Cloud-Architektur der vierten Generation auf, mit der weitere Verbesserungen hinsichtlich Performance, Stabilität und Skalierbarkeit erzielt werden konnten.

Untermuert werden diese Finanzergebnisse durch die Gewinnung von 1.700 Neukunden. Im Einklang mit unserer Strategie, uns zu einem Cloud-First-Unternehmen zu entwickeln, haben fast 47 % der Neukunden unsere Cloud-Plattform gewählt. Insgesamt ist die Anzahl der Cloud-Kunden damit auf 1998 und die der Cloud-Nutzer auf knapp 100.000 angestiegen. Mit unserer neuen Wachstumsinitiative DocuWare Kinetic Solutions, die im Juli des Jahres eingeführt wurde, konnten wir bis zum Jahresende

bereits 178 Neukunden gewinnen. Hervorzuheben ist auch, dass wir eine Kundenbindungsrate von fast 95 % erreicht haben – ein deutlicher Beleg für den Wert, den die Plattform für unsere Kunden hat, sowie für den hervorragenden Support durch unsere Partner. Wir schreiben diesen anhaltenden Erfolg unserem ausgesprochen kundenorientierten Ansatz zu, insbesondere der Benutzerfreundlichkeit unseres Produkts und der hervorragenden Arbeit unseres stetig wachsenden Partnerstamms.

Schließlich kam es Ende 2018 nach 30 Jahren zu einem geplanten Führungswechsel. Jürgen Biffar und Thomas Schneck haben ihre Führungspositionen zum 1. Januar 2019 an Dr. Michael Berger und Max Ertl übergeben. Berger, seit 11 Jahren bei DocuWare tätig, wird weiterhin für die Bereiche Entwicklung, IT und Cloud Computing sowie Support und Professional Services verantwortlich sein. Ertl, seit 18 Jahren bei DocuWare, wird weltweit für die Bereiche Vertrieb und Marketing verantwortlich sein. Biffar und Schneck bleiben Mitglieder des Executive Boards der DocuWare Gruppe und werden 2019 als Berater fungieren.

Jürgen Biffar und Thomas Schneck bedanken sich, nun gemeinsam mit Dr. Michael Berger und Max Ertl, bei allen Mitarbeitern und Geschäftspartnern für die großartige Unterstützung.



**Jürgen Biffar**  
President Finance



**Thomas Schneck**  
President Sales



**Dr. Michael Berger**  
Chief Technology Officer



**Max Ertl**  
Chief Revenue Officer

## Delivering Content Services for the Global Market

The traditional enterprise content management (ECM) industry is evolving into a broader content services marketplace, as organizations digitizing and automating their operations demand more scalable, flexible and easy to use point solutions. Done well, digital transformation delivers new levels of competitiveness through efficiency, insight and strategy. Mobile enablement, cloud economies of scale, automated digital workflow, and ever-increasing security and compliance requirements are the primary drivers of this new business paradigm.

As our 2018 results show, DocuWare continues its leadership in this space and is well-positioned to help every customer on their journey through digital transformation.

**Content Services** is a market term describing how organizations achieve regulatory compliance, control of business knowledge, cost and process efficiencies and new innovative practices through content-centric platforms. It is intended to replace "Enterprise Content Management" (ECM) and signals the shift away from on-premises to the cloud, and from single, monolithic applications to smaller, connected, purpose-built applications and services.

### Large untapped market and the DocuWare difference

Content services is estimated to be a \$10 billion market<sup>1</sup>, albeit with relatively modest, single-digit growth rate. DocuWare outpaces this broader market growth for one simple reason – we deliver what customers need.

Specifically, DocuWare provides the most useful feature set, at attractive price points, with minimal implementation and low ongoing support requirements. Among our 12,000 active customers, hundreds of large enterprise customers use DocuWare to run sophisticated departmental workflow automation projects, while thousands of small and medium-sized businesses look to us to remove paper, structure digital content and eliminate manual processes.

Regardless of company size or scope of deployment, DocuWare enables organizations to automate processes with speed, security and confidence – empowering staff to spend time on high-value, knowledge-driven work while eliminating information loss, wasted time and money, blind decision-making, regulatory failure and potential legal exposure. This became even more important, when the GDPR came into effect in May 2018.

## Bereitstellung von Content Services für den globalen Markt

Die traditionelle ECM-Branche (Enterprise Content Management) entwickelt sich zu einem breiteren Content-Services-Markt, da Unternehmen, die ihre Prozesse digitalisieren und automatisieren, hochskalierbare, flexible und benutzerfreundliche Anwendungen benötigen. Richtig umgesetzt bietet die digitale Transformation durch Effizienz, Erkenntnisgewinn und Strategie neue Wettbewerbsvorteile. Mobile Unterstützung, Skalierungseffekte der Cloud, digitale Workflow-Automation und stetig steigende Sicherheits- und Compliance-Anforderungen sind die Hauptgründe für dieses neue Geschäftsparadigma.

Wie unsere Ergebnisse für 2018 zeigen, ist DocuWare weiterhin führend in diesem Markt und gut aufgestellt, um seine Kunden bei der digitalen Transformation zu unterstützen.

Der neue Fachbegriff **Content Services** beschreibt, wie es Unternehmen am besten gelingt, Vorschriften einzuhalten, Geschäftsvorgänge zu kontrollieren, Kosten einzusparen, Prozesse effizienter zu gestalten sowie innovative Verfahren durch inhaltsorientierte Plattformen zu entwickeln. Content Services soll den Begriff „Enterprise Content Management“ (ECM) ablösen und den Weg von On-Premises- hin zu Cloud-Systemen sowie von kompakten Insellösungen hin zu kleineren, vernetzten, zweckgebundenen Anwendungen und Services aufzeigen.

### Großer unerschlossener Markt – DocuWare setzt sich ab

Der Markt für Content Services wird auf geschätzte 10 Milliarden US-Dollar beziffert<sup>1</sup>, allerdings mit einer relativ moderaten einstelligen Wachstumsrate. DocuWare wächst jedoch aus einem einfachen Grund deutlich schneller als dieser breite Markt: Wir liefern, was die Kunden brauchen.

Insbesondere bietet DocuWare den nützlichsten Funktionsumfang zu attraktiven Preisen mit minimalem Implementierungsaufwand und geringen fortlaufenden Support-Anforderungen. Unter unseren 12.000 aktiven Kunden sind Hunderte Großunternehmen, die sich für DocuWare entschieden haben, um komplexe Projekte zur Automation von Workflows in den Abteilungen umzusetzen. Gleichzeitig setzen Tausende von kleinen und mittelständischen Unternehmen auf uns, um Papier zu beseitigen, digitale Inhalte zu strukturieren und manuelle Prozesse zu eliminieren.

DocuWare ermöglicht Unternehmen unabhängig von ihrer Größe oder vom Umfang der Nutzung die rasche, sichere und zuverlässige Automation von Prozessen. Dadurch haben Mitarbeiter mehr Zeit für wertschöpfende und wissensorientierte Aufgaben. Informationsverluste, sinnloser Zeit- und Kostenaufwand, Entscheidungen ohne fundierte Grundlage, die Nichteinhaltung von Vorschriften und damit einhergehende juristische Angriffsflächen werden deutlich eingedämmt. Das ist im Hinblick auf die Datenschutz-Grundverordnung, die seit Mai 2018 europaweit gilt, besonders wichtig.

<sup>1</sup> Gartner

**Unique competitive positioning**

DocuWare products leverage four core competitive advantages:

- A purpose-built, feature-rich platform for document and process solutions across all demographics
- Simplified and rapid deployment designed to bring high-levels of utility online quickly
- On-premises, cloud and hybrid cloud deployment options that respect business and regional needs
- A global network of VARs and system integrators that provides skill, support and confidence to buyers

By contrast, we see our competition constrained in numerous ways. The “file sync-n-share” solutions from Google Docs, Box and Dropbox offer ease of use and agility, like DocuWare, but cannot provide complete document management, process automation and information governance capabilities.

Legacy, enterprise content management vendors like OpenText, Hyland OnBase, Documentum and

FileNet offer impressive lists of features, but require lengthy, complex implementations better suited for large corporate deployments. Expensive and time-consuming customization is an even bigger challenge with “open tool kits” like SharePoint and Alfresco.

Finally, while we see local providers that are attuned to local needs and requirements, they lack meaningful cloud solutions and struggle to support customers with global, multilingual needs.

We believe DocuWare’s high-usability, high-utility platform, along with our trained, supported and motivated channel partners, will continue our trend of outpacing the broader content services market.

**Successful launch of DocuWare Kinetic Solutions**

In Q3 of 2018, DocuWare released their initial cloud-driven, preconfigured solutions for specific departmental use cases under the brand “DocuWare Kinetic Solutions.” Our first solution, DocuWare Kinetic Solution for Invoice Processing (KSIP), automates invoice processing for the finance department (or any line-of-business that needs to handle incoming invoices). KSIP provides predefined user roles and various preconfigured workflows that enable end-to-end capture and approval processes for a company’s invoices.





### **Einzigartige Wettbewerbsposition**

Das Produktangebot von DocuWare ist auf vier zentrale Wettbewerbsvorteile ausgerichtet:

- Eine zweckmäßige, funktionsreiche Plattform für Dokumenten- und Prozesslösungen, die alle Zielgruppen bedient
- Einfache und schnelle Bereitstellung für einen hohen Nutzen innerhalb kürzester Zeit
- On-Premises-, Cloud- und Hybrid-Cloud-Bereitstellungsoptionen, die geschäftlichen und regionalen Anforderungen gerecht werden
- Ein globales Netzwerk von VAR-Partnern und Systemintegratoren, das Käufer kompetent und zuverlässig unterstützt

Bei unseren Mitbewerbern sehen wir hingegen diverse Einschränkungen. Die EFSS-Lösungen (Enterprise File Sync & Share) von Google Docs, Box und Dropbox bieten ebenso wie DocuWare Benutzerfreundlichkeit und Agilität. Allerdings lassen sie die umfassenden Funktionen für Dokumenten-Management, Prozessautomation und Informationsmanagement vermissen.

