Lagebericht

Software Daten Service Gesellschaft m.b.H., Wien

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

Allgemeiner Überblick

Das Geschäftsjahr 2025 konnte trotz schwieriger Rahmenbedingungen, wie weiterhin hoher Inflation und gestiegener Lohnkosten, wieder erfolgreich abgeschlossen werden. Positiv auf das Geschäft wirkten sich vor allem das Lizenzgeschäft mit Bestandskunden durch den Verkauf einer Vielzahl von Produkterweiterungen sowie ein starkes Wachstum durch den Neukunden im deutschen Markt aus. Dieser Kunde hat innerhalb der geplanten Projektdauer im 4. Quartal 2025 das Produkt SDS GEOS erfolgreich produktiv gestellt. Darüber hinaus führte die weiterhin hohe Volatilität an den Kapitalmärkten zu einem geringeren Rückgang im Transaktionsvolumen als erwartet. Konsequente Portfoliopflege und stringentes Kostenmanagement dürfen dabei nicht unerwähnt bleiben.

Es gab auch kaum eine Veränderung bei den geopolitischen Spannungen – wie dem Israel-Gaza-Konflikt, Ukrainekrieg und Handelskonflikten – und den weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Die starke Teuerung und die schwache wirtschaftliche Entwicklung waren für alle Marktteilnehmer spürbar. Dies zeigte sich für Österreich mit einem nur sehr geringen Wachstum, womit Österreich zu den Schlusslichtern im EU-Raum gehört. Marktteilnehmer sind infolgedessen gezwungen, ihre Wertschöpfungsprozesse (Digitalisierung) noch stärker und schneller anzupassen oder Konsolidierungsmaßnahmen umzusetzen, um Risiken zu reduzieren und Skaleneffekte zu erhöhen. Diesem Trend folgend unterstützen wir unsere Kund*innen mit der technischen und fachlichen Weiterentwicklung unserer Softwareprodukte bei der Digitalisierung und dem betriebsoptimalen Einsatz unserer Produkte. Gestartete Entwicklungs- und Kundenprojekte konnten wir auch im Jahr 2025 erfolgreich fortsetzen und neue Softwarelösungen schaffen.

Zur Stärkung der Attraktivität und Wahrnehmung am Absatz- und Talentemarkt wurde auch im Jahr 2025 eine Reihe von Maßnahmen umgesetzt. So wurden wieder wichtige Veranstaltungen der Finanzindustrie besucht, um Interessenten persönlich zu treffen. Im Fokus stand nach wie vor die Gewinnung weiterer Marktanteile im Kernmarkt des Unternehmens, sowie die Gewinnung von Talenten und erfahrenen Experten für die Weiterentwicklung unseres Produkt- und Serviceportfolios.

Die Geschäftsführung wurde durch die Übererreichung der gesteckten Ziele erneut darin bestärkt, einen Businessplan umzusetzen, welcher den Ausbau des eigenen Neukundengeschäftes in bestehenden Märkten sowie eine Expansion in ausgewählte neue Märkte vorsieht.

Geschäftsverlauf und Lage der Gesellschaft/voraussichtliche Entwicklung

Die Umsatzerlöse stiegen auf € 49.365.147,05 (Vorjahr € 48.886.315,67). Auf Basis dieses Umsatzes konnte die Gesellschaft ein positives Ergebnis vor Steuern in Höhe von € 20.847.336,60 (Vorjahr € 21.554.530,19) realisieren. Das entspricht einem leichten Ergebnisrückgang von 3,3% gegenüber dem Vorjahr. Die leichte Umsatzsteigerung ist im Jahr 2025 vor allem auf die gestiegenen Wartungs- und Lizenzeinnahmen zurückzuführen. Die hohe Inflation führte jedoch kostenseitig zu erheblichen Mehrkosten, vor allem die Personalkosten

sind deutlich gestiegen. Dank inflationsgesicherter Verträge konnten wir die gestiegenen Kosten größtenteils weitergeben. Weiterhin wurde intensiv daran gearbeitet, offene Stellen nachzubesetzen, was infolge einer leichten Entspannung am Arbeitsmarkt im Jahr 2025 sehr gut gelungen ist.

Im Jahr 2025 wurde ein positiver operativer Cashflow in Höhe von € 12,24 Mio. (nach plus € 18,08 Mio. im Jahr 2024) generiert. Der Bestand an liquiden Mitteln unter Einbeziehung des Cash Pooling-Guthabens gegenüber der DTAG verringerte sich im Jahr 2025 um € 4 Mio. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit liegt bei plus € 0,36 Mio. (nach plus € 0,53 Mio. im Vorjahr). Der Rückgang ist vor allem auf leicht niedrigere Zinserträge zurückzuführen.

Die Eigenkapitalquote beträgt 66,23% (Vorjahr 60,84%).

