

Lagebericht

LAGEBERICHT DER MOTIONDATA VECTOR SOFTWARE GMBH ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2024

Wirtschaftliches Umfeld

Der Fahrzeugmarkt in der Europäischen Union konnte 2024 zum zweiten Mal infolge die 10-Millionen-Marke bei den PKW-Neuzulassungen durchbrechen. Das Wachstum im Vergleich zum Vorjahr betrug allerdings nur noch 0,8 %. Ein gemischtes Bild zeigt sich in unseren Zielmärkten Österreich (+6,1 %), Deutschland (-0,7 %) und Schweiz (-5,0 %). Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die gesamteuropäische Entwicklung stabil ist, wobei sich innerhalb einzelner Länder unterschiedlich starke Wachstumsraten zeigen.

Auch wenn die Neuzulassungszahlen auf den ersten Blick eine Stabilität im Markt signalisieren, besteht eine unverändert hohe Dynamik in den Händlernetzen und Unsicherheit beim Konsumenten. Letzteres ist besonders mit den politischen Entwicklungen 2024 zu begründen. Das Superwahljahr hat zu neuen Regierungen in unseren Zielmärkten und zu neuen Regelungen im Fahrzeughandel geführt. Dennoch konnte die MOTIONDATA VECTOR Software GmbH, vor allem dank ihrer guten Marktposition in Österreich, am Markt reüssieren und strategisch bedeutsame Neukunden gewinnen.

Geschäftsverlauf und finanzielle Leistungsindikatoren

Die MOTIONDATA VECTOR Software GmbH entwickelt und vertreibt Softwarelösungen für den Kfz-Handel und ist Teil der börsennotierten Constellation Software Inc. Gruppe (CSI) mit Sitz in Toronto, Kanada.

In Summe steigerte die Gesellschaft in 2024 den Umsatz um € 1,9 Mio auf € 17,2 Mio. Jahresumsatz (2023: € 15,3 Mio). Das Ergebnis vor Steuern reduzierte sich aufgrund höherer Management fees um € 0,2 Mio. auf € 3,3 Mio. Diese insgesamt positive Entwicklung spiegelt sich auch in der Verbesserung des Cash-Flows um € 0,4 Mio. auf € 3.406 Mio (2023: € 3,0 Mio.) wider.

Zweigniederlassungen

Neben dem Firmensitz in Seiersberg, Feldkirchner Straße 11 – 15, wird in Wien, Ernst-Melchior-Gasse 20 eine Zweigniederlassung betrieben.

Investitionspolitik

Im Berichtsjahr wurden Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Wirtschaftsgüter in Höhe von € 0,080 Mio. (Vorjahr: € 0,1 Mio) getätigt.

Forschung und Entwicklung

Die Kernprodukte der MOTIONDATA VECTOR Software GmbH sind zwei Dealer Management Systeme (MOTIONDATA und CDP) sowie ein CRM System (MOVEC Sales Manager) für den Autohandel. Um am Markt nachhaltig erfolgreich zu sein, ist eine laufende Verbesserung und Innovation der Produkte notwendig. Daher werden die Produkte ständig entsprechend der Anforderungen der Kunden und der zahlreichen Markenhersteller weiterentwickelt. Zudem wird die Entwicklung auch von der zunehmenden Digitalisierung der Prozesse im Autohandel beeinflusst. So investiert die MOTIONDATA VECTOR Software GmbH beispielsweise in die Entwicklung von modernen Applikationen, die einen digitalen Werkstattprozesse unterstützen, um das Kundenerlebnis in KFZ-Betrieben zu optimieren und Kosten einzusparen. Das gesamte Entwicklungsteam von etwa 50 Köpfen wird mittlerweile auch von externen Entwicklerteams in Österreich und Kroatien unterstützt, die permanent an der Weiterentwicklung der Produkte arbeiten.

Tochtergesellschaften

Die MOTIONDATA VECTOR Deutschland GmbH vertreibt Softwarelösungen für den Kfz-Handel im deutschen Markt. Die Gesellschaft konnte mit einem Umsatz von € 2,3 Mio. ein ausgeglichenes Ergebnis erzielen.

Die MOTIONDATA VECTOR Schweiz GmbH vertreibt Softwarelösungen für den Kfz-Handel im Schweizer Markt. Die Gesellschaft hat mit einem Umsatz von CHF 1,1 Mio. ein leicht negatives Ergebnis von CHF 0,040 Mio. erzielt.

Beteiligungsgesellschaften

Die MD mobilAPP Software GmbH, an der die MOTIONDATA VECTOR Software GmbH bis 31.12.2023 eine Beteiligung von 50 % hielt, wurde zum 01.01.2024 komplett übernommen und auf die MOTIONDATA VECTOR Software GmbH verschmolzen und somit aus dem Firmenregister ausgetragen.

Risiko- und Chancenmanagement

Durch die in der MOTIONDATA VECTOR Software GmbH implementierten Kommunikationsprozesse und elektronischen Informationssysteme ist ein laufendes Monitoring der denkbaren Risikopositionen gewährleistet. Dazu zählen in erster Linie die Forderungen gegenüber Kunden, in- und ausländische Lieferantenverbindlichkeiten sowie das Beteiligungsportfolio.

Ein- und Verkauf erfolgen nahezu vollständig auf Euro-Basis. Das Ausfallrisiko im Hinblick auf Kundenforderungen ist als gering zu beurteilen.

