Lagebericht – 2025

Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage des Unternehmens

1. Wirtschaftliche Lage und Geschäftsverlauf

Die Insight Technology Solutions GmbH, Wien, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Insight Technology Solutions Inc., Delaware, und letztlich der Insight Enterprises Inc., Tempe, Arizona, setzte ihre strategische Transformation im Geschäftsjahr 2025 in einem weiterhin herausfordernden Marktumfeld und bei zurückhaltenden Kundenausgaben in bestimmten Segmenten fort.

Im Einklang mit dem globalen Ziel, der führende KI-Lösungsintegrator zu werden, stärkte Insight Technology Solutions GmbH ihr Wertangebot weiter durch operative Exzellenz, Kundenorientierung und Innovation. Das Unternehmen konzentrierte sich auf höherwertige Geschäftsmöglichkeiten, Preisdisziplin, die Optimierung von Partnerprogrammen sowie den Ausbau von Lösungen und Dienstleistungen, insbesondere in den Bereichen Cloud, Cybersicherheit und Managed Services. Der Nettoumsatz stieg um 43 % auf 30,6 Mio. €, unterstützt durch den Geschäftsmix und die Kundennachfrage, während der Bruttogewinn um 10 % auf 4,8 Mio. € zunahm.

Eine wesentliche Entwicklung im Jahr 2025 war die weitere Verlagerung hin zu höherwertigen Lösungen und Dienstleistungen. Das Unternehmen baute seine Aktivitäten in den Bereichen Service Desk, Collaboration, Rechenzentrum, Cloud und Anwendungsentwicklung aus. Diese Entwicklung steht im Einklang mit dem strategischen Ziel, die Abhängigkeit von transaktionalen Produktverkäufen zu verringern und das wiederkehrende sowie serviceorientierte Geschäft weiter auszubauen.

Auf Konzernebene meldete Insight Enterprises im Jahr 2025 einen Nettoumsatz von 8,2 Mrd. US-Dollar, was einem Rückgang von 5 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Bruttogewinn belief sich auf rund 1,8 Mrd. US-Dollar und blieb damit vergleichsweise stabil, während die Bruttomarge um 110 Basispunkte auf 21,4 % stieg. Der Bruttogewinn im Cloud-Geschäft erhöhte sich um 2 % auf 495 Mio. US-Dollar, was die anhaltende Nachfrage nach Cloud-Lösungen trotz makroökonomischer Gegenwinde und Veränderungen in Partnerprogrammen widerspiegelt.

Die Gruppe erzielte in allen Regionen ein Wachstum des bereinigten Ergebnisses aus dem operativen Geschäft sowie einen Anstieg des bereinigten Ergebnisses je Aktie um 11 %. Diese Ergebnisse unterstreichen die Widerstandsfähigkeit des Geschäftsmodells sowie den Nutzen einer disziplinierten Umsetzung und eines anhaltenden Fokus auf Lösungen und Dienstleistungen mit höheren Margen.

Insight Technology Solutions GmbH folgte dieser strategischen Ausrichtung und erzielte im Jahr 2025 verbesserte Ergebnisse nach österreichischem Unternehmensrecht. Der Bruttogewinn stieg um 10 % auf 4,8 Mio. €, das Betriebsergebnis erhöhte sich um 36 % auf 598 Tsd. €. Das Eigenkapital stieg auf 1,1 Mio. € und die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf 12,05 %, wodurch die finanzielle Lage des Unternehmens weiter gestärkt wurde.

Weltweit investierte Insight weiterhin in Differenzierung und Innovation:

- Einführung von Prism, einer KI-Transformationsplattform, die Kunden dabei unterstützt, KI-Anwendungsfälle zu identifizieren und zu priorisieren.
- Übernahme von Inspire11, einer KI- und Geschäftstransformationsberatung mit etwa 400 Fachleuten und mehr als 30 KI-Beschleunigern auf Unternehmensniveau.

- Übernahme von Sekuro, einem australischen Cybersicherheitsunternehmen mit mehr als 200 Sicherheitsexperten, das Cybersicherheit und digitale Resilienz erweitert.
- Erweiterte strategische Partneranerkennung, einschließlich Auszeichnungen von Cisco, Google Cloud, Intel und HPE Financial Services.

Diese globalen Initiativen unterstützen die lokale Transformation und strategische Ausrichtung von Insight Austria, indem sie die für Kunden verfügbaren Fähigkeiten in den Bereichen KI, Cloud, Cybersicherheit und digitale Transformation erweitern.

Zusammengenommen spiegeln diese Entwicklungen eine einheitliche Strategie wider: globale Reichweite, technologische Expertise und Innovation zu nutzen, um lokale Kundenergebnisse und nachhaltigen langfristigen Wert zu erzielen.

2. Geschäftsergebnis

Der Nettoumsatz stieg im Jahr 2025 auf 30.563 Tsd. €, was einem Anstieg von 43 % gegenüber 2024 entspricht. Das höhere Geschäftsvolumen führte zu einem Anstieg der Aufwendungen für bezogene Leistungen auf 25.777 Tsd. €, was einem Anstieg von 51 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Bruttogewinn erhöhte sich im Jahr 2025 auf 4.767 Tsd. €, was einem Anstieg von 10 % gegenüber 2024 entspricht. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten stiegen um 7 % auf 4.169 Tsd. €, was im Wesentlichen auf höhere sonstige betriebliche Aufwendungen zurückzuführen ist und teilweise durch geringere soziale Aufwendungen sowie niedrigere Steuern, soweit sie nicht Steuern vom Einkommen betreffen, ausgeglichen wurde.