Sämtliche Bestandsprodukte wurden auf Basis einer Entwicklungs-Roadmap mit neuen Features erweitert, technologisch weiterentwickelt und an Marktusancen angepasst, sodass die gesamte Produktpalette weiterhin den „State-of-the-Art"-Kriterien der Finanzindustrie entspricht.

Wir erwarten auch für das Jahr 2026 ein schwieriges Umfeld und gehen wieder von rückläufigen Umsätzen gegenüber 2025 aus. Gründe dafür sind unter anderem Umsatzrückgänge in einzelnen Bereichen im Bestandsgeschäft und andererseits Verzögerungen bei der Gewinnung von Neukunden. Im kommenden Jahr ist einer der Schwerpunkte die Unterstützung unseres SDS GEOS-Neukunden in Deutschland bei der Integration eines weiteren Geschäftsbereiches – ein weiterer Meilenstein, um auch in Zukunft erfolgreich am Markt wahrgenommen zu werden. Darüber hinaus sind die funktionale Weiterentwicklung und Modernisierung unserer Produkte unerlässlich. Im Rahmen der laufenden Modernisierung werden die SDS-Produkte mit bankfachlichen und technologischen Features versehen. Das Interesse unserer Bestandskunden an Produkterweiterungen, aber auch potenzieller Neukunden an den Produkten des Unternehmens ist weiterhin groß. Daher baut das Unternehmen auch in den nächsten Geschäftsjahren das Angebot an Standardsoftwarelösungen und Servicedienstleistungen weiter aus.

Risikopolitik

Marktrisiken (Technologie, Wettbewerb („Competition")
Die getroffenen Maßnahmen im Sales-Prozess (Vorhabensprüfung und Vorgehensplanung) basieren auf den internationalen mehrstufigen Abstimmprozessen: Nach dem lokalen Freigabegremium erfolgt die Abstimmung mit den internationalen Ausschüssen.

Finanzrisiken (Markt- und Kreditrisiken)
Die Gesellschaft ist im Cash Pool-Verband der DTAG eingebunden. Für die Liquiditäts-steuerung sind monatliche und wöchentliche Berichterstattungen und Vorschaurechnungen für das laufende Jahr abzugeben und mit dem Konzern abzustimmen.
Das Forderungsmanagement ist straff organisiert und wird in Zusammenarbeit mit dem Management durchgeführt. Auf Grund der guten Kundenstruktur sind keine Forderungsausfälle zu verzeichnen.
Währungsschwankungen bei Forderungen werden durch Devisentermingeschäfte gemäß den Richtlinien für Devisenmanagement abgesichert. Ein monatliches Reporting sorgt für Informationstransparenz.
Operative Risiken (Business und Event Risks)

Kundenbezogene Risiken werden in regelmäßigen Reviews und Steuerungsgremien der wichtigsten Projekte analysiert und angemessene Maßnahmen vereinbart. Bei Projekten von internationalem Interesse wird der Gesellschafter einbezogen.

Mitarbeiter*innen
Der ungewollten Personalfluktuation wird durch marktgerechte Kompensation sowie ein umfassendes Trainingsangebot entgegengewirkt. Die jährlich durchgeführten Mitarbeiter*innenentwicklungsgespräche (Weiterentwicklung, Motivation) und Mitarbeiter*innenbefragungen, Dialogrunden in den Bereichen sowie das Controlling der Maßnahmenumsetzung gehören zu den dafür eingesetzten Werkzeugen.
Die laufende Kommunikation von firmenrelevanten Informationen über interne Kanäle, wie E-Mail und Intranet sowie Ad-hoc-Meldungen durch Mails des Managements in Deutschland, tragen dem Informationsbedürfnis der Mitarbeiter*innen Rechnung.

Zweigniederlassungen
Die Gesellschaft hat keine Zweigniederlassungen.

Forschung und Entwicklung
Wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie ist die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Produkte und Serviceangebote sowie eine stetige Erweiterung der Wertschöpfungskette mit dem Fokus Steigerung des Kundennutzens und der Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus untersucht die Software Daten Service Gesellschaft m.b.H. systematisch und kontinuierlich neue Technologien, um auch in Zukunft rasch auf neue Anforderungen reagieren zu können.

ESG-Berichterstattung
Umwelt (Environmental), **Soziales** (Social) und **Unternehmensführung** (Governance) SDS ist in den Konzernprozessen der DTAG zur ESG-Berichtserstattung eingebunden und somit Bestandteil des Gesamtberichtes der DTAG.
Der Bericht wird jährlich auf der Unternehmensseite der DTAG veröffentlicht.
SDS ist sich neben der Verpflichtung zur Einhaltung des Wertesystems der DTAG seiner sozialen Verantwortung gegenüber Mitarbeiter*innen, Kund*innen und Umwelt bewusst.

Wien, den 24. März 2026

Die Geschäftsführer





Dipl.-Kfm. Dipl.-Vw. Ernst Kendlbacher

Mag.a (FH) Nora Lawender