Herkömmliche Enterprise-Content-Management-Lösungen von Anbietern wie OpenText, Hyland OnBase, Documentum und FileNet bieten beeindruckende Funktionslisten, erfordern jedoch langwierige, komplexe Implementierungen und sind daher eher für Bereitstellungen in Großunternehmen geeignet.

Mit „Open Tool Kits“ wie SharePoint und Alfresco stellt die kosten- und zeitintensive Anpassung eine noch größere Herausforderung dar.

Schließlich gibt es zwar lokale Anbieter, deren Angebot auf lokale Bedürfnisse und Anforderungen abgestimmt ist, ihnen fehlen jedoch sinnvolle Cloud-Lösungen. Bei Kunden mit globalen, mehrsprachigen Anforderungen tun sie sich schwer.

Wir glauben, dass die benutzerfreundliche DocuWare Plattform mit ihrem hohen Nutzwert den derzeitigen Trend fortsetzen und weiterhin eine Vorreiterrolle im Content-Services-Markt spielen wird. Dazu setzen wir auf die Unterstützung unserer geschulten und motivierten Vertriebspartner.

### **Erfolgreiche Einführung von DocuWare Kinetic Solutions**

Im 3. Quartal 2018 haben wir unter der Marke „DocuWare Kinetic Solutions“ erste Cloud-basierte vorkonfigurierte Lösungen für eine Reihe abteilungs-spezifischer Anwendungsfälle bereitgestellt. DocuWare Kinetic Solution für Rechnungsverarbeitung ist die erste Lösung in der Reihe und automatisiert die Verarbeitung von Rechnungen in der Finanzabteilung und anderen Geschäftsbereichen, in denen Rechnungen eine Rolle spielen. In der Lösung sind vorkonfigurierte Nutzerrollen und Workflows enthalten, mit denen Rechnungen von der Erfassung bis zu Genehmigung automatisch verarbeitet werden können.

Our second solution was DocuWare Kinetic Solution for Employee Management (KSEM). KSEM is designed for the human resources department to safely and securely store all relevant employee documents, and provides key workflows for hiring, onboarding, performance management reviews and more.

Finally, in 2018, we also released our first vertical DocuWare Kinetic Solution, targeted at German municipalities. Significant market research shows us that there is a large market opportunity to assist German local governments with the myriad of paper-based processes that remain within their organizations.

DocuWare Kinetic Solutions further expand our addressable market. This is especially important as we seek to augment our consultative sales-based approach (solving business problems as presented by customers) with a more prescriptive sales approach (delivering off-the-shelf, cloud-based solutions that seamlessly snap into a customer's business). As we continue to make DocuWare easier to buy, deploy and use, we will move further into a "self-selling, self-service" model.

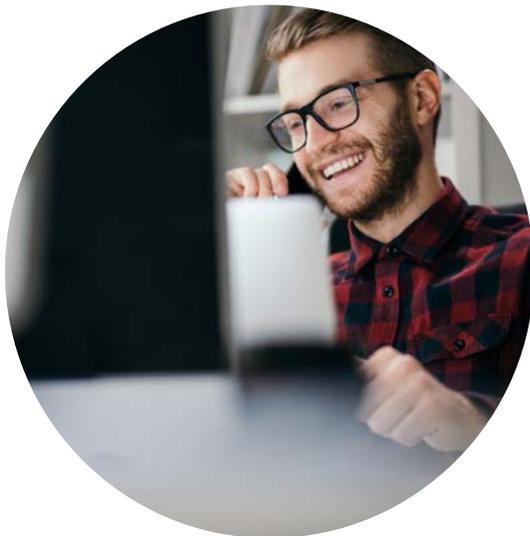


Employee Management

Unsere zweite Lösung ist DocuWare Kinetic Solution für Personalmanagement. Sie ist speziell für die Personalabteilung konzipiert und ermöglicht die sichere Speicherung aller relevanten Mitarbeiterdokumente. Darüber hinaus bietet sie wichtige Workflows für Recruiting, Onboarding, Mitarbeiterbeurteilungen und weitere Bereiche.

Schließlich haben wir 2018 auch unsere erste vertikale DocuWare Kinetic Solution auf den Markt gebracht, die an die öffentliche Verwaltung in Deutschland gerichtet ist. Aussagekräftige Marktforschungen haben ergeben, dass deutsche Kommunen, bei denen unzählige papierbasierte Prozesse noch immer an der Tagesordnung sind, eine große Marktchance bieten.

Mit DocuWare Kinetic Solutions werden wir unseren adressierbaren Markt weiter ausweiten. Dies ist besonders wichtig, da wir unseren konsultativen, verkaufsorientierten Ansatz, d. h. Lösung von Geschäftsproblemen, wie sie von Kunden präsentiert werden, um einen präskriptiveren Vertriebsansatz ergänzen. Darin stellen wir Cloud-basierte Lösungen bereit, die nahtlos in das Geschäft des Kunden integriert werden können. Durch die kontinuierliche Vereinfachung beim Kauf, der Bereitstellung und Verwendung von DocuWare setzen wir unseren Weg zu einem „Self-Selling - Self-Service“-Modell fort.



Invoice Processing



Municipalities

## Cloud continues to be DocuWare's leading growth engine

### Agility of cloud and feature parity

Cloud computing and cloud applications have leveled the technological playing field between small, mid-sized and large organizations. With limitless storage and computational power, plus always-on, anywhere-access applications, business leaders are empowered to rapidly scale and remodel key workflows. DocuWare, built on the Microsoft Azure platform as a true multitenant Software as a Service (SaaS) product, delivers this agility. Today, unlike many of our competitors, our cloud and on-premises feature set is identical, as both deployment methods are implemented from the same codebase.

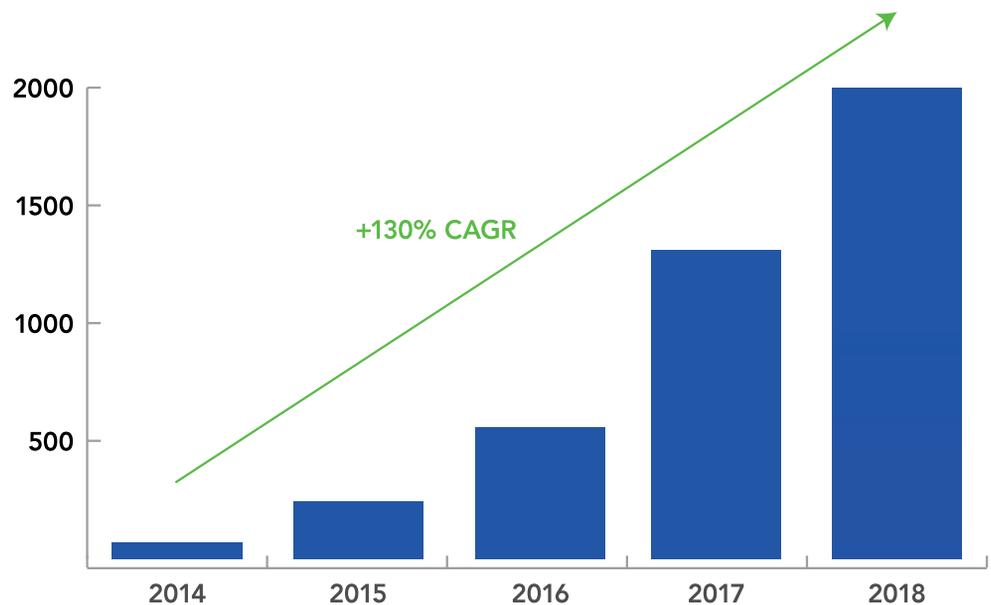
### DocuWare's cloud customer growth continues to accelerate

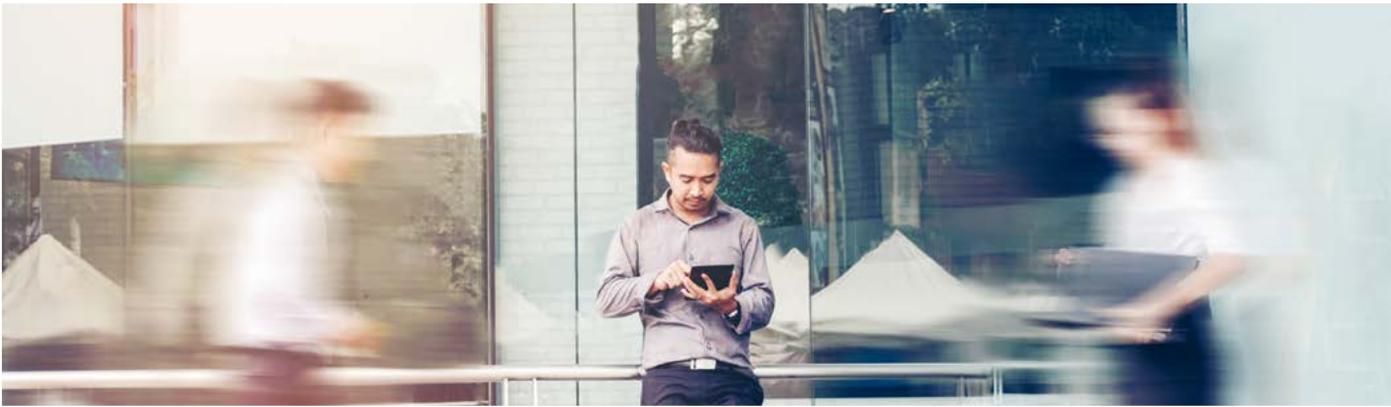
Total cloud revenue was 7.8 million EUR in 2018, up 92%. Entering 2019, more than 2,000 customers from a wide variety of industries had opted for the company's Software as a Service (SaaS) cloud model. Coupled with exponential growth in users and stored documents, DocuWare continues to lead the mid-market in cloud-based document management and workflow automation solutions.

