

# Lagebericht der EXA AG für das Geschäftsjahr 2025

---

## Contents

1. Grundlagen des Unternehmens.....	2
1.1 Geschäftsmodell .....	2
1.2 Märkte und Segmente:.....	2
1.3 Ziele und Strategien.....	5
1.4 Steuerungssystem .....	6
1.5 Umsatzentwicklung 2025 .....	6
1.6 Forschung und Entwicklung .....	7
2. Wirtschaftsbericht.....	8
2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen .....	8
2.2 Geschäftsverlauf.....	10
2.3 Lage des Unternehmens.....	11
3. Nachtragsbericht .....	14
4. Prognose-, Chancen- und Risikobericht .....	15
4.1 Prognosebericht.....	15
4.2 Chancenbericht.....	16
4.3 Risikobericht .....	18
5. Erklärung zur Unternehmensführung (§ 289a HGB) .....	20
6. Versicherung der gesetzlichen Vertreter.....	21

# 1. Grundlagen des Unternehmens

## 1.1 Geschäftsmodell

Die EXA AG mit Sitz in Heidelberg entwickelt und vertreibt Standard-Softwarelösungen und Beratungsleistungen mit Schwerpunkt auf der Unterstützung von Finanz- und Transformationsprozessen in multinationalen Konzernen. Kernangebote sind Lösungen für Intercompany-Management, Operational Transfer Pricing und die Visualisierung und Steuerung globaler Wertschöpfungsketten. Die EXA AG betreibt Entwicklungs- und Kundenteams in Deutschland, Indien und den USA und richtet ihre Produkte gezielt an Finanzorganisationen großer, international tätiger Unternehmen. Die EXA AG ist eine Tochtergesellschaft der SNP SE (Anteil 100 %). SNP wurde 1994 gegründet, ist seit dem Jahr 2000 börsennotiert und seit August 2014 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (ISIN DE0007203705) gelistet. Seit 2017 firmiert das Unternehmen als Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea/SE).

## 1.2 Märkte und Segmente:

### Wachstumsmärkte:

EXA AG ist ein global agierendes Softwareunternehmen. Seit 2024 investiert das Unternehmen in den Fokusmarkt „Nordamerika“, wo sich EXA AG als Premium Anbieter für Intercompany Management Software etabliert. Desweiteren fokussiert sich EXA AG darauf, die bisherige Marktposition in Zentraleuropa zu stärken und auszubauen.

Die Vertriebsstrategie verfolgt drei Ziele. Zum einen, in den Branchen, in denen EXA AG bisher stark vertreten war, wie z. B. Pharma, HealthCare, Manufacturing, High Tech oder Chemie Industrie, ihre Präsenz weiter auszubauen. Zum anderen, diese Branchen auch im Fokusmarkt Nordamerika zu erschließen. Außerdem werden durch gezielte Marketing- und Sales-Aktivitäten neue Branchen erschlossen, wie z. B. die Tabakindustrie oder Materialtechnologie/ Recycling.

EXA AG fokussiert als Zielkunden Multinationals mit mehr als 1 Milliarde € bis aktuell zu 80 Mrd. € Umsatz. Die meisten dieser Unternehmen nutzen SAP als Technology Backbone mit einem hohen cross-border und cross-system Intercompany Transaktionsvolumen. Jedoch bedient EXA AG auch Unternehmen, die neben SAP auch andere ERP-Systeme nutzen.

### Personas:

EXA AG fokussiert ihre Sales- und Marketing Aktivitäten auf folgende Personas innerhalb der multinationalen Unternehmen:

- Chief Financial Officer
- Head of Group Accounting
- Head of Group Controlling
- Supply Chain Management
- Head of Tax & Transfer Pricing
- Head of Shared Services
- Chief Sustainability Officer

### **Marktsegmente:**

Die Marktsegmente sind nach den Umsatztypen „Services“ und „Software“, basierend auf dem Software-Portfolio, gegliedert:

- GVC / PEF
- OTP / SCC
- Custom Development
- SNP IC Services (Leistungen als GCC für SNP SE, wie z.B. Transformation Services, R&D, IT Services)

### **Software-Portfolio:**

EXA AG bietet spezialisierte, zertifizierte SAP-Standardsoftware für Intercompany Management an. Mit fundiertem Fachwissen ermöglicht die Software CFOs, Konzerncontrolling und Steuerverantwortlichen vollständige End-to-End-Datentransparenz in ihren Intercompany Wertschöpfungsketten zu erlangen. Die EXA Global Intercompany Management Suite (Softwarebundle) unterstützt die Fachbereiche darin, konzerninterne Prozesse zu optimieren, um globale und lokale Compliance sicherzustellen, einen ganzheitlichen Überblick über die konzernweite und lokale Rentabilität zu ermöglichen und die betriebliche Effizienz zu steigern, wodurch komplexe finanzielle Herausforderungen in strategische Geschäftsvorteile umgewandelt werden.

Die Produkte der Intercompany Management Suite können einzeln oder in Kombination lizenziert werden. Dies bietet unseren Kunden die nötige Flexibilität, mit uns in das Thema Intercompany Management einzusteigen, z. B. über den Fachbereich Steuern und Transfer Pricing und weiter mit uns zu wachsen, um beispielsweise den Bereich Management-Konsolidierung und -Steuerung zu erweitern.

### **Software- und Lizenzierungsmodelle:**

Im Segment „Software“ generiert EXA Umsatzerlöse auf Basis von Softwarelizenzen und Wartungseinkünften. Die Lizenzen werden mehrheitlich als Kauflizenzen sowie Mietlizenzen angeboten. Die Mietlizenzen können vom Kunden sowohl für eine zeitlich begrenzte Projekt- bzw. Programmnutzung als auch für den permanenten Gebrauch auf Basis einer Jahresmiete erworben werden. Im Falle von Kauflizenzen, die zwar im Bundle verkauft, im Einzelnen aber administriert werden, fallen jährliche Wartungsgebühren zwischen 20 und 22% an. In der Regel liegen die Laufzeiten zwischen drei und fünf Jahren. Bisher wurde kein Wartungsvertrag gekündigt, auch bei langen Laufzeiten.

Die Kalkulation der Lizenzpreise für Kauf- und Mietlizenzen basiert im Allgemeinen auf dem externen Umsatz der Kundenunternehmen und der Anzahl der legalen Einheiten weltweit.

### **Geschäftliche Entwicklung im Softwarelizenzgeschäft**

Das führende Produktsegment EXA Global Value Chain hat in Deutschland eine Umsatzreduzierung von ca. -6% gegenüber 2024 verzeichnet. Den stärksten Hebel kann das Produktsegment EXA Operational Transfer Pricing mit einem Wachstum von 12% gegenüber 2024 verzeichnen. Dies hat mehrere Gründe: so konnte der Bekanntheitsgrad von EXA OTP signifikant in allen Märkten gesteigert, sowie der Funktionsumfang nachhaltig erweitert werden. Auch die rasante Entwicklung der Steuer- und Zolllandschaft seit Beginn des Jahres 2025 ist ein

wesentlicher Treiber. Die EXA AG erwartet auch für 2026 ein zweistelliges Wachstum für das Produktsegment Operational Transfer Pricing, da sich die Steuer- und Zolllandschaft in absehbarer Zeit nicht zu entspannen scheint.

Segment	2025	2024	Change	Change %
GVC revenue	10.792.701	11.487.727	(695.026)	-6,1%
OTP revenue	2.223.720	1.984.370	239.350	12,1%
CD revenue	607.513	983.428	(375.915)	-38,2%
SNP intercompany revenue	3.425.540	1.720.611	1.704.929	99,1%
EXA intercompany revenue	3.063.960	693.710	2.370.250	341,7%
<b>Total</b>	<b>20.113.434</b>	<b>16.869.846</b>	<b>3.243.587</b>	<b>19,2%</b>

Revenue type	2025	2024	Change	Change %
Software revenue	6.724.029	7.521.085	(797.056)	-10,6%
Service revenue	6.899.905	6.934.440	(34.535)	-0,5%
Service revenue Intercompany	6.489.500	2.414.321	4.075.179	168,8%
<b>Total</b>	<b>20.113.434</b>	<b>16.869.846</b>	<b>3.243.587</b>	<b>19,2%</b>

### Services Portfolio:

Im Segment Service bieten wir schwerpunktmäßig Beratungs- und Implementierungsleistungen an. Dazu zählen hauptsächlich unsere Dienstleistungen in Implementierungs- und Support Services, die darauf abzielen, kundenspezifische Geschäftsprozesse zu ändern, anzupassen und weiterzuentwickeln. Dies umfasst Aspekte und Beratungsdienstleistungen, die im Rahmen von Finanztransformationsprojekten vornehmlich im SAP-Umfeld im Fachbereich benötigt oder vom Kunden gefordert werden.

