

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024/25

Das Geschäftsjahr 2024/25 umfasste den Zeitraum vom 01.04.2024 bis 31.03.2025.

1 Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1 Gesamtwirtschaftliche Lage

Das Geschäftsjahr 2024/25 war geprägt von anhaltender geopolitischer Unsicherheit sowie einem herausfordernden und von großen Unterschieden gekennzeichneten wirtschaftlichen Umfeld in Europa. Der Inflationsrückgang verlangsamte sich aufgrund einer weiterhin zähen Dienstleistungsinflation (die Inflation betrug in der Eurozone im Dezember 2022 noch 9,2 Prozent und ging per Dezember 2023 auf 2,9 Prozent und per Jahresende 2024 auf 2,4 Prozent zurück). Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in der EU stieg 2024 laut Zahlen der Europäischen Kommission um 0,9 % leicht an.

Der österreichische IT-Kommunikations-Markt wird laut einer Prognose (Quelle: www.mordorintelligence.com) im Kalenderjahr 2025 bis 2029 voraussichtlich mit einer jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 6 % wachsen. Dies wird durch die steigenden Investitionen in digitale Technologien und fortschrittliche Technologien wie Cybersicherheit, künstliche Intelligenz und Robotik angetrieben.

Der Bereich der IT-Dienstleistungen, zu dem auch Lösungen zur Cybersicherheit zählen, verzeichnete ein beeindruckendes Wachstum von 9,0 Prozent. Diese Wachstumsrate liegt deutlich über dem Durchschnitt des gesamten Marktes und unterstreicht die zunehmende Bedeutung und Nachfrage nach IT-Services und Cybersicherheitslösungen. Angesichts der steigenden Bedrohungen im Cyberraum investieren Unternehmen verstärkt in diese Technologien, um ihre Daten und Systeme zu schützen.

Etwa 47 % der Unternehmen in Österreich nutzen fortgeschrittene Informations- und Kommunikationstechnologien wie Cloud-Services, Datenanalysen und künstliche Intelligenz. Dies zeigt, dass die digitale Transformation in vollem Gange ist, es jedoch noch Raum für Verbesserungen gibt.

1.2 Geschäftsverlauf

Allgemeine Situation des IT-Marktes:

Im Berichtszeitraum zeigte sich der Markt weiterhin robust und wachstumsorientiert. Die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nach digitalen Lösungen, IT-Dienstleistungen und Infrastrukturinvestitionen blieb auf hohem Niveau. Besonders dynamisch entwickelten sich die Bereiche Cloud-Services, Managed Services, Cybersecurity sowie IT-Outsourcing.

Gemäß dem Markttrend konnten wir mit einem erheblichen Wachstum dazu beitragen, dass wir am Markt unsere Präsenz aber auch den Marktanteil steigern konnten. Es gilt für die ACP weiterhin zu erkennen, welche Chancen dadurch am Arbeitsmarkt oder auf Seiten der Kunden entstanden sind. Generell bleibt die Margensituation im Benchmark zum Mitbewerber mit viel Potential so wie auch aus dem letzten Geschäftsjahr bestehen.

Vor allem in Wettbewerbssituationen bei Managed Services konnten wir feststellen, dass Preis nicht mehr das einzige Kriterium für die Entscheidung ist. Qualität und die Art und Weise der Verhandlung zählen. Kunden bewerten auch die Dialogfähigkeiten im Presales-Prozess. In Projektsituationen und im Auftritt unserer Experten haben wir einen weiteren großen Schritt in Richtung „Professionalität“ machen können. Die Wahrnehmung vor allem im Bereich Large Accounts führt zu vermehrten Chancen über die Beratung in die Betreuung zu kommen.

Der Wettbewerb wird ergänzt um die Suche nach geeigneten und ausreichend verfügbaren Arbeitskräften. Gerade deshalb sind wir gezwungen, noch stärker in die Weiterbildung unserer bestehenden Teams zu investieren. Unsere Business-, Service- und Lernstrategie muss perfekt abgestimmt sein, um aktuelle Schwierigkeiten bei der Suche nach Fachkräften für das Geschäft überwinden zu können.

Bericht über die Tätigkeit und Entwicklung im Geschäftsjahr 2024/25:

Es wurde weiterhin unser Ziel verfolgt der schnellst wachsende Managed Service Provider in Österreich zu sein. Die Etablierung am Markt als MSP mit Beratungskompetenz wurde weiterhin intensiv verfolgt und umgesetzt. Dabei werden die folgenden 5 Themenfelder zukunftsgerichtet operationalisiert.