The number of companies that chose DocuWare Cloud grew by 53% in 2018. DocuWare Cloud is now licensed by nearly 100,000 users, up 100% from 2017. Stored documents increased 124% to 112 million in 2018. Overall, DocuWare Cloud is now used in more than 150 countries, with deployments ranging from four users to well over 1,000 users, and applications from basic archiving to sophisticated business process management.

Figure 1  
Total DocuWare  
Cloud customers  
from 2014 to 2018

Diagramm 1  
Anzahl der  
DocuWare Cloud  
Kunden von  
2014 bis 2018





## Cloud weiterhin größter Wachstumstreiber von DocuWare

### Agilität der Cloud und identischer Funktionsumfang

Cloud Computing und Cloud-Anwendungen haben im technologischen Bereich gleiche Rahmenbedingungen für kleine, mittelständische und große Unternehmen geschaffen. Dank unbegrenztem Speicherplatz, beliebig skalierbarer Rechenleistung und Zugriffsmöglichkeiten zu jeder Zeit und von jedem Ort können Unternehmen wichtige Workflows rasch skalieren und umgestalten. DocuWare, das als echtes, mandantenfähiges SaaS-Produkt (Software-as-a-Service) auf der Microsoft Azure-Plattform entwickelt wurde, bietet diese Flexibilität. Im Gegensatz zum Angebot zahlreicher Mitbewerber sind unsere Cloud- und On-Premises-Lösungen mit identischem Funktionsumfang ausgestattet, da beide Bereitstellungsmethoden mit derselben Codebasis implementiert werden.

### Weiterhin beschleunigtes Wachstum bei Cloud-Kunden

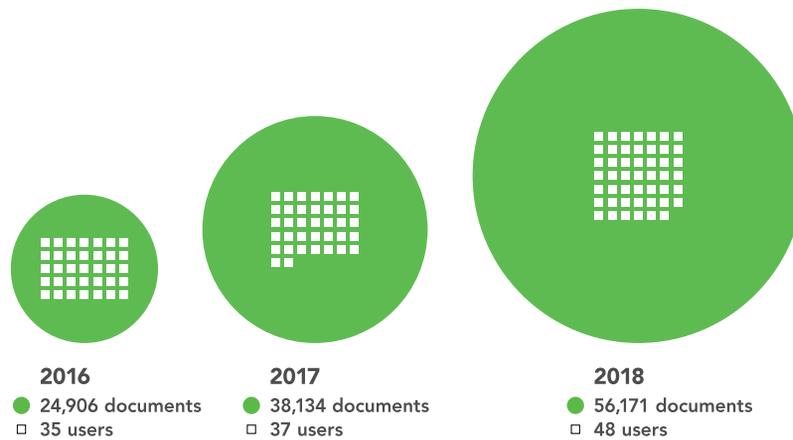
Der gesamte Cloud-Umsatz stieg im Jahr 2018 um 92% auf 7,8 Millionen Euro. Zu Beginn des Jahres 2019 hatten sich mehr als 2.000 Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen für unser Cloud-Modell entschieden, das als Software as a Service bereitgestellt wird. Zusammen mit dem exponentiellen Anstieg an Nutzerzahlen und gespeicherten Dokumenten bleibt DocuWare führend im mittleren Marktsegment der Cloud-basierten Lösungen für Dokumenten-Management und Workflow-Automation.

Die Anzahl der Unternehmen, die sich für DocuWare Cloud entschieden haben, stieg 2018 um 53%. DocuWare Cloud wird heute von beinahe 100.000 Nutzern verwendet, ein Plus von 100% gegenüber 2017. Und mit 112 Millionen gespeicherten Dokumenten war 2018 ein Anstieg um 124% zu verzeichnen. Insgesamt wird DocuWare Cloud jetzt in über 150 Ländern eingesetzt. Die Bereitstellungen reichen von vier bis zu über 1.000 Nutzern und die Anwendungsbereiche von der einfachen Archivierung bis hin zum ausgefeilten Geschäftsprozessmanagement.

As DocuWare continues to feature within organizations' cloud strategy, its overall adoption and usage has grown. Users per customer and archived documents per customer increased by 37% and 126% respectively between 2016 and 2018.

Figure 2  
Users and documents  
per customer for years  
2016, 2017 and 2018

Diagramm 2  
Nutzer und Dokumente  
pro Kunde in 2016,  
2017 und 2018



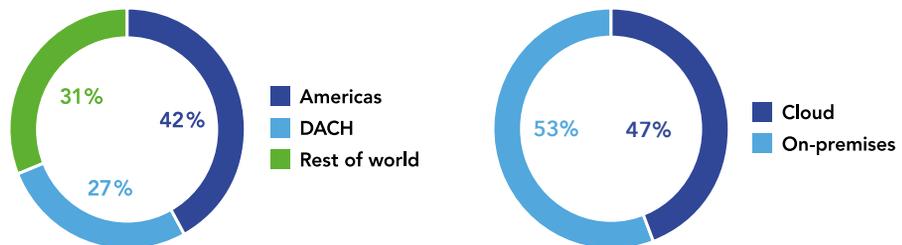
DocuWare Cloud customers are evenly distributed across North and South America (42%), DACH (27%) and the rest of the world (31%). In 2018, almost half of all customers selected DocuWare Cloud versus on-premises.



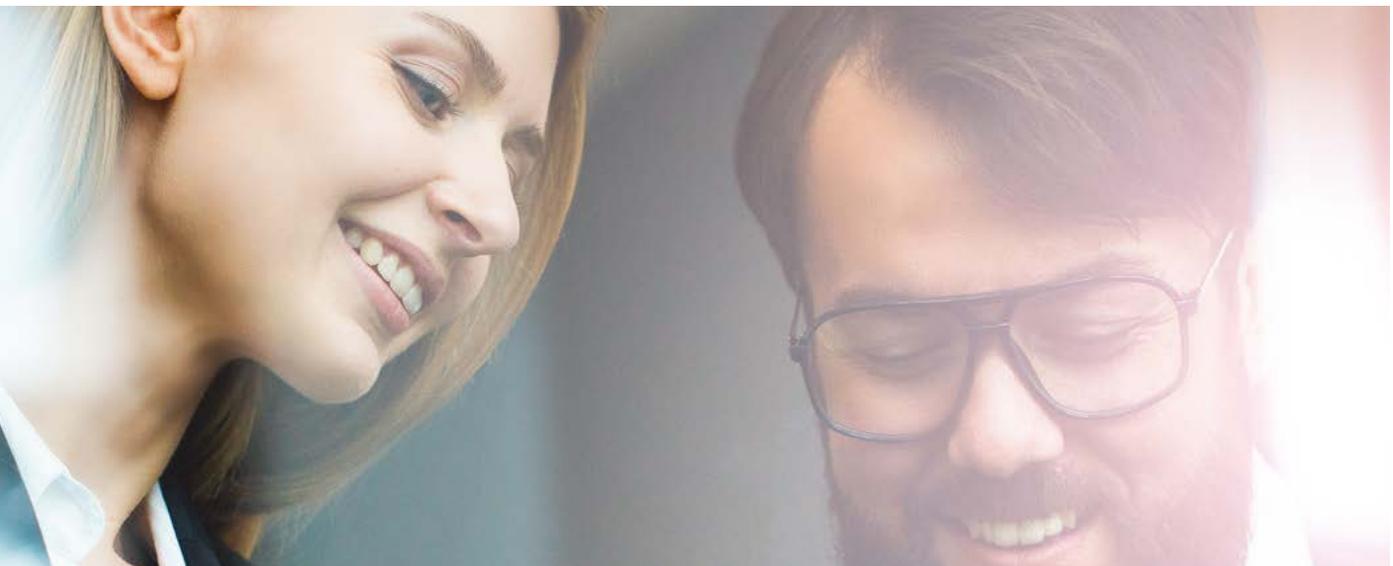
DocuWare wird weiterhin in die Cloud-Strategie der Unternehmen einbezogen, Akzeptanz und Nutzung sind insgesamt gestiegen. Bei der Anzahl der Nutzer pro Kunde und der Anzahl der archivierten Dokumente pro Kunde war zwischen 2016 und 2018 ein Anstieg um 37 % bzw. 126 % zu verzeichnen.

Figure 3  
Split of new customers  
(Cloud / On-premises)

Diagramm 3  
Aufteilung der  
Neukunden  
(Cloud / On-premises)



DocuWare Cloud Kunden sind relativ gleichmäßig über Nord- und Südamerika (42%), die DACH-Region (27%) und den Rest der Welt (31 %) verteilt. In 2018 gab fast die Hälfte aller Kunden DocuWare Cloud den Vorzug vor der On-Premises-Version.



## **Deployment flexibility remains a differentiator**

We recognize that every organization approaches cloud adoption differently. Regulatory challenges, IT stacks and software ecosystems vary wildly. DocuWare prides itself on delivering a content services solution that fits into the specific and unique technical demands of every customer.

For customers working with their own data center and IT staff, we provide complete on-premises solutions. For those seeking to move to the cloud, we provide DocuWare Cloud.

Equally important is our hybrid cloud capabilities. Through our local data agent technology and a mature suite of nonprogrammatic integration techniques, our customers can easily connect on-premises ERP, HR and CRM solutions to DocuWare Cloud. We also provide synchronization technology that manages documents and workflows both on-premises and in the cloud, in parallel or combined, and is fully adaptable to the customer's security and compliance needs.





## **Flexibilität bei der Bereitstellung bleibt ein Differenzierungsmerkmal**

Jede Organisation geht den Umstieg in die Cloud anders an. Rechtliche Anforderungen, IT-Infrastrukturen und Software-Ökosysteme variieren stark. DocuWare ist stolz darauf, eine Content-Services-Lösung anbieten zu können, die den ganz spezifischen technischen Anforderungen aller Kunden gerecht wird.