In 2025 blieb der Umsatz mit Implementierungs- und Support Services konstant gegenüber dem Vorjahr.

### Wettbewerbsstärken:

EXA und ihre Softwareprodukte haben sich als Marke auf dem Markt etabliert. So wird in verschiedenen KI-Anwendungen auf die Frage, was die führenden Applikationen im Intercompany Management sind, vom Gold Standard für Intercompany Managementlösungen gesprochen. Es sind die folgenden Stärken zu nennen:

#### Umfangreiche Erfahrung in der Nische:

EXA hat sich in der Softwareentwicklung seit 2015 auf einen Bereich fokussiert, der im SAP-Umfeld noch gar nicht mit einer Standardsoftware abgedeckt ist. Damit entfällt ein starker Konkurrenzdruck. Zwar gab es seit Jahrzehnten komplexe Inhouse-Lösungen von globalen Unternehmen, diese stehen nun aber vor der klassischen Make-or-buy Frage. Zusätzlich hat sich in den letzten Jahren ein starkes Expertenwissen im Services Bereich gebildet. Insbesondere die Kenntnis von globalen Herstellkosten, Intercompany Profitdarstellungen und Transferpreisabbildungen sind auf dem Markt rar. Diese Kompetenzen dienen der Innovation in der Software, sind aber auch ein wichtiger Treiber für die erfolgreiche Vermarktung und Implementierung.

### **Effiziente Kostenstruktur:**

Die von Anfang ausgebildete Aufgabenteilung zwischen Deutschland, dem wichtigen Standort Indien und Nordamerika haben von Beginn an zu einer sehr ausgeglichenen und nachhaltigen Kostenstruktur geführt. Dies führt, selbst in nicht so erfolgreichen Jahren, zu mindestens ausgeglichenen Ergebnissen.

### **Zusammenarbeit mit globalen Beratungsunternehmen:**

Insbesondere die Zusammenarbeit mit KPMG, PWC und Deloitte eröffnen neue Vertriebskanäle und neue Deliverymodelle in der Implementierung in den Bereichen OTP und SCC. Für GVC wird noch ein längerer Anlauf zu erwarten sein.

### **Remote-fähiges Geschäftsmodell:**

Der Fachbegriff remote (englisch: entfernt, fern) bzw. Remote Access beschreibt in der IT einen Zugriff auf entfernte Computer, Server, Netzwerke, Geräte oder andere IT-Komponenten. Bereits vor der Coronapandemie und deren weitreichenden Einschränkungen bearbeiteten wir eine Vielzahl unserer Projekte komplett remote. Im Jahr 2020 waren unsere Berater und Consultants vielfach nicht ein einziges Mal beim Kunden vor Ort; teilweise wurde sogar der Sales-Prozess am Telefon und über Web-Sessions verhandelt. Diese Remote-Fähigkeit ist ein unschätzbare Vorteil unseres Geschäftsmodells – gerade in solchen Krisenzeiten, die von Kontaktsperren und Heimarbeit geprägt sind.

## **1.3 Ziele und Strategien**

Die strategische Ausrichtung der EXA AG wurde in der Strategie 30+ seit 2024 neu ausgerichtet, mit dem Aufsichtsrat abgestimmt und wird jährlich adjustiert. Dabei wurde in einem Fünfjahresplan die Bereiche und Ziele für die künftige Entwicklung festgesteckt. Sie umfasst im wesentlichen die folgenden Bereiche:

- EXA will bis spätestens 2028 mehr als 30 Mio € externen Umsatz bei einem Software / Services Ratio von 55 % erreichen.
- EXA will bis 2030 der Marktführer für IC Management Software im SAP Umfeld werden. EXA will dabei der führende Anbieter eine Standardsoftware für EPM zur Darstellung globaler Wertschöpfungsketten, deren Kosten und Profitabilität werden. Dabei werden zusätzliche Module entwickelt. Alle Produkte sollen Clean Core Ready, Cloud enabled künftig entwickelt werden.
- Neben dem Ausbau des strategischen Marktes Mitteleuropa wird auf die Entwicklung des neuen strategischen Marktes in den USA fokussiert. Sofern möglich, findet eine Erweiterung in Europa in den Märkten Benelux, UK und Nordeuropa statt.
- Für weitere Vertriebskanäle, zusätzliche Implementierungsteams wird ein Partner Ökosystem entwickelt, um das Wachstum stärker vorantreiben zu können.
- Sowohl bei der Produktentwicklung, bei internen Prozessen aber auch zusätzlich zu unseren Produkten soll AI eine maßgebliche Rolle spielen (AI Infusion).

## 1.4 Steuerungssystem

- Damit die EXA AG den Wert des Unternehmens nachhaltig steigern kann, konzentrieren sich die Anstrengungen darauf, weiter profitabel zu wachsen und die Finanzkraft kontinuierlich zu stärken. Ein internes Steuerungssystem mit finanziellen und nichtfinanziellen Steuerungsgrößen stellt sicher, dass diese strategischen Ziele erreicht werden. Entsprechend dem internen Steuerungssystem konzentriert sich das Management auf folgende wesentliche finanzielle Steuerungsgrößen: Konzernumsatz, Umsätze in den Segmenten Service und Software, Konzern-EBIT und Konzern-EBIT-Marge. Der Auftragseingang wird als weitere zentrale Steuerungsgröße auf Gruppenebene, nach Märkten und Produkten getrackt.
- Die bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren sind auf Gesellschaftsebene die Umsatzerlöse sowie das operative Ergebnis. Da das operative Geschäft weitgehend auf die Tochtergesellschaften verlagert wurde, werden die entsprechenden Leistungsindikatoren in den beiden Unternehmenssegmenten Service und Software nur auf Konzernebene betrachtet.
- Weitere Kenngrößen sind die Entwicklung des Order Backlogs

## 1.5 Umsatzentwicklung 2025

Im Geschäftsjahr 2025 verzeichnete die EXA AG eine sehr positive Umsatzentwicklung. Die Umsatzerlöse erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr deutlich von 16,9 Mio. € auf 20,1 Mio. €, was einem Anstieg von rund 19 % entspricht. Das Wachstum resultierte im Wesentlichen aus höheren Projektumsätzen, insbesondere im Intercompany-Geschäft, einem Ausbau der nicht steuerbaren Auslandsumsätze sowie zusätzlichen Erlösen aus Product-Support- und Softwareleistungen. Unterstützt wurde die Ergebnisentwicklung zudem durch den Bestandsaufbau unfertiger Leistungen, wodurch sich die Gesamtleistung auf 21,5 Mio. € erhöhte (Vorjahr: 16,8 Mio. €). Insgesamt bestätigt die Umsatzentwicklung die stabile operative Nachfrage und die erfolgreiche Geschäftsausweitung im Jahr 2025.

Der Umsatzplan für 2026 mit Drittanbietern beläuft sich auf insgesamt 26,2 Mio. €, wobei sich der Großteil auf zwei Schlüsselsegmente konzentriert. GVC trägt mit 16,97 Mio. € (64,8 %) am meisten zum Plan bei und ist damit der wichtigste Treiber, gefolgt von OTP mit 8,22 Mio. € (31,4 %). Zusammen machen sie über 96 % des Gesamtumsatzes aus. Die Segmente CD und SAP spielen mit Beiträgen von 740.000 € bzw. 267.000 € nur eine untergeordnete Rolle. Insgesamt zeigt der Plan eine starke Abhängigkeit von GVC und OTP, was die Bedeutung einer fokussierten Umsetzung und Risikokontrolle in diesen Segmenten unterstreicht.

### **Geplanter Auftragseingang für 2026:**

Der Auftragseingangsplan für 2026 von Drittanbietern beläuft sich auf insgesamt 31 Mio. €, wobei sich das Portfolio stark auf zwei Hauptsegmente konzentriert. GVC trägt 56,5 % bei und bleibt der dominierende Treiber des Plans, gefolgt von OTP mit 40,1 %. Zusammen machen diese Segmente 96,7 % des Gesamtvolumens aus, sodass ihre Leistung für das Erreichen der Jahresziele von entscheidender Bedeutung ist. Die übrigen Segmente – CD (2,47 %) und SAP (0,86 %) – haben

nur einen geringen Einfluss, können aber dennoch selektive Wachstums- oder Margenmöglichkeiten bieten. Insgesamt spiegelt die Verteilung eine starke Abhängigkeit von den Top-Segmenten wider und unterstreicht die Notwendigkeit einer fokussierten Umsetzung, Risikokontrolle und Kundenbindung in GVC und OTP, um den Plan zu sichern.