- Wirtschaftliche Stabilität
- Markt/Kunde als *Kompetenz*
- Technik/Portfolio als *Kompetenz*
- Nachhaltigkeit als *Zukunftsbasis*
- Prozesse/Abläufe als *Zukunftsbasis*

Diese verschriftlichte Strategie bettet sich sehr gut in die ACP Plattform-Story der ACP Holding Österreich ein. Darin besteht die Vision und die Vorhersage die ACP als eine Plattform, die größer ist als ein Startup, ein breiteres Potential nutzt als ein Familienunternehmen, menschlicher agiert als ein Konzern und stabiler ist als eine Allianz, zu etablieren.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2024/25 konnte die ACP Ost eine Betriebsleistung von MEUR 267 erzielen und schaffte damit einen Anstieg zum Vorjahr um sagenhafte 18 %. Die Erhöhung der Betriebsleistung gestaltete sich gemäß der Warengruppen-Einteilung wie folgt:

- Hardware Workplace +21 %,
- Hardware Datacenter +18 %,
- Software +15 %,
- Dienstleistung +21 %.

Das abgelaufene Geschäftsjahr war mit einem EBIT von MEUR 6,9 das wohl erfolgreichste in der Geschichte der ACP Ost. Dabei konnten wir die EBIT-Marge zum Vorjahr bei mehr als 2,6 % halten.

1.3 Bericht über die Zweigniederlassungen/Geschäftsstellen

Die Gesellschaft unterhält keine Zweigniederlassungen. In 1120, Wien betreiben wir drei Geschäftsstellen. Eine davon fungiert als Headquarter, die andere als Service- und Logistikzentrum und die dritte als Servicedesk. Weitere Geschäftsstellen unterhalten wir in Wiener Neustadt, Eisenstadt und St. Pölten. Diese fungieren wiederum als regionale Stützpunkte.

Der Fokus lag im Bereich der NEU-Ausrichtung des Standortes in Wien Wagenseilgasse, dem Headquarter. Wir haben das NEW.WORK-Konzept, nach St. Pölten, auch in der Wagenseilgasse umgesetzt. Dies erfolgte unter Anleitung einer Expertenfirma und einer internen Projektumsetzung. Die etwa 2.000 m² wurde generalsaniert, neu dimensioniert und dem modernsten Office-Standard angepasst. Wie in St. Pölten gelten jetzt auch im Headquarter

- Shared Arbeitsplätze. Quote 1:2
- Diverse und ausreichende Arbeitsplatzmöglichkeiten
- Begegnungszonen
- Moderne Meeting- und Konferenzarea
- Anbindung an das Netz des öffentlichen Nahverkehrs

Des Weiteren haben wir in diesem Geschäftsjahr einen großen Schritt für unsere Informationssicherheit gemacht. Alle ACP Ost-Standorte waren im ISO27001-Scope. Das daraus resultierende positive Audit bescheinigt, dass wir an allen Standorten ein funktionierendes Informationssicherheits-Managementsystem (ISMS) aufweisen können.

2 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

2.1 Geschäftsergebnis, Finanz- und Vermögenslage, Leistungszahlen

In FY 2024/25 konnten wir einen Umsatzanstieg um rd. 18 % auf TEUR 267.267 verzeichnen. Trotz einer leicht gesunkenen Rohmarge von 21 % im Geschäftsjahr 2023/24 auf 20 % im Geschäftsjahr 2024/25 ergibt sich in absoluten Zahlen ein um TEUR 6.399 höherer Rohertrag. Insgesamt betrug der Rohertrag TEUR 54.797. Dem höheren Rohertrag wirkt die Erhöhung der Aufwendungen im Personalbereich auf TEUR 37.725 teilweise entgegen. Höhere sonstige Erträge (TEUR 332) und gestiegene Abschreibungen (TEUR 1.437) und sonstige Aufwendungen (TEUR 9.027) führten sodann zu einer Erhöhung des Betriebsergebnisses um TEUR 805. Somit konnte ein Betriebsergebnis iHv TEUR 6.941 erzielt werden.

Die Bilanzsumme ist mit ausgewiesenen MEUR 66,3 um MEUR 1 im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunken. Aktivseitig sind die wesentlichen Veränderungen der Rückgang der Vorräte (TEUR 3.976), der Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (TEUR 4.655) und der poolingbedingte Anstieg der Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen (TEUR 3.656). Passivseitig kam es zu einer Reduktion der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der erhaltenen Anzahlungen (TEUR 6.303) und einem Rückgang der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (TEUR 377).

Die bilanzielle Eigenmittelquote ist mit 19 % im Vergleich zu FY 2023/24 mit 17,2 % um 1,8 % Punkte gestiegen. Dieser Effekt ist auf den gestiegenen Bilanzgewinn zurückzuführen. Absolut sind die Eigenmittel um TEUR 966 gestiegen. Diese Veränderung resultiert aus dem erzielten Ergebnis des Geschäftsjahres 2025 in Höhe von TEUR 5.766 abzüglich der konzernalen Gewinnausschüttung in Höhe von TEUR 4.800.

