Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024/2025

Inhaltsverzeichnis

Grundlagen des Unternehmens 2

Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen 3

Lage des Unternehmens 4

Ertragslage 4

Finanz- und Vermögenslage 4

Finanzinstrumente 5

Forschung und Entwicklung 5

Zweigniederlassungen 5

Bericht zur voraussichtlichen Entwicklung 6

Voraussichtliche Entwicklung 6

Risiken 6

Chancen 7

Grundlagen des Unternehmens

rmDATA wurde 1985 als Software-Haus für Vermessung gegründet, 1988 als Gesellschaft mit beschränkter Haftung im Firmenbuch eingetragen und befindet sich im Alleineigentum von Richard Malits. Das Unternehmen entwickelte sich über die Jahre kontinuierlich zu einer Unternehmensgruppe weiter, welche auf Geoinformatik spezialisiert ist. Die rmDATA Gruppe betreut heute mit mehr als 110 Mitarbeitern Kunden in Österreich, Deutschland, Luxemburg, der Schweiz, Liechtenstein und Italien.

Als Experten für GEOMATIK, INFOSYSTEME, DATENMANAGEMENT und REALITY CAPTURING bietet die Unternehmensgruppe ihren Kunden Gesamtlösungen auf Basis spezialisierter Software-Produkte, individueller Anpassungen und vielfältiger Dienstleistungen für das Kreieren, Integrieren, Organisieren und Analysieren von räumlichen Informationen an.

Zur Unternehmensgruppe gehören:

- rmDATA GmbH in Pinkafeld (Österreich)
- rmDATA GmbH in Würselen (Deutschland)
- rmDATA AG in Baden-Dättwil (Schweiz)
- axmann geoinformation GmbH in Wien (Österreich)

In der Unternehmensgruppe agiert rmDATA GmbH (Österreich, FN118565k) als Mutterunternehmen und stellt die Software-Produkte für alle Geschäftsbereiche her. Der Vertrieb der GEOMATIK, INFOSYSTEME und REALITY CAPTURING Produkte in Deutschland und Luxemburg erfolgt durch das Tochterunternehmen rmDATA GmbH in Würselen (Deutschland) sowie für die Schweiz und Liechtenstein durch das Tochterunternehmen rmDATA AG in Baden-Dättwil (Schweiz). In Österreich und Südtirol werden diese Produkte durch das Mutterunternehmen direkt vertrieben.

axmann geoinformation gmbh in Wien ist auf DATENMANAGEMENT spezialisiert und arbeitet in Projekten mit anderen Geschäftsbereichen in der Unternehmensgruppe zusammen.

Im operativen Betrieb ist die rmDATA Gruppe in selbstständigen agilen Teams organisiert, welche gesellschaftsübergreifend agieren.

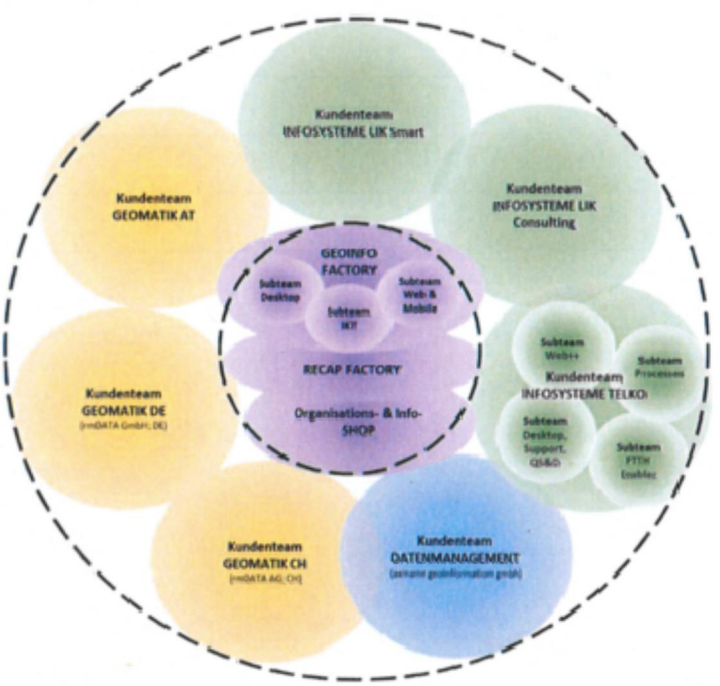


Abbildung 1: Organisation der rmDATA Gruppe im Geschäftsjahr 2024/2025

Die Kundenbetreuung ist in den thematisch und/oder regional organisierten Kundenteams angesiedelt und umfasst folgende Tätigkeitsbereiche: Vertrieb, Beratung, Auftragsabwicklung, Anpassungen & Projektentwicklungen, Installationen & Integrationen, Schulungen, Early Life Support, Hotline & Support (1st-/2nd-Level) und Kundenbetreuung.