### **Ausblick EBIT 2026:**

Für das Geschäftsjahr 2026 plant EXA ein EBIT von 10,5 Mio. €, was einer EBIT-Marge von rund 32,4 % entspricht. Dies steht für eine starke Ertragskraft und spiegelt eine ausgewogene Kombination aus Umsatzqualität, Kostendisziplin und operativer Effizienz wider.

### **Backlog:**

Der Gesamtauftragsbestand für 2025 beläuft sich nach HGB auf 23,67 Mio. € und nach IFRS auf 20,19 Mio. €, was einer Differenz von rund 3,5 Mio. € entspricht, die hauptsächlich auf den Zeitpunkt der Umsatzrealisierung zurückzuführen ist. Das Segment GVC hat mit 18,13 Mio. € (HGB) und 15,08 Mio. € (IFRS) den mit Abstand größten Anteil am Auftragsbestand nach beiden Standards. OTP ist mit 5,18 Mio. € (HGB) und 4,76 Mio. € (IFRS) der zweitgrößte Beitragende. CD weist unter beiden Standards einen stabilen und identischen Auftragsbestand von rund 349.000 € auf, während das Geschäft mit SAP vernachlässigbar ist. Insgesamt konzentriert sich der Auftragsbestand weiterhin stark auf GVC und OTP, wobei die Differenz zwischen HGB und IFRS auf eine konservativere Bilanzierung nach IFRS zurückzuführen ist.

Die Zahlen sind noch nicht final vom Aufsichtsrat gebilligt worden.

## **1.6 Forschung und Entwicklung**

2025 wurde der Bereich R&D, Produktmanagement, Produktmarketing und Produktentwicklung nachhaltig gestärkt. Diese Anstrengungen werden in 2026 noch weiter intensiviert. Es werden neue Produktideen, Innovation in bestehenden Produkten in regelmäßigen Release Roadmaps abgestimmt und priorisiert. Aktuell wird pro Jahr ein Hauptrelease sowie ein unterjähriges Servicepack ausgeliefert. Gestartet wurde in 2025 mit der Initiative, neben SCC das Produkt OTP Public Cloud fähig zu gestalten, um zu einem späteren Zeitpunkt auf ein Subskriptionsmodell wechseln zu können. Die Großkunden der EXA haben daher künftig die Wahl, noch on Premise, in der private Cloud, oder der Public Cloud EXA Produkte zu nutzen.

Im Berichtsjahr wurden Investitionen in die Weiterentwicklung der Kernprodukte getätigt.

Bis auf EXA PEF wurden alle aktuellen Releases von SAP zertifiziert.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten (R&D) erreichten im Geschäftsjahr 2025 weltweit eine Höhe von 1.19 Mio. €. Der entsprechende Anteil an den Umsatzerlösen auf Gruppenebene belief sich auf 6%.

Zum 31. Dezember 2025 arbeiteten gruppenweit 32 EXA-MitarbeiterInnen in der Entwicklung (31. Dezember 2024: 20). Dies entspricht einem Anteil von 17 % an der Gesamtzahl der Mitarbeiter im Konzern (31. Dezember 2024: 15 %).

Zum 31. Dezember 2025 arbeiteten 14 MitarbeiterInnen in der EXA AG in der Entwicklung (31. Dezember 2024: 11).

## Beteiligungsstruktur

Die EXA AG mit Sitz in Heidelberg ist zu 100 % Eigentümerin der Gesellschaften

EXA AG US LLC, West Chester, PA, USA  
EXA-AG Pvt. Ltd, Bangalore, KA, India

Es ist geplant, die EXA AG US in Q2 2026 von einer LLC in eine Inc. zu wandeln.

## 2. Wirtschaftsbericht

### 2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

#### Finanzielle Perspektive und Entwicklung des allg. Softwaremarktes:

Der weltweite Softwaremarkt wird im Jahr 2025 voraussichtlich einen Umsatz von ca. 644 Mrd. € erreichen. (statista.com, Market Insights, Software) Analysten erwarten bis 2029 ein durchschnittliches Wachstum von ca. 4,5 bis 5 % pro Jahr. Der US-Markt wird überdurchschnittlich wachsen, während Europa, insbesondere der Softwaremarkt, einem stärkeren Wettbewerbsdruck ausgesetzt ist. Hauptregionen lt. Analysten für Software: USA, Deutschland, China, Japan, Großbritannien, Kanada.

Bei genauerer Betrachtung der Enterprise-Performance-Management-Software für 2025 wird ein Umsatz von 4,86 Mrd. € erwartet, mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 4 bis 4,5 % bis 2029. Der US-Markt trägt davon 2,6 Mrd. €. Das Segment EPM ist der Zielfokus für EXA Global Intercompany Management.

#### Allgemeine technologische Trends:

Die Unternehmensarchitekturen zeigen sich künftig fragmentierter als in der Vergangenheit, wo versucht wurde, weitestgehend Systemanzahl zu reduzieren. Durch hybride Architekturen, der kombinierte Einsatz von On Prem, private Cloud und public Cloud Systemen, entsteht ein starker Innovationsdruck. Anwendungen werden künftig standardisierter und austauschbarer, Harmonisierungsprojekte eher seltener. Es ist mit starken Automatisierungs- und Innovationsschüben durch verschiedene KI-Layer zu rechnen.

#### Die Entwicklung der CFO-Organisation – vom Kostenfaktor zum Wertschöpfer:

2025 knüpfte erfolgreich an den Launch der Intercompany Management Suite der EXA AG im Jahr 2024 an. Das Portfolio und ihr modularer Aufbau bedienen die Nachfrage der modernen CFO-Organisation in multinationalen Konzernen. Die Finanzabteilung nutzte die Chance, ihre Rolle und ihre Ambitionen gegenüber dem Unternehmen und dem Markt neu zu definieren. Während sie weiterhin das solide Fundament der Kernfinanzen bildet, hebt sie die Partnerschaft mit dem operativen Geschäft auf ein neues Niveau.

Der moderne CFO agiert heute an der Schnittstelle von Finanzen, Operativem und strategischer Führung. Damit ist er nicht mehr auf traditionelle Aufgaben wie das finanzielle Risikomanagement, das konforme Berichtswesen und die Liquiditätsüberwachung beschränkt. Die Rolle des Finanzvorstands durchläuft deshalb einen tiefgreifenden Wandel.

### **Strategische Neuausrichtung:**

Diese Entwicklung spiegelt den wachsenden Bedarf an zukunftsgerichteten Erkenntnissen wider, um Unternehmen in Zeiten zunehmender Komplexität und Unsicherheit zu steuern. Um effektiv zu bleiben, müssen CFOs die rein rechtliche Perspektive („Legal Entity View“) hinter sich lassen und eine konsolidierte Management-Sicht einnehmen, die Daten über globale Wertschöpfungsketten hinweg integriert.

Das Zusammenspiel aus der flächendeckenden Einführung von KI, regulatorischem Druck und der strategischen Erweiterung der CFO-Rolle erzeugt eine starke Nachfrage nach Lösungen, die sowohl operative Effizienz als auch strategische Erkenntnisse liefern.

### **EXA AG als Enabler und Wegbegleiter der CFO-Transformation.**

#### **Die Vorteile des Wandels:**

Dieser Wandel ermöglicht:

- Datengestützte Entscheidungsfindung auf Basis valider Analysen mit einem bisher ungenutzten Detailgrad
- Management der Rentabilität innerhalb der globalen Wertschöpfungskette.
- Vollständige Kostentransparenz, die es Finanzverantwortlichen erlaubt, Kostentreiber zu identifizieren und die Leistung in dynamischen globalen Abläufen zu optimieren.

#### **Rasante Entwicklung der Globalen Steuer- und Zolllandschaft:**

2025 war das Jahr starker globaler Zolsschwankungen und umfangreichen regulatorischen Prüfungen, die die Sicht internationaler Konzerne auf das Thema Operational Transfer Pricing nachhaltig veränderte.

Die Zollvolatilität, die vor allem durch die US-Amerikanische Zollpolitik forciert wurde, wurde zum Schlüsselfaktor, der Investitionsmaßnahmen vorantreibt.

Diese Volatilität hält weiter an, so dass die Investition in Software zur Automatisierung von operationalem Transfer Pricing kein steuerrechtlicher Luxus mehr ist, sondern eine operative Notwendigkeit, um mit den globalen Entwicklungen Schritt halten zu können.

**EXA AG bietet zwei Einstiegspunkte** für unsere Kunden, je nachdem wo diese in ihrem Transformationsprozess stehen:

- a) Operational Transfer Pricing als Fachlösung mit Cross-Selling Möglichkeit zur Konzerninternen Dienstleistungsverrechnung (intercompany und intracompany service charging).
- b) Global Value Chain Management als Fachlösung in Kombination mit Operational Transfer Pricing.
- c) Zunehmend wichtig wird SCC (Service Cross Charging), idealerweise gleichzeitig mit OTP von Kunden beauftragt.