Für Kunden mit eigenen Rechenzentren und IT-Mitarbeitern bieten wir komplette On-Premises-Lösungen. Für diejenigen, die in die Cloud wechseln möchten, bieten wir DocuWare Cloud.

Ebenso wichtig sind unsere Hybridmodelle. Durch unsere lokale Data-Agent-Technologie und eine ausgereifte Palette von nicht-programmatischen Integrationstechniken können unsere Kunden problemlos lokale ERP-, HR- und CRM-Lösungen mit DocuWare Cloud verbinden. Darüber hinaus bieten wir eine Synchronisationstechnologie, die Dokumente und Workflows sowohl lokal als auch in der Cloud parallel oder kombiniert verwaltet und vollständig an die Sicherheits- und Compliance-Anforderungen des Kunden angepasst werden kann.

## Release of DocuWare version 7 demonstrates continued innovation

In 2018, DocuWare released version 7, with significant improvements to the platform and advanced new features. Based on its fourth-generation cloud architecture, the entire platform was optimized for performance, scalability and stability to support large organizations while delivering improvements to the user experience. In addition to new Active Directory support and handling of significantly more simultaneous users, the interface is measurably faster. For example, searches are quicker by 50%, archiving by 35%, data indexing by 75%, and a new workflow engine provides more rapid and reliable workflow processing.

The new milestone version includes enhanced information capture. This includes automated indexing upfront for more precise information processing in downstream workflows. DocuWare Forms also received significant enhancements such as flexible layout options, progressive input displays, and improved field validation. Connect to Outlook now uses intelligent archiving to avoid duplicate entries, improving data integrity and database efficiency.

Comprehensive system enhancements include export of CSV files at all system levels to support auditing, compliance measurements and analytics. A more performant workflow engine allows for easier control of workflow tasks. And a new mobile client introduces an improved architecture and user experience for document retrieval and task completion on the go.

## DocuWare partners demonstrate excellent execution

Authorized DocuWare Partners (ADPs) include worldwide, national, regional and local copier manufacturers, copier dealers, value-added resellers (VARs), service bureaus, system integrators (SIs) and vertical and horizontal software providers. At the end of 2018, DocuWare had 600 partners, up 20% from 2017, encompassing more than 2,000 DocuWare certified sales and technical employees.

ADPs drove 83% of our total business in 2018 – across all geographies and platforms (on-premises and cloud). At DocuWare, we have developed industry-leading best practices and extensive training to enable our sales partners to best articulate the value proposition and return on investment (ROI) when applying the DocuWare solution to solve prospect's business problems. It is rewarding to witness our ADPs embrace this model and watch their success with our product portfolio. It is equally rewarding to see DocuWare's importance in building revenue, profit and growth of our ADPs' businesses.

To build on our proven partner model and further accelerate our growth in the cloud, we launched an entirely new category of partners: DocuWare Cloud Partners. Piloted in Germany, this simplified program will enable any sized IT consultancy to introduce cloud technology to their customers through a model that emphasizes clear business utility, strong user adoption and fast path to value. By the end of the year, we had successfully recruited 30 new DocuWare Cloud Partners in Germany alone.

## Markteinführung von DocuWare Version 7 belegt fortlaufende Innovation

2018 hat DocuWare die Version 7 seiner Plattform mit wesentlichen Verbesserungen und einem erweiterten Funktionsumfang auf den Markt gebracht. Basierend auf der Cloud-Architektur der vierten Generation wurden Performance, Stabilität und Skalierbarkeit der kompletten Plattform optimiert - bei gleichzeitiger Verbesserung der Benutzeroberfläche. Dadurch eignet sich die Lösung auch für große Unternehmen. Neu ist die Unterstützung von Active Directory sowie einer wesentlich größeren Anzahl gleichzeitiger Nutzer. Darüber hinaus ist DocuWare messbar schneller geworden. Die Geschwindigkeit von Suchvorgängen konnte beispielsweise um 50% gesteigert werden, bei der Archivierung sind es 35% und bei der Datenindexierung 75%. Eine neue Workflow-Engine ermöglicht eine raschere und zuverlässigere Verarbeitung der Arbeitsabläufe.

Mit der neuen Version der Plattform werden Daten jetzt noch schneller erfasst. Eine automatisierte Indexierung zu Beginn des Workflows sorgt dafür, dass Informationen in nachgelagerten Workflows präziser verarbeitet werden können. Außerdem wartet DocuWare Forms mit wesentlichen Verbesserungen bei der Formularverarbeitung auf und bietet nun flexible Layout-Optionen, schrittweise Eingabeansichten und eine optimierte Feldvalidierung. Bei Connect to Outlook greift jetzt eine intelligente Archivierung, mit der doppelt vorhandene Daten und Dokumente vermieden sowie die Datenintegrität und Datenbankeffizienz verbessert werden.

Neu ist auch, dass CSV-Dateien für Audits, Compliance-Messungen und Analysen auf allen Systemebenen exportiert werden können. Dazu vereinfacht eine leistungsfähigere Workflow Engine die Steuerung der Aufgaben in den Arbeitsabläufen. Dank eines neuen mobilen Clients mit verbesserter Architektur und Benutzeroberfläche können Nutzer auch unterwegs bequem Dokumente abrufen und Aufgaben erledigen.

## DocuWare Partner überzeugen mit hervorragender Arbeit

Zu den autorisierten DocuWare Partnern (ADPs) zählen weltweit, national, regional und lokal agierende Kopiererhersteller, Kopiererhändler, Value Added Reseller (VARs), Servicebüros, Systemintegratoren (SIs) sowie Anbieter vertikaler und horizontaler Software. Ende 2018 hatte DocuWare 600 Partner - ein Plus von 20% gegenüber 2017 - mit mehr als 2.000 DocuWare zertifizierten Vertriebs- und Technikmitarbeitern.

ADPs zeichneten in 2018 für 83% unseres gesamten Geschäfts verantwortlich, und zwar regions- und plattformübergreifend (On-Premises und Cloud). Bei DocuWare haben wir branchenführende Methoden und umfangreiche Schulungen entwickelt, damit unsere Vertriebspartner die Botschaft rund um das Wertversprechen und den ROI (Return on Investment) bestmöglich vermitteln können, wenn sie DocuWare potenziellen Käufern zur Lösung geschäftlicher Probleme präsentieren. Wir freuen uns zu sehen, dass unsere ADPs dieses Modell annehmen und Erfolge mit unserem Produktportfolio verbuchen können. Ebenso erfreulich ist die wichtige Rolle, die DocuWare bei der Generierung von Umsatz, Gewinn und Wachstum für die Unternehmen unserer ADPs spielt.

Aufbauend auf unserem bewährten Partnermodell und zur weiteren Beschleunigung des Wachstums im Cloud-Bereich haben wir eine völlig neue Kategorie von Partnern eingeführt: DocuWare Cloud-Partner. Über dieses vereinfachte Programm, das zunächst als Pilotprojekt in Deutschland umgesetzt wurde, können IT-Berater aller Größenordnungen Cloud-Technologie bei ihren Kunden einführen - und zwar über ein Modell, bei dem ein klarer Nutzen für die Unternehmen, eine starke Nutzerakzeptanz und eine schnelle Wertschöpfung im Mittelpunkt stehen. Bis Ende des Jahres konnten wir allein in Deutschland 30 neue DocuWare Cloud Partner gewinnen.

Economic report | Wirtschaftsbericht

**2018**



# Economic report of the DocuWare Group 2018

## I. Foundations of the Group

### 1. Business model of the Group

Since the DocuWare Group was founded in 1988, it has been one of the world’s leading developers of content services solutions, supporting customers in ninety countries with its products for intelligent document management and digital workflows. The inspiration of the company founders to increase user productivity by providing convenient standardized solutions for document management is still at the core of DocuWare’s philosophy today. With the aid of innovative technologies, the range of the company’s solutions has been continuously expanded and adapted to meet contemporary requirements. DocuWare recognized the potential of cloud technology very early on, so the company was one of the first to provide fully functional solutions on both a cloud platform and on-premises. Particular attention is paid to ensuring that DocuWare technology is user-friendly through intuitive and simple operability.

Technically, DocuWare solutions offer high levels of security, and are particularly attractive to the sizable market segment of small and medium-sized companies due to their flexible scalability. At year-end 2018, DocuWare solutions were used by approximately 12,000 companies. DocuWare cloud services are used by 1,998 customers.

DocuWare GmbH, the parent company of the Group, has its registered office in Germering. The U.S. headquarters of the DocuWare Corporation is located in New Windsor, NY. The DocuWare Group also has sales companies in Germany, Spain, United Kingdom and France. Over the past three decades, DocuWare has built up a large network of competent sales partners within a differentiated partner model. The sales partners are regularly trained, exchange their experiences at partner conferences, and have been closely associated with DocuWare for many years. In addition, direct sales by DocuWare representatives recently began and an inside sales team for standardized cloud solutions was established in 2018.

- 1. USA
- 2. Germany
- 3. United Kingdom
- 4. France
- 5. Spain



# Wirtschaftsbericht der DocuWare Gruppe 2018

## I. Grundlagen des Konzerns

### 1. Geschäftsmodell des Konzerns

Seit seiner Gründung 1988 ist der DocuWare Konzern einer der weltweit führenden Hersteller von Content-Services-Lösungen und unterstützt Kunden in neunzig Ländern mit seinen Produkten für intelligente Dokumentenverwaltung und digitale Workflows. Die Anfangsidee der Firmengründer, die Produktivität der Anwender durch komfortable Standard-Lösungen für digitales Dokumenten-Management zu erhöhen, bildet auch heute noch den Kern der DocuWare Philosophie. Mit Hilfe innovativer Technologien wurde die Produktpalette kontinuierlich ausgeweitet und den aktuellen Anforderungen angepasst.