Die Produktentwicklung erfolgt in der GEOINFO Factory & RECAP Factory und umfasst folgende Tätigkeitsbereiche: Plattform- und Produktmanagement, Plattform- und Produktentwicklung, Modul- und Fachschalenentwicklung, Betrieb der SaaS-Produkte, 3rd-Level-Support und Technologiemanagement. Das IKT-Management und die IKT-Betreuung, das Lizenz-Management und Fuhrparkmanagement führt nun ein neu etabliertes Subteam IKT in der GEOINFO Factory durch.

Alle Teams werden vom Organisations- und Informations-Shop unterstützt und in diesem Team werden folgende Tätigkeitsbereiche angeboten: Rechnungswesen und Buchhaltung, Controlling und Treasury, Marketing, Kommunikation (intern & extern), PR und Werbung, Human Resources, Fördermanagement sowie Gesundheitsmanagement.

rmDATA GmbH zeichnet als Lösungspartner das Innovationsstreben, Qualitätsstreben sowie seine Unabhängigkeit und Agilität aus. Daher vertrauen unsere Kunden seit Jahrzehnten auf die fachliche Expertise, die persönliche Betreuung, die Verlässlichkeit und die Beständigkeit von rmDATA GmbH. Auf dieser Grundlage breitet sich das Unternehmen schrittweise auf europäischen Nischenmärkten aus und sichert so den langfristigen Erfolg der gesamten Unternehmensgruppe.

Der nachfolgende Lagebericht bezieht sich primär auf das Mutterunternehmen rmDATA GmbH (Österreich, FN118565k).

Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen

Die wirtschaftliche Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr (01.04.2024 bis 31.03.2025) verlief insgesamt positiver als in den Budgetplanungen prognostiziert. Hauptursache dafür war die anhaltend starke Nachfrage nach Digitalisierungsdienstleistungen in den Geschäftsbereichen INFOSYSTEME und DATENMANAGEMENT. Trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten zeigen insbesondere größere Unternehmen weiterhin eine hohe Investitionsbereitschaft in digitale Lösungen.

Zur besseren Fokussierung wurde das Kundenteam INFOSYSTEME LIK im Berichtsjahr aufgeteilt:

- INFOSYSTEME LIK CONSULTING konzentriert sich auf die Akquise und Umsetzung von Kundenprojekten und erzielte einen Umsatz von 2.950 KEUR (Budget: 2.724 KEUR).
- INFOSYSTEME LIK SMART fokussiert sich auf den Vertrieb von SaaS-Lösungen für Gemeinden und kommunale Leitungsverbände und erwirtschaftete 632 KEUR (Budget: 681 KEUR).

Beide Teams zusammen (kumulierter Umsatz 3.582 KEUR) verzeichneten im Vergleich zum Vorjahr (3.136 KEUR) ein Umsatzwachstum von 14,2 %.

Im Bereich DATENMANAGEMENT konnte das Kundenteam axmann geoinformation gmbh die Umsatzerlöse auf 1.559 KEUR steigern – ein Plus von 35,6 % gegenüber dem Vorjahr und deutlich über dem Budgetziel von 1.320 KEUR.

Das Kundenteam INFOSYSTEME TELKO musste aufgrund der angespannten wirtschaftlichen Lage im Telekommunikationsmarkt in Österreich erhebliche Umsatzrückgänge hinnehmen. Der Umsatz sank auf 3.012 KEUR (-34,8 % zum Vorjahr) und blieb damit auch unter dem reduzierten Budgetziel von 3.133 KEUR.

Das Kundenteam GEOMATIK ÖSTERREICH verfügt über eine stabile Basis an wiederkehrenden Umsätzen (v. a. Wartungs- und Abonnementverträge) und konnte den Kundenstamm weiter ausbauen. Der Umsatz stieg auf 2.449 KEUR (+5,9 % zum Vorjahr), womit das ambitionierte Budgetziel von 2.515 KEUR knapp verfehlt wurde.

