

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2023/24

Das Geschäftsjahr 2023/24 umfasste den Zeitraum vom 01.04.2023 bis 31.03.2024.

1 Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1 Gesamtwirtschaftliche Lage

Das wirtschaftliche Geschehen in der Welt, auch insbesondere in der EU, ist nach wie vor durch den Krieg in der Ukraine beeinflusst. Sanktionen von USA und EU gegen Russland führen zu Einschränkungen im Warenhandel und Produktionsbehinderungen. Viele Lieferketten-Probleme waren durch Produktionsausfälle in der Ukraine gekennzeichnet. Energie- und Rohstoffpreise sind stark angestiegen. Vor allem die erhöhten Preise für Erdgas treffen viele europäische Länder und spiegeln sich in einer Erhöhung der Verbraucherpreise wider. Neben Energie sind auch Konsumgüter für hohe Preissteigerungen verantwortlich, die wiederum von teureren Rohstoffen und erhöhten Transportkosten getrieben werden. Anfang Oktober eskalierte der Nahostkonflikt. Diese Themen führen dazu, dass die Entwicklung der Weltwirtschaft, aber auch jene im EU-Raum, schwer vorauszusehen ist.

Prognosen gehen von einer verhalten wachsenden Wirtschaftsleistung aus. Derzeit rechnet man in der Eurozone mit einem leichten Wachstum des BIP; 2024 wird ein Anstieg mit 0,7% und 2025 mit 1,1% erwartet. Die Inflation beruhigt sich weiter und soll in Österreich bei etwa 3,4% für 2024 liegen; 2025 wird eine Inflation in Höhe von 2,5% eingeschätzt. Die Entwicklung des 3M-Euribors wird in ähnlicher Weise reduzierend von aktuell 3,8% bis Dezember 2024 auf 3,0% und März 2025 auf 2,9% angegeben.

1.2 Geschäftsverlauf

Allgemeine Situation des IT-Marktes:

Im Markt der ACP IT Solutions GmbH mit Sitz in Wien, im folgenden ACP Ost genannt, war ersichtlich, dass sich Organisationen und damit auch die IT-Nachfrage und auch -Angebote auf ein Normalmaß eingependelt haben. Das verfügbare IT-Equipment und die Liefersituation der namhaften Hardware-Hersteller erreichte weitgehend den Level, den man aus der Zeit vor COVID kannte.

Das hohe Niveau der Inflation, die Krise in der Ukraine und im Nahen Osten führten dazu, dass Unternehmungen in ihren Ausgaben wohl überlegt und mit Maß agiert haben. Es bleibt daher weiterhin notwendig, die Zeichen zu erkennen und den Markt genau zu beobachten.

Im Bereich des Mitbewerbs wurde zu Beginn des Geschäftsjahres die Fusion von Kapsch Business Com und der Cancom AG zur Cancom Austria announced. Die Zusammenarbeit hat zu einer sehr starken Marktpräsenz in der DACH-Region sowie zur Ausweitung der Lösungs- und Servicekapazitäten im lokalen Markt geführt. Ob diese Fusion dazu führt, dass Stärken gebündelt und ein Wachstum erzielt werden kann wird die Zukunft weisen. Aktuell gilt es für die ACP zu erkennen, welche Chancen dadurch am Arbeitsmarkt oder auf Seiten der Kunden entstanden sind. Generell bleibt die Margensituation im Benchmark zum Mitbewerb mit viel Potential so wie auch aus dem letzten Geschäftsjahr bestehen.

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 (Firmen > 1.000 User) führt zu vermehrten Chancen über die Beratung in die Betreuung zu kommen.

Die angespannte Situation am Markt wird ergänzt um die Suche nach geeigneten und ausreichend verfügbaren Arbeitskräften. Gerade deshalb sind wir gezwungen, noch stärker in die Weiterbildung von unseren 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 2023/24:

In dem Berichtsjahr haben wir im Management Team sehr intensiv an der Ausweitung unserer Strategie (Business-Strategie der ACP Ost) gearbeitet. Unser Ziel der schnellst wachsende Managed Service Provider in Österreich zu sein und die Etablierung am Markt als MSP mit Beratungskompetenz wird in den nächsten Jahren 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 2023/24 konnte die ACP Ost eine Betriebsleistung von EUR 226 Mio. erzielen und schaffte damit einen Anstieg zum Vorjahr um rund 3 %. Die Erhöhung der Betriebsleistung ist vor allem auf einen Zuwachs im Bereich Dienstleistung zurückzuführen. Hier gab es eine Steigerung um 17 % auf EUR 61 Mio. In der Kategorie Hardware sind wir um 8 % geschrumpft. In der Software hingegen um 6 % gewachsen.

Das abgelaufene Geschäftsjahr war mit einem EBIT von EUR 6,1 Mio. sehr erfolgreich. Das in den letzten Jahren erzielte EBIT auf hohem Niveau (EUR 4 Mio.) konnte diesmal sogar in Richtung der EUR 6,0 Mio.-Marke gesteuert werden. Es könnte damit der Sprung von einer 4-Mio. GmbH (Terminus der letzten Jahre) auf eine 5-Mio GmbH gelungen sein.