Sehr früh erkannte DocuWare das Potential der Cloud-Technik, so dass der DocuWare Konzern als einer der ersten Anbieter den Kunden seine Lösungen mit allen Funktionen sowohl auf einer Cloud-Plattform als auch On-Premises zur Verfügung stellte. Besonderes Augenmerk liegt auf der Benutzerfreundlichkeit der Produkte durch intuitive und einfache Bedienbarkeit. Technisch bieten die DocuWare Lösungen hohe Sicherheit und sind durch die flexible Skalierbarkeit besonders für das große Marktsegment der kleinen und mittleren Unternehmen interessant. Zum Jahresende 2018 setzen rund 12.000 Unternehmen DocuWare Lösungen ein; DocuWare Cloud nutzen 1.998 Kunden.

Die DocuWare GmbH, Muttergesellschaft des Konzerns, hat ihren Sitz in Germering. Das amerikanische Headquarter der DocuWare Corporation befindet sich in New Windsor, NY. Die DocuWare Gruppe umfasst außerdem Vertriebsgesellschaften in Deutschland, Spanien, Frankreich und Großbritannien. In den vergangenen drei Jahrzehnten baute DocuWare im Rahmen eines differenzierten Partnermodells ein großes Netz kompetenter Vertriebspartner auf. Diese werden regelmäßig geschult, tauschen auf Partnerkonferenzen ihre Erfahrungen aus und sind DocuWare teilweise seit vielen Jahren eng verbunden. Ergänzend dazu wurden in den letzten Jahren der Direktvertrieb durch eigene Mitarbeiter sowie 2018 ein Inside Sales-Team für standardisierte Cloud-Lösungen aufgebaut.

## 2. Research and development

---

The top priority of the DocuWare Group's software development is consistent customer orientation. Product efficiency is continuously improved, attention is paid to the extraordinary stability of the software, and high scalability is ensured. Users must be able to complete essential document management processes efficiently, swiftly and smoothly to enable them to concentrate on their key operational tasks.

DocuWare Version 7 was completed and delivered in 2018. This version is based on a future-proof technology with a new architecture that enables improvements in stability, scalability and performance. These improvements include, for example, optimized databases, a new workflow engine and user management capabilities, as well as the reimplementing and extension of autoindexing functions and the Smart Connect module. In addition, the options for entering data from forms in DocuWare Forms have been enhanced. Development also focused on optimizing the functions in both its cloud and on-premises versions. In 2018, software development was increasingly supported by automated tests and user testing, and the rollout of new updates was made faster and more secure. The mobile DocuWare app for Android and iOS has been fundamentally updated and now enables easier access to data and accelerated workflow conventions on the road.

Furthermore, the DocuWare development team completed the first DocuWare Kinetic Solutions, which provide customers with preconfigured workflows for common document-based processes.

As a result of predefined archives, profiles and processes, DocuWare can be introduced into companies very quickly and efficiently. In 2018, solutions for accounting and human resources were launched in Germany and in the USA.

In 2018, DocuWare renewed its SOC 2-1 (Service Organization Control) certification in the USA for DocuWare Cloud. In addition, DocuWare continues to be certified according to ISO/IEC 27001 and GoBD. In cooperation with the German statistics online portal Statista, the largest European computer magazine Computer Bild surveyed 3,100 users and experts and granted DocuWare the award "Trusted Solutions 2018" in the document management systems category due to the positive results in the areas of trust, value proposition, reliability, security and further development.

The development of DocuWare Version 7.1 already started in 2018. The most important innovations in this release will be table recognition and table field processing as well as the extension of functions in workflow management and DocuWare Forms associated with the close integration of these two modules. Customers will be able to map their own processes with the new DocuWare Process Planner. Process transparency creates a basis for customers to implement their processes in a document management system.

In 2018, research and development expenses totaled €10.58 million (2017: €9.70 million).

## 2. Forschung und Entwicklung

Konsequente Kundenorientierung ist das oberste Gebot der Software-Entwicklung der DocuWare Gruppe. Die Leistungsfähigkeit der Produkte wird fortlaufend verbessert, es wird auf außerordentliche Stabilität der Software geachtet und eine hohe Skalierbarkeit gewährleistet. Die Anwender sollen die erforderlichen Prozesse rund um ihre Dokumente schnell, effizient und reibungslos erledigen können, damit sie sich auf ihre wesentlichen Aufgaben konzentrieren können.

In 2018 wurde die DocuWare Version 7 abgeschlossen und ausgeliefert. Diese Version basiert auf einer zukunftssicheren Technologie mit einer neuen Architektur, die Verbesserungen sowohl bei der Stabilität und Skalierbarkeit als auch bei der Performance ermöglicht. Diese umfassen z. B. optimierte Datenbanken, eine neue Workflow Engine und Benutzerverwaltung sowie die Neuimplementierung und Erweiterung der Autoindex-Funktionen und des Moduls Smart Connect. Auch die Datenerfassungsmöglichkeiten aus Formularen in DocuWare Forms wurden erweitert. Der Schwerpunkt der Entwicklung lag außerdem bei der Optimierung von Funktionen, die sowohl in der Cloud-Version als auch On-Premises verfügbar sind. Die Software-Entwicklung wurde 2018 verstärkt durch automatisierte Tests und User Testing unterstützt und das Rollout neuer Updates schneller und sicherer gestaltet. Die mobile DocuWare App für Android und iOS wurde grundlegend erneuert und ermöglicht nun einen leichteren Zugriff auf Daten und einen beschleunigten Workflow von unterwegs.

Des Weiteren stellte die DocuWare Entwicklung die ersten DocuWare Kinetic Solutions fertig: Diese stellen den Kunden vorkonfigurierte Workflows für gängige, auf Dokumenten basierte Prozesse zur Verfügung. Durch vordefinierte Archive, Profile und Prozesse kann DocuWare somit sehr schnell und effizient in Unternehmen eingeführt werden. 2018 wurden Lösungen für das Rechnungswesen und den Personalbereich in Deutschland und USA auf den Markt gebracht.

DocuWare hat im Jahr 2018 seine SOC 2-1 (Service Organization Control) Zertifizierung in den USA für DocuWare Cloud erneuert. Außerdem ist DocuWare weiterhin nach ISO/IEC 27001 und GoBD zertifiziert. Die größte europäische Computer-zeitschrift Computer Bild befragte in Zusammenarbeit mit dem deutschen Statistik-Onlineportal Statista 3.100 Anwender und Experten und verlieh DocuWare aufgrund der positiven Ergebnisse unter anderem in den Bereichen Vertrauen, Leistungsversprechen, Zuverlässigkeit, Sicherheit und Weiterentwicklung die Auszeichnung „Trusted Solutions 2018“ in der Kategorie Dokumentenmanagement-Systeme.

Bereits im Jahr 2018 wurde mit der Entwicklung der DocuWare Version 7.1 begonnen. Die wichtigsten Neuerungen werden hier die Tabellenerkennung und Verarbeitung der Tabellenfelder sowie die Erweiterung der Funktionen im Workflow-Management und bei DocuWare Forms sein, verbunden mit der engen Integration dieser beiden Module. Mit dem neuen DocuWare Process Planner können die Kunden ihre eigenen Prozesse abbilden. Durch die Transparenz der Abläufe erhält der Kunde eine Basis zur Umsetzung seiner Prozesse in einem Dokumentenmanagement-System.

Im Jahr 2018 betragen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung 10,58 Mio. € (2017: 9,70 Mio. €).

## II. Economic report

### 1. Macro-economic, industry-specific conditions

Economic growth in the German economy, one of the most important sales markets for DocuWare, slowed to 1.5% (prior year: 2.2%). The eurozone achieved growth of 1.9%. The USA recorded economic growth of 2.9%, while the global economy expanded by 2.7%. Nevertheless, the software sector in Germany was able to maintain the prior year's level of growth of 6.3%. The trend towards digital transformation continues apace with the automation of business processes. The goal of many companies is to remain competitive in the future by increasing efficiency.

### 2. Business performance

The DocuWare Group achieved an increase in revenues of 6.0% in 2018. While very good growth rates were reached in Europe, revenues in the U.S. market remained below expectations, increasing 1.3% (measured in US\$). The trend towards cloud solutions, which was particularly pronounced in the U.S. market with a 53% share of new contracts (EMEA 43%), had a noticeable impact on revenue growth.

### 3. Revenue and earnings development

The revenues of the DocuWare Group rose to €46.65 million (2017: €43.99 million), thus achieving growth of 6.0%. At 44%, the U.S. market accounted for the largest share of revenues, but grew only by 1.3% to US\$ 24.12 million in 2018 (prior year: US\$ 23.80 million). Due to the development in the exchange rate between the US dollar and the euro, revenues in the U.S. market, measured in euros, fell to €20.44 million (prior year: € 21.11 million).

In the German market, revenues increased by 10.7% in 2018 to €15.66 million (prior year: €14.14 million). With a share of 34%, Germany remains the

second largest market for the DocuWare Group. The European DocuWare subsidiaries also achieved very positive growth rates: DocuWare SARL in France sold solutions worth €2.53 million (prior year: €2.04 million), thus increasing its revenues by 24.0%. In the United Kingdom, DocuWare Ltd was able to increase its revenues to €1.64 million (prior year: €1.27 million). In sterling terms, growth was as high as 30.6% (2018 revenue: £1.45 million, 2017 revenue: £1.11 million). DocuWare SL generated revenues of €1.44 million in the Spanish market (prior year: €1.11 million) and expanded its revenues by 29.7%. The Emerging Markets area recorded revenue growth of 14.4% and with €4.94 million in revenues (prior year: €4.32 million), it contributed 10.6% to the total revenues of the DocuWare Group.