Der Cash-Flow aus dem Ergebnis betrug TEUR 7.353 (Vorjahr: TEUR 6.058). Aus den im Stichtagsvergleich errechneten Veränderungen des Working Capitals ergab sich ein Cash-Flow in Höhe von TEUR 3.977 (Vorjahr: TEUR 2.143), sodass sich nach Berücksichtigung von Investitionstätigkeiten in Höhe von TEUR -2.445 (Vorjahr: TEUR -2.156), und der Dividendenausschüttung in Höhe von TEUR 4.800 (Vorjahr: TEUR 3.000) eine Veränderung der flüssigen Mittel in Höhe von TEUR 4.085 (Vorjahr: TEUR 3.045) ergab.

2.2 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Mitarbeiterentwicklung

Durch das Instrument Mitarbeitergespräch wurde wiederholt sichergestellt, dass jeder Mitarbeiter einen Entwicklungs- und Maßnahmenplan erhält, um sich in seiner Rolle und in seinem Aufgabengebiet verbessern zu können.

Per 31. März 2025 beschäftigten wir 475 Mitarbeiter (Vorjahr: 455). Davon 205 MA am Standort Wagenseilgasse, 51 MA Kranichberggasse, 122 MA Stachegasse, 70 MA St. Pölten Josefstraße, 4 MA St. Pölten Europaplatz, 5 MA Wr. Neustadt, 15 MA Vorort beim Kunden Wien, 1 MA in Klagenfurt, 1 MA in Innsbruck und 1 MA im Home Office.

Umweltaktivitäten

Im Bereich des Umweltschutzes ist unser Bestreben, durch den sinnvollen Einsatz von Technologie, Ressourcen zu schonen. Unsere e-car-Flotte hält 52 Autos, Tendenz steigend.

3 Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

3.1 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Das Unternehmen hat sich in den letzten Jahren zum Managed Service Provider (MSP) entwickelt. Ein MSP, bei dem Menschen vor Technologie zählt. Und nicht umgekehrt. Wir begleiten vor allem Menschen in Organisationen in die Zukunft. Dabei sind wir im ständigen Dialog. Das und die folgenden Ausführungen sollen weiter, wie bisher, in der Organisationsentwicklung umgesetzt und gelebt werden.

>> Wir beraten auf Augenhöhe

Unsere Kunden profitieren von unseren eigenständigen Expertenteams und kurzen Entscheidungswegen. Zusätzlich punkten wir mit der Breite und Tiefe unseres Portfolios und dem größten Hersteller- und Partnernetzwerk in Österreich.

>> Wir begleiten mit Nähe

Die Stärke der ACP-Gruppe, unsere interne Zusammenarbeit und unsere gute Gesprächsbasis zu Kunden verschaffen uns einen Wettbewerbsvorteil. Unsere eigene IT-Service-Factory macht den Unterschied. Wir übernehmen Verantwortung.

>> Wir begeistern mit Kompetenz

Wir haben erprobte Vorgehensmodelle und standardisierte Services, die für Kundenbedürfnisse noch individuell zugeschnitten werden. Unser technisches Wissen ist branchenbekannt und wir haben echte Größen bei uns in der Unternehmung.

Der Bereich Operations (Service-Line), flankiert von den Service-Lines Security Operations Center (SOC) und Servicedesk ist der Beweis, dass Wachstum und Profitabilität im Einklang passieren kann. Diese Bereiche wachsen am schnellsten und werfen im Sinne der Service-Marge den größten Ertrag ab. Unser Automatisierungsgrad steigert sich kontinuierlich und nachhaltig.

Als Provider unterliegen wir sehr speziellen Qualitäts- und Verfügbarkeitsansprüchen, die wir jedes Jahr auch von Externen auditieren und zertifizieren lassen. Mit ISO 27001 beweisen wir, dass interne Service-Prozess-Ketten einer Prüfung standhalten. Unsere Kunden profitieren davon. Das SOC ist zum festen Bestandteil der ACP Österreich geworden. Dabei liefern die ACP Ost und die ACP IT Solutions GmbH, Graz (ACP Süd) gemeinsam ein für das Managed Service notwendiges Security Operation Center. Der Managed Workplace wird weiterhin stark nachgefragt und auch in Ausschreibungen und Vergaben konkretisiert. ACP nimmt hier aufgrund der jahrelangen Erfahrung eine marktbestimmende Rolle ein. Das Angebot überzeugt durch Preis- und Leistungsstärke.