Beide basieren auf dem Mehrwert der EXA Intercompany Management Suite. Im Jahr 2025 erweiterte EXA AG das Portfolio um KI-Funktionalitäten, die für alle Produkte verfügbar sind und

den Kunden Steuerkonforme Daten und Insights liefern, welche auf der jahrelangen Erfahrung von EXA AG beruhen.

### **Herausforderungen für Kunden und wie EXA AG damit umgeht:**

Die Implementierung spezialisierter Finanzsoftware wie die von EXA AG wird in der Regel mit hohen Kosten und langen Projektlaufzeiten in Verbindung gebracht. Neue Software in bisherige, gewachsene IT-Architekturen zu integrieren, ist eine oft genannte Herausforderung unserer Kunden. Konzerninterne IT-Ressourcen sind häufig in großen Projekten, wie die S/4HANA Implementierung gebunden und nicht für Projekte im Fachbereich verfügbar.

Aus diesem Grund hat EXA AG ein globales Partnernetzwerk entwickelt, die unsere Kunden weltweit in der Implementierung der Software unterstützen, so dass konzerninterne Ressourcen geschont werden und Implementierungszeiten verkürzt werden.

## **2.2 Geschäftsverlauf**

### **Zusammenfassung Umsatzentwicklung 2024-2025 pro Produkt-Segment:**

Die EXA AG konnte ihre Marktposition weiter ausbauen. Im Jahr 2025 konnte der Gesamtumsatz der EXA AG um 16% gesteigert werden. Das Geschäftsjahr war in Deutschland geprägt von einer Kaufzurückhaltung, insbesondere in Branchen wie Automotive, Manufacturing. Dies konnte ausgeglichen mit einer erhöhten Nachfrage in den USA sowie in der Schweiz.

Das Produkt EXA Global Value Chain hat mit 12.367.917€ den höchsten Anteil am Umsatz, gefolgt von Operational Transfer Pricing (inklusive Intercompany Service Charging (EXA SCC) mit 2.394.667€. Der Bereich "Custom Development" (d.h. individuelle Sonderlösungen für Kunden) umfasste 607.513€. Der Intercompany Umsatz durch das SNP Competence Center betrug 3.425.540€.

### **Segment EXA Global Value Chain (EXA GVC):**

Im Bereich Global Value Chain Management (EXA GVC) konnten wir ein Umsatzwachstum von 8% verzeichnen, weil die globale wirtschaftliche Lage die multinationalen Konzerne zum Handeln nötigt. Des Weiteren zwingt die stark angestiegene Konkurrenz aus Asien, die Unternehmen dazu, auf nachhaltige Lösungen zu setzen, um ihre internen Finanz- und Supply Chain Prozesse zu optimieren und konkurrenzfähig zu bleiben. EXA AG bietet hier einen bisher ungenutzten bzw. nicht weiterverfolgten Ansatz mit dem Global Value Chain Management nicht nur die legal Entity Sicht auf einen Konzern zu ermöglichen, sondern durch eine konsolidierte Management Sicht, aktiv zur Steuerung des Unternehmens beizutragen. Diese End-to-End Transparenz bietet ausschließlich EXA AG an, was uns eine einmalige Position am Markt verschafft. Die wirtschaftliche Lage erhöht die Schmerzen der CFO-Organisation und die Nachfrage steigt auch für 2026.

### **Segment Operational Transfer Pricing (EXA OTP/ EXA SCC):**

Der Markt für Lösungen zu operational Transfer Pricing (OTP) befindet sich 2026 in einer Phase beschleunigter Professionalisierung, getrieben durch BEPS 2.0 / OECD Pillar Two, striktere Dokumentationsfristen (u.a. in Deutschland) sowie die Verlagerung von Excel-basierten Prozessen hin zu Cloud-, ERP-integrierten und KI-gestützten Plattformen. Diese Entwicklung erhöht die Nachfrage nach OTP-Software, die transaktionsnahe Datenerfassung,

P&L-Segmentierung, in-year-Monitoring und automatisierte Year-End-True-Ups abdeckt. Durch diesen regulatorischen Druck - kombiniert mit den global-politischen Steuer- und Zollthemen - wird auch im Jahr 2026 ein deutliches Wachstum bei der Investition in OTP-Software und Services erwartet.

EXA AG ist für das Produktsegment Operational Transfer Pricing sehr gut aufgestellt, weil es die wichtigen Entscheidungskriterien der Kunden erfüllt und dabei seinem Ruf als Premiumanbieter gerecht wird. Zu den wichtigen Entscheidungskriterien gehören u.a. der Funktionsumfang der Software, Integration durch Standard-Konnektoren oder Skalierbarkeit und KI-Integration.

In allen Bereichen erfüllt das Produkt Operational Transfer Pricing die Anforderungen, wie z. B. durch die SAP-Zertifizierung von EXA OTP und EXA SCC belegt wird. Aus diesen Gründen erwartet die EXA AG auch im Jahr 2026 ein kontinuierliches Umsatzwachstum für das Produktsegment Operational Transfer Pricing.

### **Markttrend: Standard Software Implementierung:**

Ein klar erkennbarer Trend im OTP-Softwaremarkt 2026 ist die Verschiebung weg von individuell entwickelten Eigenlösungen hin zu standardisierten, Cloud-fähigen OTP-Plattformen. Mehrere Faktoren treiben diesen Wandel:

- Wachsende regulatorische Komplexität erfordert kontinuierliche Updates
- Beschleunigte Implementierung niedrige Total Cost of Ownership (TCO) durch Standard-Implementierung
- Schnellere Reaktion bei Audits und Betriebsprüfungen
- Technologie-Vorsprung durch Automatisierung, Skalierbarkeit und KI-integration

Standardlösungen sind schneller update-fähig, günstiger im Lifecycle, zuverlässiger in der Prüfung und effizienter in globalen Konzernarchitekturen. Dies sind auch Gründe dafür, weshalb der Umsatz im Bereich „Custom Development“ im Jahr 2025 zurückgegangen ist. Diesen Umsatzrückgang plant EXA AG mit steigendem Umsatz im Bereich Operational Transfer Pricing zu kompensieren.

Abschließend lässt sich sagen, dass die wirtschaftlichen und technologischen Entwicklungen der letzten Jahre sich positiv auf das Geschäft der EXA AG ausgewirkt haben. Durch die Einführung und Skalierung von KI in Unternehmen entstehen Budgets für Investitionen. Dabei wird bestehende Software auf den Prüfstand gestellt, aber EXA AG kann sich mit ihrem modernen Software Portfolio immer wieder aufs Neue behaupten und die Position als Enabler der CFO-Organisation stärken.

## **2.3 Lage des Unternehmens**

### **Ertragslage:**

Im Geschäftsjahr 2025 erzielte die EXA AG Umsatzerlöse in Höhe von **20,1 Mio. €** (Vorjahr: **16,9 Mio. €**). Die Umsatzerlöse stiegen damit um **3,2 Mio. €** bzw. **19,2 %** gegenüber dem Vorjahr. Daneben ergab sich eine **Bestandsveränderung unfertiger Leistungen** in Höhe von **1,3 Mio. €** (Vorjahr: **0,0 Mio. €**), was zu einer höheren Gesamtleistung beitrug. Die Entwicklung der Umsatzerlöse ist im Wesentlichen auf das Wachstum im Software- und Servicegeschäft sowie auf einen höheren Leistungsumfang im Intercompany-Geschäft zurückzuführen.

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** beliefen sich auf **0,7 Mio. €** (Vorjahr: **0,8 Mio. €**) und lagen damit leicht unter dem Vorjahresniveau. Der Rückgang ist insbesondere auf niedrigere verrechnete Sachbezüge und geringere Erträge aus Kursdifferenzen zurückzuführen. Demgegenüber wirkten die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen mit insgesamt **0,6 Mio. €** (Vorjahr: **0,4 Mio. €**) ergebnisentlastend.

Die **Aufwendungen für bezogene Leistungen** betragen **5,7 Mio. €** (Vorjahr: **2,9 Mio. €**). Der Anstieg steht vor allem im Zusammenhang mit einem höheren Leistungsbezug im internationalen Delivery-Setup sowie mit zusätzlichen externen Leistungen. Der **Personalaufwand** (Löhne und Gehälter sowie soziale Abgaben) erhöhte sich auf **8,5 Mio. €** (Vorjahr: **6,9 Mio. €**). Wesentliche Treiber waren der Kapazitätsaufbau in den Bereichen Entwicklung, Produktmanagement sowie Beratung und Vertrieb sowie höhere variable Vergütungsbestandteile. Die **Abschreibungen** auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen beliefen sich auf **0,04 Mio. €** (Vorjahr: **0,05 Mio. €**). Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** lagen bei **2,0 Mio. €** (Vorjahr: **0,8 Mio. €**) und stiegen insbesondere infolge höherer Recruiting- und Beratungskosten sowie höherer Aufwendungen aus Kursdifferenzen.