The earnings before taxes (EBT) of the DocuWare Group amounted to €2.62 million (2017: €4.34 million). This result is attributable to revenue growth on the one hand and investments in research and development as well as marketing on the other. In 2018, net profit for the year amounted to €1.87 million (2017: €2.74 million).

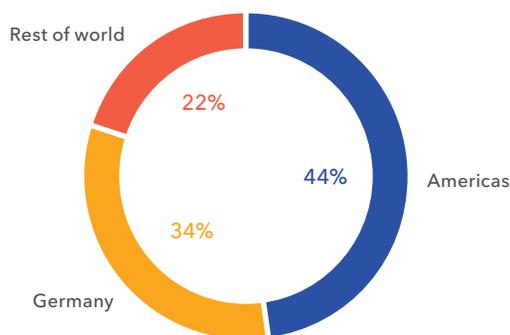


Figure 5  
Revenue by region

Diagramm 5  
Umsatzanteile nach Regionen

## II. Wirtschaftsbericht

### 1. Gesamtwirtschaftliche, branchenbezogene Rahmenbedingungen

---

Deutschland, einer der wichtigsten Absatzmärkte für DocuWare, verlangsamte sein Wirtschaftswachstum auf 1,5% (Vorjahr 2,2%). Die Eurozone erzielte ein Wachstum von 1,9%. Die USA konnten ein Wirtschaftswachstum von 2,9% verzeichnen, das Weltwirtschaftswachstum betrug 2,7%. Dennoch konnte sich der Bereich Software in Deutschland auf seinem Wachstumsniveau vom Vorjahr in Höhe von 6,3% halten. Mit der Automatisierung von Geschäftsprozessen geht der Trend zur digitalen Transformation weiter. Ziel vieler Unternehmen ist es, durch Effizienzsteigerungen auch künftig wettbewerbsfähig zu bleiben.

### 2. Geschäftsverlauf

---

Die DocuWare Gruppe erreichte 2018 ein Umsatzwachstum von 6,0%. Während in Europa sehr gute Wachstumsraten erzielt wurden, blieben die Umsätze im amerikanischen Markt mit einem Plus von 1,3% (gemessen in US\$) hinter den Erwartungen zurück. Der Trend zu Cloud-Lösungen, der im amerikanischen Markt mit einem Anteil von 53% bei den neuen Verträge besonders ausgeprägt war (EMEA 43%), wirkte sich spürbar auf das Umsatzwachstum aus.

### 3. Umsatz- und Ergebnisentwicklung

---

Die Umsätze der DocuWare Gruppe stiegen auf 46,65 Mio. € (2017: 43,99 Mio. €) und erreichten damit ein Wachstum von 6,0%. Der amerikanische Markt hat mit 44% den größten Anteil am Umsatz, konnte aber 2018 nur um 1,3% auf 24,12 Mio. US\$ (Vorjahr 23,80 Mio. US\$) wachsen. Aufgrund der Wechselkursentwicklung des US-Dollars zum Euro, sank der Umsatz im amerikanischen Markt gemessen in Euro auf 20,44 Mio. € (Vorjahr 21,11 Mio. €).

Im deutschen Markt wurden 2018 die Umsätze um 10,7% ausgeweitet und stiegen auf 15,66 Mio. € (Vorjahr 14,14 Mio. €). Mit einem Anteil von 34% bleibt Deutschland der zweitgrößte Markt für den DocuWare Konzern. Auch die europäischen DocuWare Töchter konnten sehr positive Wachstumsraten erzielen: Die DocuWare SARL in Frankreich verkaufte Lösungen in Höhe von 2,53 Mio. € (Vorjahr 2,04 Mio. €) und steigerte ihren Umsatz damit um 24,0%. In Großbritannien konnte die DocuWare Ltd ihre Umsätze auf 1,64 Mio. € erhöhen (Vorjahr 1,27 Mio. €). Bewertet in britischen Pfund lag das Wachstum sogar bei 30,6% (Umsatz 2018: 1,45 Mio. £, 2017: 1,11 Mio. £). Die DocuWare SL setzte im spanischen Markt 1,44 Mio. € um (Vorjahr 1,11 Mio. €) und weitete ihren Umsatz um 29,7% aus. Der Bereich Emerging Markets konnte ein Umsatzwachstum von 14,4% verzeichnen und trug mit 4,94 Mio. € Umsatz (Vorjahr 4,32 Mio. €) 10,6% zum Gesamtumsatz des DocuWare Konzerns bei.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) der DocuWare Gruppe lag bei 2,62 Mio. € (2017: 4,34 Mio. €). Dieses Ergebnis ergibt sich durch das Umsatzwachstum auf der einen und Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie Marketing auf der anderen Seite. Der Jahresüberschuss beläuft sich im Jahr 2018 auf 1,87 Mio. € (2017: 2,74 Mio. €).

#### 4. Personnel

The DocuWare Group had a workforce consisting of 266 employees on an annual average in 2018 (2017: 225). Of these 266 employees, 95 work at DocuWare GmbH in Germering, 60 at the sales company DocuWare Europe, 96 at DocuWare Corporation in New Windsor and Wallingford, 10 at DocuWare SARL in France, 3 at DocuWare S.L. in Spain and 2 at DocuWare Ltd in the United Kingdom.

Since 1999 a development team at Nemetschek OOD in Sofia, Bulgaria, has been working for the Research and Development department of the DocuWare Group. DocuWare GmbH holds a 20% participating interest in this entity. This team consists of 54 employees as an annual average in 2018.

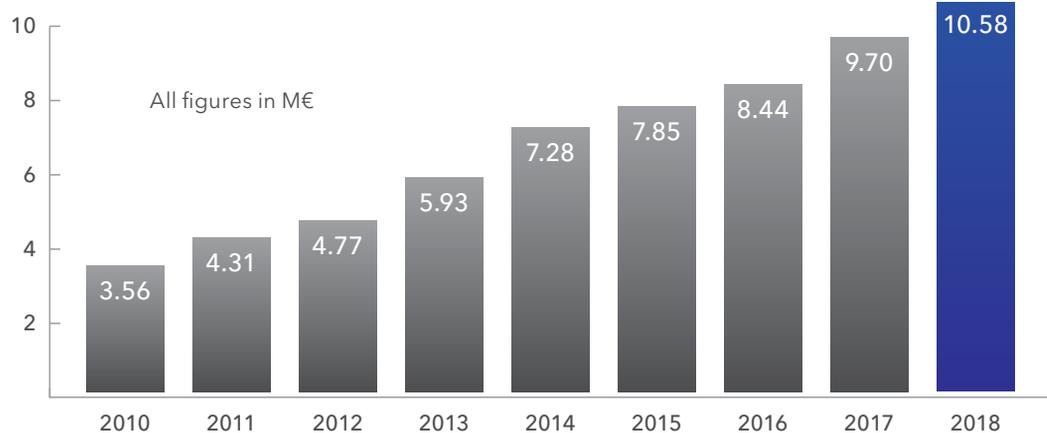
#### 5. Current developments in the fiscal year

In 2018, DocuWare added 1,698 new customers (2017: 1,783), 793 customers of which opted for a cloud solution, accounting for almost 47% of new customers. At December 31, 2018, 95,769 users worked with DocuWare cloud solutions.

DocuWare Kinetic Solutions were introduced to the market in 2018. These pre-configured solutions, which to-date are available for accounting and personnel administration, primarily address smaller enterprises as a target group. Customer achieve fast ROI because little consulting is required, and the solution is ready for use with little effort in a maximum of three days. For DocuWare, selling expenses are reduced and the number of transactions is increased. Interested parties will be advised by the new Internal Sales Team in cooperation with the internal Professional Services Team. Sales are conducted in parallel through the new Cloud Partner program.

Figure 6  
Expenses for R&D  
in millions of Euros

Diagramm 6  
Aufwendungen für  
R&D in Millionen  
Euro





#### 4. Personal

---

Der DocuWare Konzern beschäftigte im Jahr 2018 im Jahresdurchschnitt 266 Mitarbeiter (2017: 225). Davon sind 95 Mitarbeiter bei der DocuWare GmbH in Germering angestellt, 60 Mitarbeiter arbeiten bei der Vertriebsgesellschaft DocuWare Europe GmbH, 96 Mitarbeiter bei der DocuWare Corporation in New Windsor und Wallingford, 10 Mitarbeiter bei der DocuWare SARL in Frankreich, 3 Mitarbeiter bei der DocuWare S.L. in Spanien und 2 Mitarbeiter bei der DocuWare Ltd in Großbritannien.

Bei der Nemetschek OOD in Sofia, Bulgarien, an der die DocuWare GmbH zu 20% beteiligt ist, arbeitet seit 1999 ein Entwicklungsteam für den Bereich Forschung und Entwicklung der DocuWare Gruppe. Dieses Team besteht im Jahresdurchschnitt 2018 aus 54 Mitarbeitern.

#### 5. Aktuelle Entwicklungen im Geschäftsjahr

---

Im Jahr 2018 konnte DocuWare 1.698 neue Kunden gewinnen (2017: 1.783), von denen sich 793 Kunden für eine Cloud-Lösung entschieden. Damit entfallen fast 47% der neuen Kunden auf das Cloud-Geschäft. Zum 31.12.2018 arbeiten 95.769 Anwender mit DocuWare Cloud-Lösungen.

Im Jahr 2018 wurden die DocuWare Kinetic Solutions dem Markt vorgestellt. Mit diesen vorkonfigurierten Lösungen, die bisher für die Bereiche Rechnungswesen und Personalverwaltung verfügbar sind, soll in erster Linie die Zielgruppe der kleineren Unternehmen angesprochen werden. Der Kunde erreicht einen schnellen ROI, da wenig Beratung erforderlich und die Lösung mit wenig Aufwand in maximal drei Tagen einsatzbereit ist. Für DocuWare reduziert sich der Vertriebsaufwand und die Abschlussrate wird erhöht. Interessenten werden durch das neu aufgebaute Inside Sales Team in Zusammenarbeit mit dem Inhouse Professional Services von DocuWare beraten. Parallel dazu erfolgt der Vertrieb auch über das neue Cloud Partner Programm.