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 in diesem Geschäftsjahr lag im Bereich der NEU-Ausrichtung des Standortes in St. Pölten. Dabei wurden neue Büroflächen längerfristig angemietet. Das Konzept unterliegt dem „NEW.WORK“-Stil:

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

2 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

2.1 Geschäftsergebnis, Finanz- und Vermögenslage, Leistungszahlen

In FY 2023/24 konnten wir einen Umsatzanstieg um rd. 3 % auf TEUR 226.285 verzeichnen. Bei einer leicht steigenden Rohmarge von 19 % in 2022/23 auf 21 % in 2023/24 bedeutet dies in absoluten Zahlen einen um TEUR 6.629 höheren Rohertrag; insgesamt betrug der Rohertrag TEUR 48.399. Dem höheren Rohertrag wirkt die Erhöhung der Aufwendungen im Personalbereich auf TEUR 33.434 teilweise entgegen. Höhere sonstige Erträge (TEUR 275) und leicht gestiegene Abschreibungen (TEUR 1.157) und sonstige Aufwendungen (TEUR 7.947) führten sodann zu einer Erhöhung des Betriebsergebnisses um TEUR 1.854. Somit konnte ein Betriebsergebnis iHv TEUR 6.136 erzielt werden.

Die Bilanzsumme ist mit ausgewiesenen EUR 67,3 Mio. um EUR 6,6 Mio. im Vergleich zum Vorjahr angestiegen. Aktivseitig sind die wesentlichen Veränderungen der Rückgang der Vorräte (TEUR 1.046), der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (TEUR 3.271) und der poolingbedingte Anstieg der Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen (TEUR 3.371). Passivseitig kam es zu einem Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der erhaltenen Anzahlungen (TEUR 1.805) und einer Erhöhung der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (TEUR 2.274).

Die bilanzielle Eigenmittelquote ist mit 17,2% im Vergleich zu FY 2022/23 mit 15,7% um 9,5% Punkte gestiegen. Dieser Effekt ist auf den gestiegenen Bilanzgewinn zurückzuführen. Absolut sind die Eigenmittel um TEUR 2.081 stark gestiegen. Diese Veränderung resultiert aus dem erzielten Ergebnis des Geschäftsjahres 2024 in Höhe von TEUR 5.081 abzüglich der konzernalen Gewinnausschüttung in Höhe von TEUR 3.000.

Der Cash-Flow aus dem Ergebnis betrug TEUR 6.058 (Vorjahr: TEUR 5.020). Aus den im Stichtagsvergleich errechneten Veränderungen des Working Capitals ergab sich ein Cash-Flow in Höhe von TEUR 2.143 (Vorjahr: TEUR -4.599), sodass sich nach Berücksichtigung von Investitionstätigkeiten in Höhe von TEUR -1.836 (Vorjahr: TEUR -1.003), und der Dividendenausschüttung in Höhe von TEUR 3.000 (Vorjahr: TEUR 1.100) eine Veränderung der flüssigen Mittel in Höhe von TEUR 3.365 (Vorjahr: TEUR -2.013) 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 2024 beschäftigten wir 455 Mitarbeiter (Vorjahr: 421). Davon 188 MA am Standort Wagenseilgasse, 57 MA Kranichberggasse, 118 MA Stachegasse, 69 MA St. Pölten Josefstraße, 4 MA St. Pölten Europaplatz, 6 MA Wr. Neustadt, 11 MA Vorort beim Kunden Wien, 1 MA in Klagenfurt und 1 MA in Innsbruck.

Umweltaktivitäten

Im Bereich des Umweltschutzes ist unser Bestreben, durch den sinnvollen Einsatz von Technologie, Ressourcen zu schonen. Unsere e-car-Flotte hält 44 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 Mensch 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, das 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.

Das Thema Digitalisierung (ieS Artificial Intelligence) und Ausbau des Managed Services bietet weitere Kunden zu akquirieren, sie zu halten und Kundenbeziehungen auszubauen.

Die Budgetierung für den Zeitraum 2024/25 erfolgte im Rahmen einer Jahresplanung, aufgeteilt auf 12 Monate. Als Ausgangsbasis dienten die Zahlen des Geschäftsjahres 2023/24 sowie die aktuelle Wirtschaftslage. Trotz der angespannten wirtschaftlichen Situation planen wir einen Anstieg der Umsatzerlöse um rd. 8% auf 245 MEUR und mit einem EBIT iHv rd. 5 MEUR (5-Mio GmbH). Die Ergebnisse der ersten beiden Monate April und Mai des Geschäftsjahres 2024/25 zeigen in diese Richtung.

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 noch wenig erkennbar. Die Kunden, die aufgrund von stetigen 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.

5 Organisatorisches

Mit Ende des FY 2024 ist die 2. Managementebene etabliert. Die drei Directors (Sales, Solutions, Services) bilden das Board of Directors. Darin wird wöchentlich über tagesaktuelle Business-Anforderungen und -Entscheidungen befunden. Gemeinsam mit dem Executive Board (Managing Directors) wird das 5-köpfige Management-Team gebildet. Darin werden monatlich strategische Vorhaben überprüft und taktisch bearbeitet.



ACP IT Solutions GmbH

Wagensseilgasse 3
A-1120 Wien

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 2023/24, in der aktuell sehr herausfordernden Zeit.

Wien, am 14. Juni 2024

Ing. Mag. Wolfgang Burda
Geschäftsführer

Mag. Edwin Klinghuber
Geschäftsführer

Signiert von:	Edwin Franz Klinghuber
Datum:	19.06.2024 15:12:06
 Dieses Dokument ist digital signiert. Dokumente mit dieser qualifizierten elektronischen Signatur entsprechen Dokumenten laut gesetzl. Akt. ZB Abt. 3 der Verordnung (EU) Nr. 910/2014 vom 23. Juli 2014 (eIDAS-Vorg.) und genießen Rechtsanerkennung wie ein handschriftlich unterschriebenes Dokument.	

Handelskammer: Unternehmensvermittlung der elektronischen Signatur (eIDAS) - www.eidas.org