Trotz anhaltender Personalengpässe erzielte das Kundenteam GEOMATIK DEUTSCHLAND einen Umsatz von 1.188 KEUR (-4,7 % zum Vorjahr) und übertraf damit das Budgetziel von 1.085 KEUR.

Das Kundenteam GEOMATIK SCHWEIZ stellte im Geschäftsjahr 2024/2025 vollständig auf Software-as-a-Service bzw. ein Subscription-Modell um. Aufgrund dieser Umstellung wurde im Budget bereits mit einem temporären Umsatzrückgang gerechnet (Ziel: 881 KCHF). Aufgrund von Personalengpässen im Vertrieb sowie verzögerten Produktfreigaben mit spezifischen Schweizer Erweiterungen wurde das geplante Umsatzziel mit 862 KCHF (-17,0 % zum Vorjahr) jedoch knapp verfehlt.

In Summe erzielte die rmDATA GmbH (Österreich, FN118565k) im Geschäftsjahr 2024/2025 einen Gesamtumsatz von 9.804 KEUR (-9,3 % zum Vorjahr). Die Aufwendungen der Teams lagen insgesamt unter den budgetierten Planwerten, wodurch ein stabiles wirtschaftliches Ergebnis erreicht werden konnte.

Lage des Unternehmens

Dank einer stabilen Entwicklung bei Erträgen und Aufwendungen war im gesamten Geschäftsjahr eine ausreichende Finanz- und Vermögenslage gewährleistet. Die regelmäßigen monatlichen Reportings (z. B. Sales Report, Product Report, Project Report) sowie deren Abstimmungen im Koordinierungskreis – dem Gremium bestehend aus allen Teamleitern und der Geschäftsführung – bildeten gemeinsam mit der quartalsweisen rollierenden Budgetierung und dem darauf aufbauenden Liquiditätsmanagement weiterhin zentrale Säulen des Risikomanagements.

Dieses strukturierte Vorgehen hat sich innerhalb der rmDATA Gruppe bewährt und wird auch künftig konsequent fortgeführt.

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr zeigte sich die Situation hinsichtlich offener Posten und Zahlungsausfällen äußerst positiv. Die Außenstände lagen weiterhin auf einem sehr niedrigen und damit erfreulichen Niveau. Dies trug maßgeblich zur Reduktion von Liquiditäts- und Cashflow-Risiken bei und führte zu einer insgesamt soliden Finanzlage zum Ende des Geschäftsjahres.

Ertragslage

Aktuelle Kennzahlen der rmDATA GmbH (in EUR):

	2024/2025	2023/2024	2022/2023	2021/2022
Betriebsleistung	9.746.148,04	10.869.692,51	10.027.171,91	8.627.696,60
Ergebnis vor Steuern	527.808,46	1.135.212,03	1.110.478,52	1.243.689,83
Anteil an der Betriebsleistung	5,42%	10,44%	11,07%	14,42%

Finanz- und Vermögenslage

	2024/2025	2023/2024	2022/2023	2021/2022
Eigenkapitalquote	22,78%	23,14%	29,10%	30,72%
Umsatzrentabilität	5,13%	10,49%	11,13%	14,68%
Gesamtkapitalrentabilität	6,14%	13,84%	13,96%	16,21%

Eigenkapitalrentabilität	26,94%	59,82%	47,97%	52,76%

Finanzinstrumente

Bei rmDATA GmbH kamen im abgelaufenen Geschäftsjahr 2024/2025 keine Fest- oder Optionsgeschäfte wie z.B. Wertpapiere (Aktien, Anleihen) zur Anwendung. Das Vermögen wird ausschließlich auf Bankkonten gehalten. Zusätzlich sind von der FFG vergebene Darlehen für die Umsetzung von Forschungsprojekten (Basisprogramm) vorhanden.

Forschung und Entwicklung

Zu den F&E-Tätigkeiten bei rmDATA zählen die Bereiche Produktentwicklung, Produktmanagement, Plattformmanagement, Innovationsmanagement sowie die Projektabwicklung.