The motto of the DocuWorld partner conference in 2018 was “Experience the new dynamics in business.” In addition to the customary exchange of experiences and extensive training programs, the conference focus was on digitization trends and the innovations in the areas of DocuWare Kinetic Solutions, Workflow and DocuWare Forms. The DocuWorld on Mallorca had 350 participants while the American DocuWorld in Orlando, Florida was attended by 300 people. The 2018 User Conference in Berlin and the User Conference in Philadelphia were also very well attended with 162 and 218 participants, respectively, from the target group of users and administrators.

In the 2018 second quarter, the DocuWare Group introduced its new branding, with a new logo and corporate design aligned with the company’s “Cloud First” strategy. All DocuWare marketing materials and its web presence were converted to the new design with the aim of increasing the level of awareness of the DocuWare brand and addressing potentially interested parties even more efficiently.

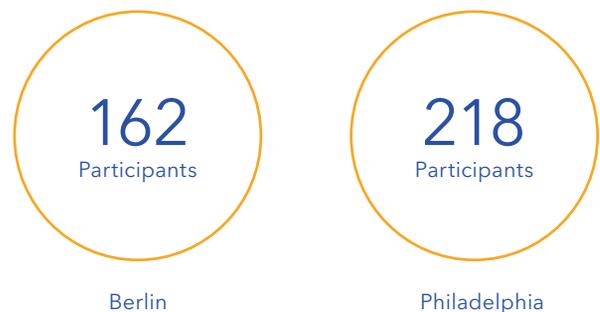
In 2018, 224 Fortis customers migrated to DocuWare systems. The migration of customers still working with Fortis solutions is expected to be completed in 2019. Revenues generated by DocuWare’s Professional Services increased to €3.03 million (2017: €2.58 million). This growth was partly due to the support of larger projects of DocuWare direct sales.

At year-end 2018, the previous managing directors, Jürgen Biffar and Thomas Schneck, withdrew from daily operation of the business to assume primarily advisory functions on the DocuWare Advisory Board. As of January 1, 2019, Dr. Michael Berger, who has been responsible for Product Development and Services for ten years in executive positions at DocuWare, and Max Ertl, who has held various executive positions at DocuWare for seventeen years, most recently as head of worldwide sales, are appointed as new managing directors.

### DocuWorld 2018



### User Conference 2018





Die Partnerkonferenz DocuWorld stand 2018 unter dem Motto „Erlebe die neue Dynamik im Business“. Die Schwerpunkte lagen neben dem traditionellen Erfahrungsaustausch und umfangreichen Trainingsprogramm auf den Digitalisierungstrends und der Vorstellung der Neuheiten in den Bereichen DocuWare Kinetic Solutions, DocuWare Forms und Workflow. Die DocuWorld auf Mallorca besuchten 350 Teilnehmer, zur amerikanischen DocuWorld in Orlando, Florida, kamen 300 Teilnehmer. Auch der Anwenderkongress 2018 in Berlin und die User Conference in Philadelphia waren mit 162 bzw. 218 Teilnehmern aus der Zielgruppe der Anwender und Administratoren sehr gut besucht.

Im Frühjahr 2018 führte die gesamte DocuWare Gruppe ein neues Branding ein. Das neue Logo und das Corporate Design wurden an der Cloud-First-Strategie ausgerichtet. Es erfolgte die Umstellung sämtlicher Marketing-Materialien und des Web-Auftritts mit dem Ziel, den Bekanntheitsgrad der Marke DocuWare zu steigern und so noch effizienter potentielle Interessenten anzusprechen und mit konsequentem Lead Management für die DocuWare Lösungen zu begeistern.

Im Jahr 2018 erfolgte die Migration von 224 Fortis-Kunden auf die DocuWare Systeme. Die Migration von Kunden, die noch mit Fortis-Lösungen arbeiten, soll 2019 vollständig abgeschlossen werden. Die Umsätze durch die Professional Services von DocuWare konnten auf 3,03 Mio. € gesteigert werden (2017: 2,58 Mio. €). Dieser Zuwachs entstand zum Teil durch die Begleitung größerer Projekte des DocuWare Direktvertriebs.

Zum Jahresende 2018 zogen sich die bisherigen Geschäftsführer Jürgen Biffar und Thomas Schneck aus dem operativen Geschäft zurück und übernahmen primär beratende Funktion im Rahmen des DocuWare Beirats. Eingesetzt als neue Geschäftsführer sind ab dem 1.1.2019 Dr. Michael Berger, seit zehn Jahren in Führungspositionen bei DocuWare verantwortlich für die Bereiche Produktentwicklung und Services, und Max Ertl, seit siebzehn Jahren in verschiedenen leitenden Positionen bei DocuWare tätig, zuletzt als Leiter für den weltweiten Vertrieb.

## 6. Situation

### a. Earnings

The DocuWare Group's operating margin (EBT/revenues) was 5.6% (prior year: 9.9%). The EBT reached €2.62 million (prior year: €4.34 million). The return on equity of the DocuWare Group (net profit in 2018 in relation to equity capital at 12/31/2018) amounted to 14.6% (prior year: 24.9%).

### b. Financial position

The financial position of the DocuWare Group continued to improve as a result of the higher revenues and the related increase in the net profit. In the past year, €4.57 million were generated from the operating activities of the Group (cash flows from operating activities) (prior year: €10.82 million). Capital expenditures totaled €0.51 million (cash flows from investing activities) (prior year: €0.43 million). In total, cash and cash items increased to €34.16 million (prior year: €29.76 million).

The Spanish sales company DocuWare S.L. finances its operating business from its own funds. Due to its initial losses, DocuWare Ltd still has a loan from DocuWare GmbH which is being gradually repaid. Due to the extensive investments in sales in France, the subsidiary DocuWare SARL carried out a capital increase of €1.20 million in December 2018, which was paid in by DocuWare GmbH.

Sales and marketing costs increased to €16.29 million (prior year: €15.30 million). In the area of general administration, costs rose to €7.28 million (prior year: €5.62 million).

### c. Capital structure

At December 31, 2018, the total assets of the DocuWare Group amounted to €48.48 million (prior year: €41.15 million). The increase in total assets is mainly due to the rise in cash

and cash items, deferred income as well as the profit carried forward. The shareholders' equity of the DocuWare Group totaled €12.82 million (prior year: €10.98 million).

### d. Capital expenditures

Capital expenditures were incurred only for hardware for new employees, replacement purchases and office equipment.



### e. Liquidity

At year-end 2018, the DocuWare Group had a strong capital base with cash and cash items totaling €34.16 million (prior year: €29.76 million).

### f. Assets

The fixed assets fell from €1.31 to €0.82 million at year-end 2018. This is essentially due to the amortization of the goodwill of Westbrook Technologies Inc. over five years. This has now been completely written off.

## 6. Lage

### a. Ertragslage

Die Umsatzrendite (EBT/Umsatz) der DocuWare Gruppe lag bei 5,6% (Vorjahr 9,9%). Der EBT erreichte 2,62 Mio. € (Vorjahr 4,34 Mio. €). Die Eigenkapitalrentabilität der DocuWare Gruppe (Jahresüberschuss 2018 im Verhältnis zum Eigenkapital 31.12.2018) lag bei 14,6% (Vorjahr 24,9%).



### b. Finanzlage

Die Finanzlage des DocuWare Konzerns hat sich aufgrund der gestiegenen Umsätze und der damit verbundenen Ergebnissteigerung weiter verbessert. Aus der laufenden Geschäftstätigkeit des Konzerns wurden im abgelaufenen Jahr 4,57 Mio. € erwirtschaftet (Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit) (Vorjahr 10,82 Mio. €). Für Investitionen wurden 0,51 Mio. € verwendet (Cashflow aus der Investitionstätigkeit) (Vorjahr 0,43 Mio. €). Insgesamt erhöhten sich die liquiden Mittel auf 34,16 Mio. € (Vorjahr 29,76 Mio. €).

Die spanische Vertriebsgesellschaft DocuWare S.L. finanziert ihr operatives Geschäft aus eigenen Mitteln. Die DocuWare Ltd hat aufgrund der Anfangsverluste noch ein

Darlehen bei der DocuWare GmbH, das sukzessive zurückbezahlt wird. Aufgrund der umfangreichen Investitionen in den Vertrieb in Frankreich wurde bei der Tochtergesellschaft DocuWare SARL im Dezember 2018 eine Kapitalerhöhung in Höhe von 1,20 Mio. € durchgeführt und von der DocuWare GmbH einbezahlt.

Die Kosten für Vertrieb und Marketing erhöhten sich auf 16,29 Mio. € (Vorjahr 15,30 Mio. €). Im Bereich der Allgemeinen Verwaltung stiegen die Kosten auf 7,28 Mio. € (Vorjahr 5,62 Mio. €).

### c. Kapitalstruktur

Zum 31.12.2018 betrug die Bilanzsumme der DocuWare Gruppe 48,48 Mio. € (Vorjahr 41,15 Mio. €). Die Erhöhung der Bilanzsumme resultiert in erster Linie aus der Zunahme der liquiden Mittel bzw. der passiven Rechnungsabgrenzung sowie dem Gewinnvortrag. Das Eigenkapital der DocuWare Gruppe betrug 12,82 Mio. € (Vorjahr 10,98 Mio. €).

### d. Investitionen

Es fielen nur Investitionen für Hardware für neue Mitarbeiter bzw. für Ersatzbeschaffungen sowie für Büroausstattung an.

### e. Liquidität

Die DocuWare Gruppe verfügte zum Jahresende 2018 über liquide Mittel in Höhe von 34,16 Mio. € (Vorjahr 29,76 Mio. €) und ist damit gut ausgestattet.