Die Themen Digitalisierung (ieS Artificial Intelligence) und Ausbau des Managed Services bieten die Möglichkeiten weitere Kunden zu akquirieren, sie zu halten und Kundenbeziehungen auszubauen.

Die Budgetierung für den Zeitraum 2025/26 erfolgte im Rahmen einer Jahresplanung, aufgeteilt auf 12 Monate. Als Ausgangsbasis dienten die Zahlen der Geschäftsjahre 2021-2015 sowie die aktuelle Wirtschaftslage. Trotz der angespannten wirtschaftlichen Situation planen wir einen Anstieg der Umsatzerlöse um weitere rd. 9 % auf MEUR 284, einem EBIT von MEUR 7 und einer EBIT-Marge von 2,5 %.

3.2 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Allgemeiner Risikobericht

Aufgrund der weiterhin herrschenden Inflation ist es notwendig unsere Verträge im Bereich Managed Service so zu belassen, dass die Verbraucherpreisanpassung auch vom Kunden preislich mitgetragen werden muss.

Die Krise Ukraine/Russland hat keinen direkten Einfluss auf unser Geschäftsergebnis – auch weil wir beide Märkte seit jeher nicht beliefern – wohlwissend, dass dadurch die Inflation beeinflusst wird und Energieengpässe auftreten können.

Das Kunden- und Kreditrisiko ist durch den einerseits hohen Anteil an öffentlichen Auftraggebern und andererseits durch hohe Kundendiversifikation gering. Bonitätsrisiken unserer Kunden sind aktuell vereinzelt erkennbar. Die Kunden, die aufgrund von stetigem Zahlungsverzug erkennbar mit Risiko behaftet sind, werden gesondert und genauer einer regelmäßigen Beobachtung unterzogen. Dafür sorgt unser funktionierendes Finanzwesen.

Durch ein systemisch unterstütztes Mahnwesen können etwaige Liquiditätsprobleme unserer Kunden schnell erkannt werden. In der Vergangenheit kam es zu keinen wesentlichen Zahlungsausfällen. Zudem haben wir per 1. April 2020 eine Forderungsausfallsversicherung abgeschlossen, die Forderungsausfälle ab Beginn 2020 bei größeren Kunden versichert.

Allfällige Risiken – insbesondere Compliance relevante – werden regelmäßig, strukturiert und protokolliert abgearbeitet. Dazu besteht ein dafür geschaffenes Compliance Board, das sich aus den Geschäftsführern, dem Compliance Manager, einem juristischen Fachpersonal, dem Information Security Officer, dem Head of Finance und dem Head of HR zusammensetzt.

Spezieller Risikobericht

Es wurden keine speziellen Risikovorkehrungen getroffen.

3.3 Verwendung von Finanzinstrumenten

Auf Grund der Größe des Unternehmens werden neben den üblichen Finanzierungsvarianten mit Kreditinstituten und Konzerngesellschaften keine besonderen Finanzinstrumente eingesetzt.

Seit dem Frühjahr 2009 wird ein österreichweites „Cash-Pooling“ eingesetzt, wodurch es zu einer konzernübergreifenden Optimierung der Finanzierungskosten gekommen ist.

4 Bericht über Forschung und Entwicklung

ACP ist im Handel mit Produkten der Informationstechnologie und der zur Verfügung Stellung von Dienstleistungen in den IT-Segmenten tätig. Damit ist Forschung und Entwicklung lediglich von untergeordneter Bedeutung.



ACP IT Solutions GmbH

Wagenseilgasse 3
A-1120 Wien

5 Organisatorisches

Im Laufe des FY 2025 mussten wir einen organisationalen Change vollziehen. Die Teams der Business Line Solutions wurden auf Sales und Services aufgeteilt. Das Board of Directors besteht daher mit neuem Geschäftsjahr nur mehr aus Director Sales und Director Service. Gemeinsam mit dem Executive Board (Managing Directors) wird das 4-köpfige Management-Team gebildet. Darin werden monatlich strategische Vorhaben überprüft und taktisch bearbeitet. Jede Woche findet ein operatives Business-Meeting statt.

6 Dank an unsere Mitarbeiter*innen

Durch den hervorragenden Teamgeist, Loyalität dem Unternehmen gegenüber und dem Streben, herausragende Leistungen zu erbringen, gelingt es uns in den letzten Jahren, unser Unternehmen stabil auf hohem Niveau zu halten und auch für unsere Kunden ein innovativer Partner zu sein.

Wir als Geschäftsführer bedanken uns herzlich bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre wertvollen Leistungen im Geschäftsjahr 2024/25, in der aktuell sehr herausfordernden Zeit.

Wien, am 2. Juli 2025

Ing. Mag. Wolfgang Burda
Geschäftsführer

Mag. Edwin Klinghuber
Geschäftsführer