Das **Finanzergebnis** war im Berichtsjahr weiterhin von Zins- und ähnlichen Erträgen geprägt und belief sich auf **0,1 Mio. €** (Vorjahr: **0,1 Mio. €**). Die **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag** betragen **1,9 Mio. €** (Vorjahr: **2,0 Mio. €**). Insgesamt ergab sich für das Geschäftsjahr 2025 ein **Jahresüberschuss von 4,0 Mio. €** (Vorjahr: **4,4 Mio. €**). Trotz der gestiegenen Umsatzerlöse lag das Ergebnis damit unter dem Vorjahr, was im Wesentlichen auf den Anstieg der bezogenen Leistungen, höhere Personalaufwendungen sowie erhöhte sonstige betriebliche Aufwendungen zurückzuführen ist.

#### **Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen:**

Die Abschreibungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 auf **0,04 Mio. €** gegenüber **0,05 Mio. €** im Vorjahr. Die Abschreibungen entfallen vollständig auf Sachanlagen. Im Vorjahr beinhalteten die Abschreibungen neben planmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von **0,03 Mio. €** zudem Sofortabschreibungen geringwertiger Wirtschaftsgüter in Höhe von **0,01 Mio. €**, während im Geschäftsjahr 2025 keine Sofortabschreibungen vorgenommen wurden.

#### **Sonstige betriebliche Aufwendungen:**

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** erhöhten sich im Geschäftsjahr 2025 deutlich auf **2,23 Mio. €** gegenüber **1,47 Mio. €** im Vorjahr. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus höheren verschiedenen betrieblichen Kosten, die sich um **0,23 Mio. €** auf **0,62 Mio. €** erhöhten. Treiber hierfür waren insbesondere gestiegene Recruitingkosten, höhere Lizenz- und Konzessionsaufwendungen sowie deutlich höhere Abschluss- und Prüfungskosten.

Die **Werbe- und Reisekosten** nahmen spürbar um **0,13 Mio. €** auf **0,49 Mio. €** zu. Ursache waren insbesondere höhere Werbeaufwendungen sowie gestiegene (teilweise nicht verrechenbare) Reisekosten im Zusammenhang mit Flug- und Mobilitätsaufwendungen.

Ein wesentlicher Sondereffekt ergab sich aus den übrigen sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die sich auf **0,54 Mio. €** beliefen (i. Vj. **0,01 Mio. €**). Diese stehen überwiegend im Zusammenhang mit Aufwendungen aus Währungsumrechnung.

Demgegenüber reduzierten sich die Kosten der Warenabgabe deutlich um 0,16 Mio. € auf 0,27 Mio. €. Die Raumkosten lagen mit 0,19 Mio. € leicht unter dem Vorjahresniveau, während sich die Fahrzeugkosten mit 0,05 Mio. € weitgehend stabil entwickelten.

#### **Abschreibungen auf Finanzanlagen:**

Im Geschäftsjahr 2025 wurden keine Abschreibungen auf Finanzanlagen vorgenommen. Die Anteile an verbundenen Unternehmen werden unverändert mit ihren Anschaffungskosten in Höhe von EUR 0.05 ausgewiesen. Es lagen keine Anzeichen für eine dauerhafte Wertminderung gemäß § 253 Abs. 3 HGB vor, sodass ein Abschreibungsbedarf nicht bestand.

#### **Ergebnisentwicklung:**

Im Geschäftsjahr 2025 erzielte die Gesellschaft ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von 4,0 Mio. € nach 4,4 Mio. € im Vorjahr. Entsprechend reduzierte sich der Jahresüberschuss leicht auf 4,0 Mio. € (i. Vj. 4,4 Mio. €).

Das Finanzergebnis verbesserte sich demgegenüber leicht. Die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge beliefen sich im Berichtsjahr auf 0,06 Mio. € (i. Vj. 0,05 Mio. €), während die Zinsen und ähnlichen Aufwendungen geringfügig auf 0,01 Mio. € anstiegen (i. Vj. 0,01 Mio. €).

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag beliefen sich auf 1,9 Mio. € (i. Vj. 2,0 Mio. €). Nach Berücksichtigung der sonstigen Steuern ergab sich ein Jahresüberschuss von 4,0 Mio. € (i. Vj. 4,4 Mio. €).

#### **Finanz- und Vermögenslage:**

Die **EXA AG** verfügt über ein zentrales Finanzreporting für die globale Liquiditätssteuerung sowie für das Zins- und Währungsmanagement. Wichtigstes Ziel ist die Sicherstellung einer ausreichenden Liquidität, um die jederzeitige Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft zu gewährleisten. Der **hohe Bestand an liquiden Mitteln von 5,0 Mio. €** (Vorjahr: **4,4 Mio. €**) ermöglicht eine hohe finanzielle Flexibilität und Stabilität. **Kreditlinien wurden im Berichtsjahr nicht genutzt.**

Beim Management der Kapitalstruktur steht weiterhin die **Erhaltung eines starken Finanzprofils** im Vordergrund. Zum **31. Dezember 2025** verfügt die Gesellschaft über ein **Eigenkapital von 9,8 Mio. €** (Vorjahr: **5,9 Mio. €**), was einer **Eigenkapitalquote von rund 44 %** (Vorjahr: **rund 46 %**) entspricht und damit deutlich über der angestrebten Mindestquote von 30 % liegt.

Zum **31. Dezember 2025** erhöhte sich die **Bilanzsumme** im Vergleich zum 31. Dezember 2024 deutlich von **12,8 Mio. € auf 22,2 Mio. €**. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die Ausweitung des **Umlaufvermögens** zurückzuführen, insbesondere auf höhere **Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 11,2 Mio. €** (Vorjahr: **1,6 Mio. €**) sowie auf den gestiegenen Bestand an liquiden Mitteln.

#### **Anlagevermögen:**

Das Anlagevermögen beläuft sich zum 31. Dezember 2025 auf 0,17 Mio. € (i. Vj. 0,18 Mio. €). Der geringfügige Rückgang ist im Wesentlichen auf planmäßige Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen zurückzuführen.

Die immateriellen Vermögensgegenstände beliefen sich unverändert auf 0,01 Mio. € (i. Vj. 0,01 Mio. €). Die Sachanlagen lagen mit 0,11 Mio. € ebenfalls nahezu auf Vorjahresniveau (i. Vj. 0,12

Mio. €). Die Finanzanlagen, bestehend aus Anteilen an verbundenen Unternehmen, betragen unverändert 0,05 Mio. €.

Die Ausleihungen an verbundene Unternehmen, insbesondere an die SNP Schneider-Neureither & Partner SE, werden nicht dem Anlagevermögen, sondern den Forderungen gegen verbundene Unternehmen zugeordnet und beliefen sich zum Bilanzstichtag auf 6,5 Mio. €, davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

Die Entwicklung der einzelnen Posten des immateriellen Anlagevermögens, des Sachanlagevermögens sowie der Finanzanlagen im Geschäftsjahr 2025 ist im Anlagespiegel dargestellt.

### **Umlaufvermögen:**

Die Vorräte erhöhten sich im laufenden Geschäftsjahr von 0,0 Mio. € auf 1,3 Mio. €. Der Anstieg resultiert aus zum Bilanzstichtag erbrachten, jedoch noch nicht abgenommenen Leistungen, die als unfertige Leistungen zu Herstellungskosten ausgewiesen wurden.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr von 6,4 Mio. € auf 4,1 Mio. €. Die Veränderung steht im Zusammenhang mit Zahlungseingängen aus dem Vorjahr sowie zeitlich verzögerten Abrechnungen zum Bilanzstichtag.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich um 9,6 Mio. € auf 11,2 Mio. € (i. Vj. 1,6 Mio. €). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf Darlehensgewährungen sowie konzerninterne Verrechnungen, insbesondere gegenüber der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, zurückzuführen.

Die liquiden Mittel stiegen gegenüber dem Vorjahr moderat von 4,4 Mio. € auf 5,0 Mio. € an. Die Entwicklung resultiert im Wesentlichen aus dem positiven operativen Geschäftsverlauf im Jahr 2025. Im Berichtsjahr erfolgten keine Kapitalerhöhungen, und es wurden keine zusätzlichen Darlehen aufgenommen.

### **Eigenkapital:**

In Summe erhöhte sich das Eigenkapital im Geschäftsjahr 2025 von 5,9 Mio. € auf 9,8 Mio. €. Der Anstieg des Eigenkapitals ist im Wesentlichen auf den im Geschäftsjahr erzielten Jahresüberschuss von 4,0 Mio. € zurückzuführen. Eine Kapitalerhöhung oder sonstige Eigenkapitalmaßnahmen wurden im Berichtsjahr nicht durchgeführt.