Im Geschäftsjahr wurde die Gruppe IKT vom Bereich SHOP in die GEOINFO FACTORY integriert. Dieses Subteam verantwortete unter anderem die Erweiterung des rmDATA Kundenportals um ein SaaS-Lizenzmanagement sowie die Integration des Customer-Success-Prozesses. Durch diese personelle Verstärkung stiegen die F&E-Aktivitäten der GEOINFO FACTORY auf 33.378 Stunden – ein Zuwachs von 21,7 % im Vergleich zum Vorjahr. Im Rahmen dieser Tätigkeiten wurden folgende Projekte umgesetzt:

- Entwicklung von rmDATA Projects (Markteinführungsphase)
- Weiterentwicklung der amtlichen Vermessung für die Schweiz (Markteinführungsphase)
- Umsetzung technischer Komponenten für das neue SaaS-Geschäftsmodell in der Geomatik
- Weiterentwicklung von Smart Networx und Smart Infra
- Technische Erneuerungen in der rmDATA Info Plattform sowie in rmDATA Mobile

Die RECAP FACTORY investierte 5.553 Stunden in F&E – ein Rückgang von 6,0 % gegenüber dem Vorjahr. Die Schwerpunkte lagen auf der Weiterentwicklung von rmDATA 3DWorx in den Bereichen:

- 3D-Konstruktion
- OpenBIM-Modellierung
- Automatisierte Erkennung von Elementen (z. B. Rohre) aus Punktwolken

Darüber hinaus wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr umfassende Konzepte für Entwicklung, Preismodell, Vertrieb und Marketing erarbeitet, um die Umstellung auf ein einheitliches SaaS-Plattform-Modell vorzubereiten, welche im Wirtschaftsjahr 2025/2026 abgeschlossen wird.

Ein weiterer Meilenstein war der Start der Cyber Trust Initiative bei rmDATA. Im Zuge dessen wurden zahlreiche IT-Sicherheitsmaßnahmen im Unternehmen implementiert. Ziel ist es, im Geschäftsjahr 2025/2026 als Zulieferer für Betreiber wesentlicher Dienste in kritischen Bereichen (gemäß NIS-Gesetz) den Advanced Security Status zu erreichen und diesen durch ein Cyber Trust Label nachzuweisen.

Zweigniederlassungen

Zweigniederlassungen von rmDATA GmbH werden in Gmünd in Kärnten (Hauptplatz 26, 9853 Gmünd in Kärnten, Österreich) und in Wien (Modecenterstraße 22 / Top D59-D61, 1030 Wien, Österreich gemeinsam mit axmann geoinformation GmbH) betrieben. Diese sind nicht im Firmenbuch der rmDATA GmbH eingetragen.

Bericht zur voraussichtlichen Entwicklung

Voraussichtliche Entwicklung

Für das neue Geschäftsjahr (01.04.2025 bis 31.03.2026) rechnen wir weiterhin mit einer verhaltenen Geschäftsentwicklung im Unternehmen.

Im Kundenteam INFOSYSTEME TELKO wird ein weiterer Rückgang der Umsatzerlöse auf 2.239 KEUR erwartet, was einem Minus von 25,7 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Grund dafür sind anhaltende wirtschaftliche Herausforderungen im Telekommunikationsmarkt in Österreich, bei dem kurzfristig keine Verbesserung der Lage absehbar ist.

Auch im Kundenteam GEOMATIK ÖSTERREICH wird mit einem Rückgang der Umsatzerlöse auf 1.993 KEUR gerechnet (-16,6 % zum Vorjahr). Die Ursachen hierfür liegen zum einen in einer Umstrukturierung im Vertrieb: Kunden aus dem Bauwesen werden künftig direkt vom neu geschaffenen Kundenteam RECAP betreut, das auf Reality-Capturing-Lösungen spezialisiert ist. Zum anderen ist die Umstellung auf ein SaaS-Modell (Subscription) geplant, was insbesondere im ersten Jahr zu einem temporären Rückgang der Erlöse führen wird.

Das neue Kundenteam RECAP plant im Bereich Bauwesen mit einem Umsatz von 243 KEUR.

Das Kundenteam INFOSYSTEME LIK CONSULTING setzt seine erfolgreiche Entwicklung fort und plant eine deutliche Umsatzsteigerung auf 3.684 KEUR (+55,0 % zum Vorjahr), insbesondere durch zusätzliche Projekte beim Großkunden ÖBB.

Auch das Kundenteam INFOSYSTEME LIK SMART rechnet mit einem signifikanten Umsatzwachstum auf 1.040 KEUR (+69,0 % zum Vorjahr). Neben dem Direktvertrieb wird verstärkt auf den Vertrieb über Partner gesetzt. Die Verhandlungen mit zwei Partnern befinden sich bereits in einem fortgeschrittenen Stadium.