### f. Vermögenslage

Das Anlagevermögen sank zum Jahresende 2018 von 1,31 Mio. € auf 0,82 Mio. €, was im Wesentlichen auf die Abschreibung des Geschäfts- und Firmenwertes der Westbrook Technologies Inc. über 5 Jahre zurückzuführen ist. Dieser ist nun vollständig abgeschrieben.

## Consolidated Balance / P&L / Cash Flow

The annual financial statements of DocuWare GmbH and the consolidated annual financial statements were audited by lüke müll GmbH, an auditing and tax accounting firm based in Munich. A clean opinion has been issued by lüke müll GmbH. The economic report is an excerpt from the full annual financial statements. The complete annual financial statements can be viewed on-premises at DocuWare GmbH.

## Konzernbilanz / Gewinn- und Verlustrechnung / Cashflow

Der Jahresabschluss der DocuWare GmbH sowie der Konzernabschluss wurden von der lüke müll GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft, München, geprüft. Es wurde ein uneingeschränkter Bestätigungsvermerk erteilt. Der Wirtschaftsbericht ist ein Auszug aus dem Jahresabschluss. Der komplette Jahresabschluss kann in den Geschäftsräumen der DocuWare GmbH eingesehen werden.

<b>Aktiva</b>		<b>Assets</b>	<b>12/31/2018</b>	<b>12/31/2017</b>
A.	<b>Anlagevermögen</b>	<b>Fixed Assets</b>	T€	T€
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände	Intangible assets, net		
1.	Entgeltlich erworbene Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	Acquired intellectual property rights and similar rights	0	421
2.	Geschäfts- oder Firmenwert	Goodwill	0	201
II.	Sachanlagen	Property, plant and equipment		
	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Other plant, factory and office equipment	796	667
III.	Finanzanlagen	Non-current financial assets		
	Beteiligungen	Investments in associated companies	20	20
	<b>Gesamt Anlagevermögen</b>	<b>Total fixed assets</b>	<b>816</b>	<b>1,309</b>
B.	<b>Umlaufvermögen</b>	<b>Current assets</b>		
I.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	Accounts receivable and other assets		
1.	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Trade receivables	9,116	7,326
2.	Forderungen gegen Unternehmen mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	Accounts receivables from associated companies	1	0
3.	Sonstige Vermögensgegenstände	Other short-term assets	1,317	782
II.	Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	Cash on hand, cash at banks and cheques	34,158	29,758
C.	Rechnungsabgrenzungsposten	Deferred charges	863	880
D.	Aktive latente Steuern	Deferred tax assets	2,210	1,094
	<b>Gesamt kurzfristiges Vermögen</b>	<b>Total current assets</b>	<b>47,665</b>	<b>39,840</b>
	<b>Summe Aktiva</b>	<b>Total Assets</b>	<b>48,481</b>	<b>41,149</b>
<b>Passiva</b>		<b>Equity and liabilities</b>	<b>12/31/2018</b>	<b>12/31/2017</b>
A.	<b>Eigenkapital</b>	<b>Shareholders' equity</b>		
I.	Gezeichnetes Kapital	Subscribed capital	168	168
II.	Kapitalrücklage	Capital surplus	1,314	1,314
III.	Gewinn-/Verlustvortrag	Profit/Loss brought forward	9,699	6,963
IV.	Jahresüberschuss	Net income	1,873	2,735
V.	Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	Cumulative currency translation adjustment	-233	-196
	<b>Gesamt Eigenkapital</b>	<b>Total shareholders' equity</b>	<b>12,821</b>	<b>10,984</b>
B.	<b>Rückstellungen</b>	<b>Accruals and provisions</b>		
I.	Steuerrückstellung	Accrued Taxes	272	237
II.	Sonstige Rückstellungen	Other provisions	4,710	4,351
C.	<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>Liabilities</b>		
I.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Trade payables	738	1,424
II.	Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	Liabilities owed to associated companies	265	207
III.	Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	Liabilities owed to shareholders	4,349	4,065
IV.	Sonstige Verbindlichkeiten	Other short term liabilities	1,579	635
D.	Rechnungsabgrenzungsposten	Deferred income	23,747	19,246
	<b>Summe Passiva</b>	<b>Total equity and liabilities</b>	<b>48,481</b>	<b>41,149</b>

**DocuWare Group (consolidated)****Gewinn- und Verlustrechnung / Profit and loss**

01/01/2018 – 01/01/2017 –  
12/31/2018 12/31/2017  
T€ T€

		01/01/2018 – 12/31/2018	01/01/2017 – 12/31/2017
		T€	T€
<b>1. Umsatz</b>	<b>Revenues</b>		
Softwarelizenzen	Software licenses	14,983	17,747
Service	Services	31,664	26,240
<b>Gesamt Umsatzerlöse</b>	<b>Total revenues</b>	<b>46,647</b>	<b>43,987</b>
<b>2. Umsatzkosten</b>	<b>Cost of revenues</b>		
Softwarelizenzen	Software licenses	-1.004	-977
Service	Services	-8,549	-7,362
<b>Gesamt Umsatzkosten</b>	<b>Total cost of revenues</b>	<b>-9,553</b>	<b>-8,339</b>
<b>3. Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>Gross profit</b>	<b>37,094</b>	<b>35,648</b>
<b>Betriebliche Aufwendungen</b>	<b>Operating expenses</b>		
4. Vertrieb und Marketing	Sales and marketing	-16,293	-15,295
5. Forschung und Entwicklung	Research and development	-10,579	-9,703
6. Allgemeine Verwaltung	General and administrative	-7,275	-5,615
<b>Gesamt betriebliche Aufwendungen</b>	<b>Total operating expenses</b>	<b>-34,147</b>	<b>-30,613</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>Operating results</b>	<b>2,947</b>	<b>5,035</b>
<b>Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen</b>	<b>Other operating income and expenses</b>		
7. Sonstige betriebliche Erträge	Other operating income	616	449
8. Abschreibung auf Kaufpreisverteilung/Firmenwert	Amortization on the purchase price allocation/goodwill	-632	-992
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen	Other operating expenses	-61	-79
<b>Sonstiges betriebliches Ergebnis</b>	<b>Other operating results</b>	<b>-77</b>	<b>-622</b>
<b>Zinsen und ähnliche Erträge/Aufwendungen</b>	<b>Interest and other income/expenses</b>		
10. Erträge aus Beteiligungen	Dividends from associated companies	28	0
11. Zinsen und ähnliche Erträge	Other interest and similar income	8	6
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	Other interest and similar expenses	-290	-80
<b>Gesamt Zinsen und ähnliche Erträge/Aufwendungen</b>	<b>Total interest and other income/expenses</b>	<b>-254</b>	<b>-74</b>
<b>13. Ergebnis vor Steuern</b>	<b>Operating income before tax</b>	<b>2,616</b>	<b>4,339</b>
14. Steuern vom Einkommen und Ertrag	Income taxes	-739	-1,599
<b>15. Ergebnis nach Steuern</b>	<b>Profit after income taxes</b>	<b>1,877</b>	<b>2,740</b>
16. Sonstige Steuern	Other taxes	-4	-5
<b>17. Jahresüberschuss / -fehlbetrag</b>	<b>Net profit/loss</b>	<b>1,873</b>	<b>2,735</b>

**DocuWare Group (consolidated)****Kapitalflussrechnung / Statement of cash flow**01/01/2018 – 01/01/2017–  
12/31/2018 12/31/2017

		T€	T€	
1.	Konzernjahresüberschuss/-fehlbetrag	Net result	1,873	2,735
2.	Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	Depreciation and amortization	1,051	1,337
3.	Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	Increase/decrease of accruals and provisions	393	1,851
4.	Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	Other non-cash income and expenses	-400	821
5.	Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	Increase/decrease of inventories, trade receivables and in other assets not related to investing of financing activities	-2,308	-354
6.	Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	Increase/decrease of trade payables and other liabilities not related to investing of financing activities	4,940	4.232
7.	Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	Profit/loss on disposals of property, plant and equipment	11	8
8.	Zinsaufwendungen/Zinserträge	Interest expense/interest income	254	74
9.	Ertragssteueraufwand/-ertrag	Income tax expense/income tax income	1,855	1,345
10.	Aufwendungen/Erträge aus latenten Steuern	Losses/Gains from deferred taxes	-1,115	253
11.	Ertragsteuerzahlungen	Income tax payments	-1,984	-1,480
12.	<b>Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>Cash flows from operating activities</b>	<b>4,570</b>	<b>10,822</b>
13.	Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	Purchase of intangible assets	0	0
14.	Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	Purchase of property, plant and equipment	-545	-449
15.	Erhaltene Zinsen	Interest received	35	4
16.	Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	Proceeds on disposal of non-current financial assets	0	13
17.	<b>Cash Flow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>Cash flows from investing activities</b>	<b>-510</b>	<b>-432</b>
18.	Gezahlte Zinsen	Interest paid	0	-38
19.	<b>Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>Cash flows from financing activities</b>	<b>0</b>	<b>-38</b>
20.	Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds ) <sup>1</sup>	Change in cash funds from cash relevant transactions ) <sup>1</sup>	4,060	10,352
21.	Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderungen der Zahlungsfonds	Change in cash funds from exchange rate movements	340	-654
22.	Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	Cash funds at the beginning of the period	29,758	20,060
23.	<b>Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	<b>Cash funds at the end of the period</b>	<b>34,158</b>	<b>29,758</b>

)<sup>1</sup> Die Finanzmittelfonds setzen sich aus Bankguthaben und Schecks zusammen.

)<sup>1</sup> Cash and cash equivalents consist of credit balances at banks and cheques.



---

**DocuWare GmbH**

Therese-Giehse-Platz 2 | 82110 Germering | Germany  
Phone: +49 89 894433-0 | Fax: +49 89 8419966  
Email: [infoline@docuware.com](mailto:infoline@docuware.com)