Das gezeichnete Kapital blieb mit 0,5 Mio. € unverändert. Auch die Kapitalrücklage blieb mit 0,01 Mio. € auf dem Niveau des Vorjahres konstant. Der Bilanzgewinn erhöhte sich infolge des Jahresüberschusses von 5,3 Mio. € auf 9,2 Mio. €.

Die Eigenkapitalquote, d. h. der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, belief sich zum 31. Dezember 2025 auf rund 44 % (i. Vj. rund 46 %) und dokumentiert weiterhin die solide Kapitalausstattung der Gesellschaft.

### **Fremdkapital:**

Die Rückstellungen erhöhten sich im Geschäftsjahr 2025 deutlich von 5,2 Mio. € auf 7,9 Mio. €. Die Veränderung ist überwiegend auf den Anstieg der sonstigen Rückstellungen zurückzuführen, die sich von 3,4 Mio. € auf 4,7 Mio. € erhöhten. Wesentliche Ursachen hierfür waren höhere

Bonusrückstellungen für Mitarbeiter und Vorstand, die erstmalige Dotierung einer Rückstellung für ein langfristiges Incentive-Programm sowie höhere Gewährleistungs- und sonstige Rückstellungen. Darüber hinaus stiegen die Steuerrückstellungen im Berichtsjahr von 1,3 Mio. € auf 2,7 Mio. € an.

Die Verbindlichkeiten erhöhten sich im Berichtszeitraum von 1,7 Mio. € auf 4,1 Mio. €. Der Anstieg entfällt im Wesentlichen auf die erstmals ausgewiesenen erhaltenen Anzahlungen auf Bestellungen in Höhe von 1,1 Mio. € sowie auf höhere Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen, die sich von 1,1 Mio. € auf 2,0 Mio. € erhöhten. Diese resultieren überwiegend aus gestiegenen konzerninternen Leistungsbeziehungen, insbesondere mit der EXA-AG India Pvt. Ltd. und der EXA America LLC.

### 3. Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag sind keine Ereignisse von wesentlicher Bedeutung eingetreten, die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben.

## 4. Prognose-, Chancen- und Risikobericht

### 4.1 Prognosebericht

Für das Geschäftsjahr 2026 erwartet die EXA AG auf Basis der aktuellen Planung ein deutliches Wachstum bei gleichzeitig hoher Profitabilität. Der Umsatzplan mit Drittanbietern beläuft sich auf **26,2 Mio. €**. Der geplante Auftragseingang mit Drittanbietern liegt bei **31,0 Mio. €**. Für 2026 wird ein **EBIT von 10,5 Mio. €** erwartet; dies entspricht einer **EBIT-Marge von rund 32,4 %**. Wesentliche Treiber der Entwicklung sind das Lizenz- und Wartungsgeschäft sowie wachstumsstarke Services im Umfeld der Intercompany Management Suite.

Der Umsatzmix bleibt in der Planung stark auf die Produktsegmente **Global Value Chain (GVC)** und **Operational Transfer Pricing (OTP)** fokussiert: GVC soll 2026 rund **16,97 Mio. €** (ca. **64,8 %**) und OTP rund **8,22 Mio. €** (ca. **31,4 %**) zum externen Umsatz beitragen. Kleinere Beiträge werden aus **Custom Development** (0,74 Mio. €) sowie **SAP** (0,27 Mio. €) erwartet. Aus Managementsicht unterstreicht diese Konzentration die Bedeutung einer konsequenten Pipeline-Steuerung, einer stabilen Partner-Delivery sowie einer fortgesetzten Produktinnovation insbesondere in OTP.

In der Finanz- und Vermögenslage erwartet die Gesellschaft eine weiterhin solide Liquiditätsposition und eine stabile Kapitalausstattung. Der zum Ende 2025 ausgewiesene Auftragsbestand (Backlog) bildet eine wesentliche Grundlage für die Umsatzrealisierung in 2026; nach HGB beträgt dieser **23,67 Mio. €** (nach IFRS **20,19 Mio. €**), wobei der Backlog weiterhin deutlich von GVC und OTP geprägt ist. Das Working-Capital-Management bleibt auf eine termingerechte Fakturierung, konsequentes Forderungsmanagement sowie die Absicherung von Projektmargen ausgerichtet.

Die Prognose beruht insbesondere auf folgenden Prämissen: (i) anhaltend hohe Nachfrage nach Lösungen für Intercompany Management und Operational Transfer Pricing aufgrund regulatorischer Anforderungen und Zoll-/Steuervolatilität, (ii) Ausbau des Fokusmarkts Nordamerika bei gleichzeitiger Stabilisierung der Position in Zentraleuropa, (iii) ausreichende Verfügbarkeit qualifizierter Ressourcen in Delivery und Produktentwicklung sowie (iv) planmäßige Umsetzung der Release-Roadmap (inkl. Cloud-/Subscription-Fähigkeit ausgewählter Produkte). Abweichungen können sich u. a. aus längeren Sales-Zyklen, Projektverschiebungen, Verzögerungen in der Produktentwicklung, Kapazitätsengpässen oder einer unerwarteten Abschwächung der IT-Investitionsbereitschaft ergeben. Es ist insbesondere unklar, wie sich die globale Wirtschaftsentwicklung entwickelt. Das Management beobachtet diese Einflussfaktoren fortlaufend und steuert über Auftragseingang, Pipeline, Auslastung und Kostenentwicklung.

## 4.2 Chancenbericht

Die EXA AG sieht für das Geschäftsjahr 2026 und darüber hinaus Chancen insbesondere aus der Kombination eines wachsenden Bedarfs an Steuerungs- und Compliance-Lösungen in multinationalen Konzernen, der fortschreitenden Digitalisierung von CFO-Organisationen sowie aus technologischen Entwicklungen im SAP-Ökosystem (u.a. S/4HANA-Transformationen und hybride Cloud-Architekturen). Chancen ergeben sich dabei sowohl auf der Umsatz- als auch auf der Ergebnis- und Cashflow-Seite. Die nachfolgend dargestellten Chancen sind nicht als abschließend zu verstehen; sie können sich teils gegenseitig verstärken. Die Realisierung der Chancen hängt von externen Rahmenbedingungen sowie von der erfolgreichen Umsetzung der Unternehmensstrategie ab.

### **Markt- und Regulatorikchancen:**

Die anhaltend hohe Dynamik in der internationalen Steuer- und Zolllandschaft sowie zunehmende Dokumentations- und Nachweispflichten können die Nachfrage nach Lösungen für Operational Transfer Pricing und Intercompany-Steuerung weiter erhöhen. Insbesondere Anforderungen an eine transaktionsnahe, unterjährige Steuerung (in-year monitoring), eine konsistente Datenbasis über Länder und Systeme hinweg sowie die Automatisierung von Year-End-Anpassungen können Investitionsentscheidungen zugunsten standardisierter Softwarelösungen begünstigen. Für 2026 kann dies zu zusätzlichen Lizenz-, Wartungs- und Serviceerlösen führen. Für 2027 besteht die Chance, dass sich diese Entwicklung fortsetzt und sich die Nachfrage in weiteren Branchen und Regionen verstetigt.

### **Chancen aus der CFO-Transformation und dem Bedarf an End-to-End-Transparenz:**

Multinationale Konzerne richten ihre Finanzfunktionen zunehmend auf Steuerungsimpulse für das operative Geschäft aus und benötigen dafür Transparenz entlang globaler Wertschöpfungsketten. Daraus kann eine erhöhte Nachfrage nach Lösungen entstehen, die eine Management-Sicht (über Legal-Entity-Grenzen hinaus) ermöglichen und eine integrierte Betrachtung von Kosten, Profitabilität und Supply-Chain-Zusammenhängen unterstützen. Für 2026 kann dies insbesondere das Wachstum im Produktsegment Global Value Chain sowie Cross-Selling-Potenziale zur Intercompany Management Suite fördern. Für 2027 besteht die Chance, dass erfolgreiche Implementierungen als Referenzen wirken und in Folgeprojekten zusätzliche Module oder Lizenzerweiterungen nach sich ziehen.

### **Produkt-, Technologie- und Innovationschancen (inkl. Cloud und KI):**

Die fortgesetzte Stärkung von Forschung und Entwicklung sowie die planmäßige Umsetzung der Release-Roadmap können die Wettbewerbsposition der EXA AG weiter verbessern. Chancen bestehen insbesondere darin, Funktionsumfänge auszubauen, Integrationsfähigkeit (z. B. durch Standard-Konnektoren) zu erhöhen und die Produkte schrittweise cloud-fähig bzw. subscription-fähig weiterzuentwickeln. Ergänzend kann der Einsatz von KI-Funktionalitäten (z. B. zur Plausibilisierung, Anomalieerkennung oder zur Unterstützung bei Analyse- und Dokumentationsanforderungen) den Kundennutzen erhöhen und die Differenzierung im Markt stärken. Für 2026 kann dies zu einer besseren Win-Rate und zu höherwertigen Deal-Strukturen beitragen; für 2027 kann sich daraus die Chance eines höheren Anteils wiederkehrender Erlöse sowie einer größeren Skalierbarkeit ergeben.