Die weiteren Kundenteams und Gesellschaften der rmDATA Gruppe planen für das Geschäftsjahr 2025/2026 wie folgt:

Kundenteam DATENMANAGEMENT (axmann geoinformation gmbh, Österreich): Fortsetzung des Wachstumskurses mit einer geplanten Umsatzsteigerung auf 1.641 KEUR (+61,4 % zum Vorjahr).

Kundenteam GEOMATIK DEUTSCHLAND (rmDATA GmbH, Deutschland): Leichter Anstieg des Umsatzes auf 1.144 KEUR (+0,5 %), trotz geplanter Umstellung auf das SaaS-Modell.

Kundenteam GEOMATIK SCHWEIZ (rmDATA AG, Schweiz): Erwarteter Umsatz von 1.058 KCHF, was einer Steigerung von 22,8 % gegenüber dem Vorjahr entspricht.

In allen Geschäftsbereichen wird weiterhin in die Produktentwicklung investiert. Die Ressourcen bleiben auf dem Niveau des Vorjahres. Bei den geförderten Forschungs- und Entwicklungsprojekten streben wir jedoch eine Erhöhung des Anteils an, um zusätzliche Einnahmequellen zu erschließen.

Die Unsicherheiten hinsichtlich der Geschäftsentwicklung der rmDATA Gruppe haben sich in den letzten Monaten durch externe Einflüsse erhöht. Diese werden im Forecasting für das Geschäftsjahr 2025/2026 berücksichtigt. Risiken werden laufend neu bewertet, quartalsweise im Steuerungskreis diskutiert und bei Bedarf durch gezielte Einsparungsmaßnahmen kompensiert.

Risiken

Telekommunikationsmarkt in Österreich

Die Entwicklungen am österreichischen Telekommunikationsmarkt bleiben schwer vorhersehbar. Große Unternehmen der Branche befinden sich weiterhin in einer Phase der Kosteneinsparung – bedingt durch das Auslaufen staatlicher Förderprogramme sowie eine geringe Take-Rate bei neu errichteten Breitbandanschlüssen. Die Auswirkungen dieser Faktoren auf unsere Geschäftstätigkeit lassen sich derzeit nur schwer abschätzen.

Baukonjunktur in Österreich

Im Hochbau zeigt sich in Österreich weiterhin eine deutliche Zurückhaltung, was sich negativ auf unsere Geschäftsbereiche GEOMATIK und RECAP auswirken kann. Konkret bedeutet dies weniger Vermessungsaufträge für unsere Kunden (Vermessungsbüros) und eine geringere Anzahl an Hochbauprojekten für Planer und Architekten. Sollte sich dieser Trend fortsetzen oder verstärken, ist mit einem Rückgang der Auftragseingänge und damit auch der Umsätze aus diesen Zielmärkten zu rechnen.

Öffentliche Verwaltung

Die angespannte finanzielle Lage der öffentlichen Hand (Bund, Länder, Gemeinden) in Österreich und der daraus resultierende Sparzwang könnten sich negativ auf die Umsätze in den Geschäftsbereichen GEOMATIK und INFOSYSTEME auswirken. Besonders betroffen wäre das Kundenteam INFOSYSTEME LIK SMART, da hier vorwiegend Gemeinden und kommunale Leitungsbetreiber adressiert werden.

Umstellung des Geschäftsmodells

In den Bereichen GEOMATIK und RECAP stellen wir derzeit auf ein Software-as-a-Service-Modell (Subscription) um. Bei Neuabschlüssen führt dies zu geringeren Erlösen im aktuellen Geschäftsjahr, da die einmaligen Investitionen niedriger ausfallen als bei klassischen Dauerlizenzen. Bei Bestandskunden ist zudem sicherzustellen, dass die Umstellung ohne Kundenverluste erfolgt.

Fachkräftemangel

Die Besetzung offener Stellen im Vertrieb und im Bereich Customer Success gestaltet sich weiterhin schwierig und kann mehrere Monate in Anspruch nehmen. Zusätzlich steht im laufenden Geschäftsjahr die Pensionierung zweier langjähriger Mitarbeiter im Kundenteam GEOMATIK ÖSTERREICH bevor, was die Situation weiter verschärfen könnte.