Das Unternehmen ist Preisänderungsrisiken ausgesetzt, die sich insbesondere aus Veränderungen von Personal- und Infrastrukturkosten (z. B. Cloud- und Lizenzaufwände) ergeben. Steigende Gehaltskosten im IT-Sektor sowie höhere Beschaffungskosten für Software- und Hosting-Leistungen können das Ergebnis beeinflussen. Durch langfristige Dienstleister- und Lizenzverträge, kontinuierliche Marktbeobachtung sowie eine entsprechende Preisgestaltung bei Neu- und Bestandskunden wird diesen Risiken

entgegengewirkt. Wo möglich, werden Indexierungsmechanismen in Kundenverträgen integriert.

Zur Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit verfügt das Unternehmen über eine vorausschauende Liquiditätssteuerung und rollierende Cash-Forecasts. Besondere Bedeutung kommt dabei dem Einzug wiederkehrender Umsätze aus SaaS- und Wartungsverträgen zu. Zusätzlich bestehen Kreditlinien zur Deckung kurzfristigen Liquiditätsbedarfs. Es liegen derzeit keine Hinweise auf eine Gefährdung der Liquidität vor.

Das Cashflowrisiko ergibt sich primär aus dem Projektgeschäft, möglichen Verzögerungen bei Kundenprojekten sowie variierenden Zahlungszielen von Unternehmenskunden. Im SaaS-Geschäft kann die Abhängigkeit von Monats- oder Jahresabrechnungszyklen zu Schwankungen der operativen Cashflows führen. Das Unternehmen begegnet diesen Risiken durch aktives Forderungsmanagement, den Abschluss von Vorauszahlungsvereinbarungen bei Projektleistungen sowie die laufende Optimierung des Working Capital. Zusätzlich wird eine stabile Basis an wiederkehrenden Umsätzen angestrebt, um planbare Zahlungsströme sicherzustellen.

Projektrisiken bestehen vor allem in der Überschreitung des geplanten Fertigstellungstermins bzw. in der Veränderung der Projektanforderung der Kunden. Durch eine detaillierte Projektplanung und -dokumentation werden diese Risiken minimiert.

Durch laufende Beobachtung der internen und externen Prozesse werden diese kontinuierlich verbessert und angepasst.

Im Rahmen der Strategie- und Planungsprozesse analysiert die Geschäftsleitung mögliche Chancen für jeden einzelnen Geschäftsbereich. Investitionsmöglichkeiten werden auf Basis von Wirtschaftlichkeitsberechnungen geprüft und priorisiert. Damit soll eine effektive Verwendung der vorhandenen Mittel gewährleistet werden.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Personal

Der Personalstand der MOTIONDATA VECTOR Software GmbH betrug zum Bilanzstichtag 112 Personen.

Durch die Identifikation mit dem Unternehmen und das Engagement für dessen Ziele leisten die Mitarbeiter der MOTIONDATA VECTOR Software GmbH einen entscheidenden Beitrag zum Unternehmenserfolg. Wir sind laufend bemüht, das Qualifikationsniveau der Mitarbeiter durch interne und externe Schulungen zu erhöhen, damit für die Kunden die bestmögliche Betreuung und Beratung gewährleistet ist.

Die Geschäftsführung dankt allen Führungskräften, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren wertvollen Einsatz und die Leistungsbereitschaft, die der Gesellschaft im Abschlussjahr eine erfolgreiche Entwicklung ermöglicht haben.

Umweltbelange

Das Thema Umwelt ist uns ein großes Anliegen. Bei allen Investitionen sind Umweltaspekte ein wichtiger Bestandteil des Entscheidungsprozesses, insbesondere auch in der Dienstwagenflotte, wo der Anteil von Fahrzeugen mit alternativen Antrieben weiter ausgebaut wurde.

Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

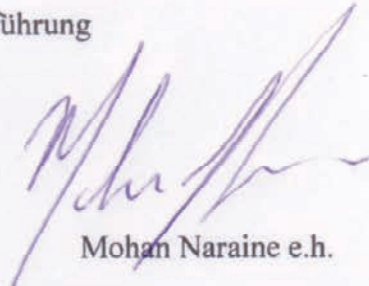
Es ist auch 2025 mit ähnlichen Zahlen am europäischen Fahrzeugmarkt wie 2024 zu rechnen. Auch wenn zahlreiche Schauplätze das Marktgeschehen beeinflussen werden. Neben der US-amerikanischen Zollpolitik sowie den neuen Regierungen in Deutschland und Österreich sind die weiteren Entwicklungen bei etablierten Herstellern wie VW oder den neuen chinesischen Marken aufmerksam zu beobachten. Auf die operative Entwicklung der MOTIONDATA VECTOR Software GmbH lassen sich für 2025 aus diesen geopolitischen Ereignissen noch keine Auswirkungen ableiten. Die MOTIONDATA VECTOR Software GmbH sieht sich aufgrund einer soliden Auftragslage und einem unveränderten Bedarf zur Digitalisierung im KFZ-Markt, in einer weiterhin guten Position. Wir erwarten vor diesem Hintergrund eine Umsatzsteigerung in der Höhe von 5 %, die sich in ähnlicher Höhe auf das Ergebnis niederschlagen wird.

Graz, 12.11.2025

Die Geschäftsführung



MMag Mario Pichler e.h.



Mohan Naraine e.h.