#### **Vertriebs-, Partner- und Internationalisierungschancen:**

Durch den weiteren Ausbau des Fokusmarkts Nordamerika sowie durch die Stärkung der Marktposition in Zentraleuropa können zusätzliche Wachstumsimpulse entstehen. Darüber hinaus kann die Zusammenarbeit mit globalen Beratungs- und Implementierungspartnern (u. a. im Umfeld großer Prüfungs- und Beratungsgesellschaften) neue Vertriebskanäle eröffnen und die Delivery-Kapazität skalieren. Dies kann 2026 sowohl den Auftragseingang als auch die geografische Diversifikation verbessern. Für 2027 besteht die Chance, dass ein reiferes Partnerökosystem zu wiederholbaren Implementierungsansätzen, kürzeren Projektlaufzeiten und damit zu einer höheren Planbarkeit des Geschäfts führt.

#### **Chancen aus operativer Skalierung und effizienter Kostenstruktur:**

Die internationale Aufstellung mit Standorten in Deutschland, Indien und den USA kann – bei stabiler Auslastung und erfolgreichem Kapazitätsmanagement – weiterhin eine wettbewerbsfähige Kostenbasis unterstützen. Insbesondere die weitere Standardisierung von Implementierungsvorgehen, die stärkere Nutzung von Remote-Delivery sowie die konsequente Steuerung von Auslastung und Projektmargen können 2026 zu einer Stabilisierung bzw. Verbesserung der Profitabilität beitragen. Für 2027 kann sich daraus die Chance ergeben, dass ein höheres Umsatzvolumen überproportional in Ergebnis und Cashflow durchschlägt (Skaleneffekte).

#### **Chancen aus Konzernsynergien:**

Als Tochtergesellschaft der SNP SE kann die EXA AG von konzerninternen Synergien profitieren, etwa durch abgestimmte Marktansprache, den Zugang zu Kundennetzwerken, gemeinsame Marketing-Initiativen sowie durch die Weiterentwicklung globaler Delivery-Strukturen (z. B. im Rahmen von Kompetenzzentren). Diese Synergien können 2026 dazu beitragen, Skalierungseffekte in Vertrieb und Delivery zu realisieren und Cross-Selling-Potenziale zu heben. Für 2027 kann sich die Chance ergeben, dass eine engere Verzahnung von Software- und Services-Angeboten zu einem breiteren Lösungsportfolio und einer stärkeren Kundenbindung führt.

#### **Ausblick 2027:**

Aus heutiger Sicht können sich die dargestellten Chancen im Jahr 2027 insbesondere dann weiter materialisieren, wenn (i) die Produkt-Roadmap termingerecht umgesetzt wird, (ii) der Ausbau des Partnerökosystems und der Präsenz im Fokusmarkt Nordamerika planmäßig voranschreitet und (iii) die Organisation die für Wachstum erforderlichen Kapazitäten in Vertrieb, Implementierung und

Produktentwicklung bereitstellen kann. Gleichzeitig ist die Geschäftsentwicklung auch 2027 von externen Faktoren (u.a. konjunkturelle Rahmenbedingungen, Budgetzyklen der Kunden, regulatorische Entwicklungen) abhängig. Das Management verfolgt die wesentlichen Chancen im Rahmen der laufenden Unternehmenssteuerung (u. a. Pipeline- und Auftragsmanagement, Produkt-Roadmap, Kapazitäts- und Kostensteuerung) und überprüft diese regelmäßig.

### **4.3 Risikobericht**

Die EXA AG ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit Risiken ausgesetzt, die den Geschäftsverlauf sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beeinträchtigen können. Ziel des Risikomanagements ist es, wesentliche Risiken frühzeitig zu identifizieren, zu bewerten und durch geeignete Maßnahmen zu steuern. Die nachfolgend dargestellten Risiken beziehen sich auf den Prognosezeitraum von mindestens einem Jahr; sie betreffen damit insbesondere das Geschäftsjahr 2026 sowie – in Form eines ersten Ausblicks – das Jahr 2027. Die Darstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Einzelne Risiken können sich gegenseitig verstärken. Soweit nicht anders angegeben, sind die Eintrittswahrscheinlichkeiten und potenziellen Auswirkungen aus heutiger Sicht als nicht verlässlich quantifizierbar.

#### **Markt- und Nachfragerisiken / Sales-Zyklen:**

Die Geschäftsentwicklung der EXA AG hängt von der Investitionsbereitschaft multinationaler Kunden in Software- und Beratungsleistungen im Umfeld von CFO-Transformation, Intercompany Management und Operational Transfer Pricing ab. Konjunkturelle Abschwächungen, Budgetrestriktionen, geopolitische Unsicherheiten oder eine Verschiebung von Prioritäten (z. B. zugunsten anderer Transformationsprogramme) können zu längeren Vertriebszyklen, Projektverschiebungen oder geringeren Lizenzabschlüssen führen. Dies könnte im Jahr 2026 den Auftragseingang und in der Folge den Umsatz und das Ergebnis belasten; für 2027 bestünde das Risiko einer geringeren Planbarkeit des Geschäftsverlaufs. Die Gesellschaft steuert dem durch ein aktives Pipeline- und Opportunity-Management, eine regionale Diversifikation (u. a. Ausbau Nordamerika), eine konsequente Kundenbetreuung sowie durch die Weiterentwicklung des Angebotsportfolios entgegen.

#### **Konzentrationsrisiken (Produkte, Kunden, Regionen):**

Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung ist aufgrund des Geschäftsmodells in Teilen von wenigen Kernprodukten (insbesondere GVC und OTP) sowie von Großkunden und einzelnen Regionen abhängig. Eine unerwartete Nachfrageschwäche, der Wegfall wesentlicher Kunden oder eine Verschiebung im Produktmix könnte sich überproportional auf Umsatz, Marge und Cashflow auswirken. Dies gilt gleichermaßen für 2026 und 2027. Zur Risikominderung arbeitet die EXA AG an der Verbreiterung der Kundenbasis, der Erhöhung wiederkehrender Erlösanteile (z. B. Wartung/Subscription-Ansätze) sowie an Cross-Selling innerhalb der Intercompany Management Suite.

#### **Risiken aus Produktentwicklung, Release-Roadmap und Technologieabhängigkeiten:**

Die Wettbewerbsposition der EXA AG setzt eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Produkte, eine hohe Softwarequalität sowie die Integration in relevante Zielarchitekturen (insbesondere im SAP-Umfeld) voraus. Verzögerungen in der Umsetzung der Release-Roadmap, Qualitätsmängel, unerwartete Aufwände (z.B. für Zertifizierungen, Schnittstellen oder Cloud-Fähigkeit) oder

technologische Veränderungen im Ökosystem können zu Termin- und Kostenabweichungen führen. Dies könnte 2026 zu geringeren Neuabschlüssen, erhöhtem Supportaufwand oder Belastungen der Marge führen; für 2027 könnte sich daraus ein Risiko für die Positionierung im Wettbewerb und für die Skalierbarkeit des Geschäfts ergeben. Gegenmaßnahmen sind u. a. eine klare Roadmap-Governance, priorisierte Backlog-Steuerung, qualitätssichernde Entwicklungsprozesse (Tests, Release-Freigaben) sowie ein enges Monitoring von SAP-Technologieentwicklungen.

#### **Risiken aus Implementierung, Projektabwicklung und Partnernetzwerk:**

Neben dem Softwaregeschäft generiert die EXA AG Erlöse aus Implementierungs- und Supportleistungen sowie über Partner. Projektrisiken können u.a. aus unklaren Kundenanforderungen, Daten- und Systemkomplexität, Abhängigkeiten von kundenseitigen Ressourcen, Leistungsstörungen von Subunternehmern oder Partnern sowie aus Terminverschiebungen entstehen. Daraus können Nacharbeiten, Verzögerungen in der Umsatzrealisierung, Margenbelastungen oder Reputationsschäden resultieren. Im Jahr 2026 kann dies insbesondere bei wachsendem Projektvolumen an Bedeutung gewinnen; in 2027 besteht das Risiko, dass Skalierung ohne ausreichende Standardisierung die Ergebnisqualität belastet. Die Gesellschaft wirkt dem durch standardisierte Implementierungsvorgehen, projektbegleitendes Controlling, klare Leistungsabgrenzungen in Verträgen, Wissensmanagement sowie durch Qualifizierung und Governance im Partnernetzwerk entgegen.