Chancen

Digitalisierung und Automatisierung

Der anhaltende Trend zur Digitalisierung und Automatisierung bleibt auch im Geschäftsjahr 2025/2026 ein zentraler Wachstumstreiber für Kundenprojekte in den Bereichen INFOSYSTEME und DATENMANAGEMENT.

Digitalisierung im Bauwesen

Die Digitalisierung im Bauwesen ist in Österreich und Deutschland nach wie vor unterdurchschnittlich ausgeprägt und bietet daher großes Potenzial für rmDATA. Mit modernen Methoden wie 3D-Laserscanning, Punktwolken, Virtuellen Zwillingen und Building Information Modeling (BIM) können wir mit rmDATA Reality3D einen bedeutenden Beitrag zum digitalen Wandel in dieser Branche leisten und neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen.

Eisenbahnunternehmen in Österreich

Im Geschäftsjahr 2024/2025 konnte im Geschäftsbereich INFOSYSTEME ein neues Geschäftsfeld mit dem Schwerpunkt RAILWAY erfolgreich etabliert werden. Unsere umfassende Expertise im Infrastrukturmanagement trifft auf einen steigenden Bedarf im Eisenbahnsektor, sodass bereits mehrere Großprojekte initiiert

wurden bzw. sich in der Planungsphase befinden. Das Potenzial für weitere Leistungen in Zusammenarbeit mit Eisenbahnunternehmen ist äußerst vielversprechend.

Partnerschaften im Kommunalbereich

Mit zwei etablierten Unternehmen werden derzeit vielversprechende Partnerschaften im Kommunalbereich verhandelt. Erfolgreiche Abschlüsse könnten mittelfristig zu einer signifikanten Verbesserung der Ertragslage im Kundenteam INFOSYSTEME LIK SMART führen.

rmDATA Info Plattform

Die Einführung der Produkte rmDATA Smart Infra, Smart Area und Smart Networx im Geschäftsbereich INFOSYSTEME eröffnet neue Erlöspotenziale. Aktuell konzentriert sich die Marktbearbeitung auf Österreich, jedoch laufen bereits Gespräche mit potenziellen Partnern in Liechtenstein und der Schweiz, was zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten erwarten lässt.

rmDATA Reality3D Plattform

rmDATA Reality3D bietet weiterhin vielversprechende Entwicklungschancen. Neben Vermessungsbüros gewinnen wir zunehmend auch Kunden aus dem Bauwesen. Die wachsende Bedeutung digitaler Zwillinge und BIM macht unser Lösungsangebot zu einem potenziellen Erlöstreiber. Zur gezielten Marktbearbeitung wurde das Kundenteam RECAP etabliert, um die Akquise im Baubereich zu intensivieren und den Customer Success zu stärken.

rmDATA Projects Plattform

rmDATA Projects hat sich zu einer umfassenden Organisationslösung für technische Büros, Ingenieurbüros und Ingenieurkonsulenten entwickelt. Neben unseren Kernzielgruppen im Bereich GEOMATIK können wir damit auch neue Kundensegmente ansprechen.

Umstellung auf Subscription-Modell

Die Umstellung auf ein Subscription-Modell in den Bereichen GEOMATIK und RECAP erleichtert Neukunden den Einstieg in die rmDATA-Software-Welt. Gleichzeitig erwarten wir höhere Erlöse aus der Bestandskundschaft. Die wiederkehrenden Einnahmen sollen mittelfristig die Ertragssituation verbessern und die Rentabilität unserer Standardprodukte steigern. Die Einführung erfolgt im Geschäftsjahr 2025/2026 in allen Kundenteams.

Schweizer Markt

Unsere Gesamtlösung für die Amtliche Vermessung und den Leitungskataster in der Schweiz und Liechtenstein (rmDATA Geomatik) ist weitgehend implementiert und wird bereits am Markt eingeführt. Im Geschäftsjahr 2025/2026 soll die Marktbearbeitung intensiviert werden. Damit bieten wir eine vollwertige Lösung für klassische Vermessungsaufgaben sowie für die Amtliche Vermessung und den Leitungskataster. Im Kundenteam GEOMATIK SCHWEIZ rechnen wir in den kommenden Jahren mit einem deutlichen Kundenwachstum und steigenden Erlösen.

02.07.2025, Jürgen Beiglböck und Jürgen Maximilian Strobl