#### **Personalrisiken / Verfügbarkeit qualifizierter Fachkräfte:**

Der Erfolg der EXA AG hängt wesentlich von der Verfügbarkeit und Bindung qualifizierter Mitarbeitender in Vertrieb, Beratung, Produktmanagement und Entwicklung ab. Ein verschärfter Wettbewerb um Fachkräfte, steigende Gehaltskosten, Fluktuation oder Schwierigkeiten beim Aufbau neuer Teams (u.a. in Nordamerika) können zu Kapazitätsengpässen, Qualitätsrisiken oder Kostensteigerungen führen. Dies kann 2026 die Wachstumsziele beeinträchtigen und 2027 zu einem Risiko für Skalierung und Innovationskraft werden. Zur Steuerung werden u.a. Personalplanung und Recruiting kontinuierlich weiterentwickelt, Ausbildungs- und Onboarding-Prozesse standardisiert sowie Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung (Karrierepfade, Weiterbildung, Vergütungssysteme) eingesetzt.

#### **IT-, Informationssicherheits- und Datenschutzrisiken:**

Als Softwareanbieter ist die EXA AG Risiken im Zusammenhang mit der Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit von IT-Systemen und Daten ausgesetzt. Cyberangriffe, Systemausfälle, Fehlkonfigurationen, menschliche Fehler oder Schwachstellen in der Lieferkette (z.B. Drittanbieterkomponenten) können zu Betriebsunterbrechungen, Datenverlust, Haftungsansprüchen sowie zu Reputationsschäden führen. Dies kann 2026 und 2027 sowohl das operative Geschäft als auch die Kundenbeziehungen negativ beeinflussen. Gegenmaßnahmen umfassen u.a. technische und organisatorische Sicherheitsmaßnahmen, Berechtigungs- und Patch-Management, regelmäßige Backups, Schulungen sowie ein kontinuierliches Monitoring sicherheitsrelevanter Ereignisse.

#### **Rechts-, Compliance- und Vertragsrisiken (inkl. IP):**

Die EXA AG unterliegt rechtlichen Rahmenbedingungen u.a. im Gesellschafts-, Steuer-, Arbeits-, Datenschutz- sowie im IT-Vertrags- und Lizenzrecht. Risiken können aus Vertragsgestaltungen

(z.B. Haftungs- und Gewährleistungsregelungen), aus Streitigkeiten im Projektgeschäft, aus der Nutzung von Drittsoftware (Lizenz-Compliance) sowie aus der Durchsetzung und dem Schutz eigener geistiger Eigentumsrechte entstehen. Verstöße oder Rechtsstreitigkeiten könnten zu finanziellen Belastungen, Einschränkungen im Geschäftsbetrieb oder Reputationsschäden führen. Die Gesellschaft begegnet diesen Risiken u.a. durch standardisierte Vertragswerke, rechtliche Prüfprozesse, Compliance-Richtlinien und Schulungen sowie durch ein aktives Management von Schutzrechten und Lizenzbedingungen.

#### **Finanzwirtschaftliche Risiken (Forderungen, Liquidität, Währung):**

Aus dem Geschäftsmodell ergeben sich finanzwirtschaftliche Risiken insbesondere aus dem Forderungsbestand, aus Zahlungszielen sowie aus dem internationalen Geschäft (u. a. USD-Exponierung). Zahlungsverzögerungen oder Forderungsausfälle könnten die Liquidität und den Cashflow belasten. Wechselkursveränderungen können sich auf Ergebnis und Zahlungsströme auswirken, soweit Umsätze und Kosten in unterschiedlichen Währungen anfallen. Für 2026 und 2027 steuert die Gesellschaft diese Risiken durch ein aktives Forderungsmanagement, regelmäßige Liquiditätsplanung sowie – soweit sachgerecht – durch konzernweite Prozesse im Währungs- und Cash-Management.

#### **Risiken aus Konzernabhängigkeiten und Intercompany-Geschäft:**

Als 100%ige Tochtergesellschaft der SNP SE bestehen Abhängigkeiten u.a. aus konzerninternen Leistungsbeziehungen, Verrechnungspreissystematiken sowie aus strategischen und organisatorischen Vorgaben. Änderungen in der Konzernstrategie, im Leistungsumfang oder in internen Verrechnungsmodellen (z.B. im Zusammenhang mit dem Global Competence Center) könnten die Ertragslage beeinflussen. Darüber hinaus können konzernweite Entscheidungen zu Investitions- oder Priorisierungsänderungen führen. Diese Risiken können 2026 wie auch 2027 wirksam werden. Die EXA AG begegnet dem durch transparente Leistungsvereinbarungen, regelmäßige Abstimmung im Konzernverbund und durch eine fortlaufende Weiterentwicklung der eigenen Markt- und Produktposition.

#### **Gesamtaussage zur Risikolage und Ausblick 2027:**

Aus heutiger Sicht ergeben sich für die EXA AG keine Hinweise auf bestandsgefährdende Risiken. Gleichwohl können die genannten Risiken – insbesondere Markt- und Nachfrageschwankungen, Verzögerungen in der Produktentwicklung sowie Kapazitäts- und Projektrisiken – die Zielerreichung im Jahr 2026 beeinträchtigen. Für 2027 ist maßgeblich, inwieweit eine Skalierung des Geschäfts bei gleichzeitiger Sicherstellung von Produktqualität, Delivery-Fähigkeit und Informationssicherheit gelingt. Das Management überprüft die Risikolage fortlaufend und leitet bei Bedarf zusätzliche Steuerungsmaßnahmen ab.

## **5. Erklärung zur Unternehmensführung (§ 289a HGB)**

Die EXA AG misst einer verantwortungsvollen Unternehmensführung eine hohe Bedeutung bei. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten vertrauensvoll zusammen und handeln im Interesse der Gesellschaft. Die nachfolgende Erklärung zur Unternehmensführung enthält die wesentlichen Angaben zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB.

### **Organe der Gesellschaft:**

Organe der EXA AG sind der Vorstand und der Aufsichtsrat. Der Vorstand leitet die Gesellschaft in eigener Verantwortung und bestimmt die strategische Ausrichtung sowie die operative Unternehmenssteuerung. Dem Vorstand gehören **Jörg Kaschytza (CEO)** und **Steffen Köck (CTO)** an. Der Aufsichtsrat überwacht und berät den Vorstand und ist in Entscheidungen von grundlegender Bedeutung eingebunden. Dem Aufsichtsrat gehören **Dr. Alexander Arnold (Vorsitzender)**, **Jörg Vierfuß** sowie **Hans Uebe** an.

### **Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat:**

Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für die Gesellschaft relevanten Fragen der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements sowie über wesentliche Geschäftsvorfälle. Der Aufsichtsrat behandelt die Berichte und Beschlussvorschläge des Vorstands in Sitzungen und fasst seine Beschlüsse im Rahmen der gesetzlichen und satzungsmäßigen Vorgaben; Beschlussfassungen außerhalb von Sitzungen sind im zulässigen Rahmen möglich. Diese Beschlussfassungen bedürfen der Schriftform.

### **Compliance und Code of Conduct:**

Die EXA AG legt Wert auf die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften sowie interner Regelungen. Hierzu verfügt die Gesellschaft über einen **Code of Conduct**, der sich an den bestehenden Grundsätzen der SNP SE orientiert und u. a. Vorgaben zu integre(m) Verhalten, Interessenkonflikten, fairen Geschäftspraktiken sowie zum Umgang mit vertraulichen Informationen enthält. Der Code of Conduct wird den Mitarbeitenden zugänglich gemacht und durch geeignete Kommunikations- und Sensibilisierungsmaßnahmen begleitet.

### **Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem bezogen auf den Rechnungslegungsprozess:**

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess hat zum Ziel, die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Rechnungslegung sowie der internen und externen Finanzberichterstattung sicherzustellen. Es umfasst insbesondere definierte Prozesse und Kontrollen zur Abbildung von Geschäftsvorfällen, zur Umsetzung von Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen, zur Funktionstrennung sowie zu Zugriffs- und Berechtigungsregelungen in rechnungslegungsrelevanten IT-Systemen. Aufgrund inhärenter Grenzen kann jedoch auch ein angemessen ausgestaltetes System keine absolute Sicherheit gewährleisten.

## **6. Versicherung der gesetzlichen Vertreter**

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so

dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.

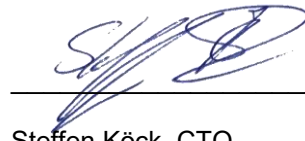
Heidelberg, 2.4.2026

Die Vorstände



---

Jörg Kaschytza CEO



---

Steffen Köck, CTO