	2025 EUR	2024 EUR	%VjV
1.Umsatzerlöse	30,562,806.51	21,332,140.22	43%
2. Veränderung des Bestands an noch nicht abrechenbaren Leistungen	(19,045.25)	4,769.97	-499%
3. sonstige betriebliche Erträge			
a) übrige	338.85	23,131.76	-99%
Gesamtumsatz	30,544,100.11	21,360,041.95	43%
4. Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen			
a) Aufwendungen für bezogene Leistungen	25,777,107.80	17,030,730.87	51%
Gesamtbruttogewinn	4,766,992.31	4,329,311.08	10%
5. Personalaufwand			
a) Gehälter	1,539,038.50	1,540,258.80	0%
b) soziale Aufwendungen	390,972.80	396,039.30	-1%
6. Abschreibungen			
a) auf Sachanlagen	5,018.08	4,805.82	4%
7. sonstige betriebliche Aufwendungen			
a) Steuern, soweit sie nicht unter Steuern vom Einkommenfallen	-	91,199.46	-100%
b) übrige	2,233,667.46	1,856,785.66	20%
VVG-Kosten	4,168,696.84	3,889,089.04	7%
8. Zwischensumme aus Z 1 bis 7 (Betriebsergebnis)	**598,295.47**	**440,222.04**	36%
9. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	10,144.06	-	0%
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	**35,731.56**	**14,753.16**	142%
11. Zwischensumme aus Z 9 bis 10 (Finanzergebnis)	**(25,587.50)**	**(14,753.16)**	73%
12. Ergebnis vor Steuern (Summe aus Z 8 und Z 11)	**572,707.97**	**425,468.88**	35%
13. Steuern vom Einkommen	159,388.26	97,845.00	63%
14. Ergebnis nach Steuern	**413,319.71**	**327,623.88**	26%
15. Jahresüberschuss	**413,319.71**	**327,623.88**	26%
16. Gewinn aus dem Vorjahr	520,641.64	193,017.76	63%
17. Bilanzgewinn	**933,961.35**	**520,641.64**	79%

3. Finanzielle Leistungsindikatoren

Der Gesamtumsatz stieg im Jahr 2025 auf 30.544 Tsd. €, was einem Anstieg von 43 % gegenüber 2024 entspricht. Das Eigenkapital setzte seine positive Entwicklung fort und erreichte 1.114 Tsd. € gegenüber 701 Tsd. € im Jahr 2024. Die Bilanzsumme stieg auf 9.243 Tsd. €, im Wesentlichen aufgrund des höheren Geschäftsvolumens und des entsprechenden Anstiegs des Working Capital. Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich um 35 % auf 573 Tsd. € gegenüber 425 Tsd. € im Jahr 2024. Das Finanzergebnis belief sich auf -26 Tsd. € gegenüber -15 Tsd. € im Vorjahr, da höhere Zinsaufwendungen nur teilweise durch Zinserträge kompensiert wurden.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) entspricht dem um Zinsaufwendungen bereinigten Ergebnis vor Steuern:

Ergebnis vor Steuern + Zinsen und ähnliche Aufwendungen gemäß § 231 Abs. 2 Z15 oder Abs. 3 Nr. 14 UGB
= Ergebnis vor Zinsen und Steuern

Dies entspricht einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 608 Tsd. € im Jahr 2025 gegenüber 440 Tsd. € im Jahr 2024, was einem Anstieg von 38 % im Jahresvergleich entspricht.

Die Umsatzrentabilität (Return on Sales, ROS) entspricht dem Verhältnis des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern zu den Umsatzerlösen. Die Umsatzrentabilität lässt sich daher wie folgt ermitteln:

$$\textbf{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{Ergebnis vor Zinsen und Steuern}}{\text{Umsatzerläse}}$$

Die Umsatzrendite sank 2025 leicht auf 1,99 %, verglichen mit 2,06 % im Jahr 2024.

Die Eigenkapitalrendite (ROE) ist ein Maß für die finanzielle Leistung, das das Verhältnis von Gewinn vor Steuern zu Eigenkapital darstellt:

$$\textbf{Eigenkapitalrendite} = \frac{\text{Ergebnis vor Steuern}}{\text{Eigenkapital}}$$

Die Eigenkapitalrendite sank 2025 auf 51,41 %, verglichen mit 60,73 % im Jahr 2024, da der Anstieg des Eigenkapitals das Wachstum der Gewinne vor Steuern überstieg.

Die Kapitalrendite (ROI) ist ein Maß für die Rentabilität von Investitionen und berechnet sich aus dem Verhältnis des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern zum Gesamtkapital:

$$\textbf{Kapitalrendite} = \frac{\text{Ergebnis vor Zinsen und Steuern}}{\text{Gesamtkapital}}$$

Die Kapitalrendite stieg 2025 leicht auf 6,58 %, verglichen mit 6,27 % im Jahr 2024.

Kennzahlen zur Ertragslage

	2025 EUR	2024 EUR	%VjV
Umsatzerlöse	30,562,806.51	21,332,140.22	43.27%
Eigenkapital	1,113,961.35	700,641.64	58.99%
Gesamtkapital	9,243,421.21	7,024,820.82	31.58%
Ergebnis vor Steuern	572,707.97	425,468.88	34.61%
(+) Zinsaufwand	35,731.56	14,753.16	142.20%
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	608,439.53	440,222.04	38.21%
Umsatzrentabilität	1.99 %	2.06 %	
Eigenkapitalrentabilität	51.41 %	60.73 %	
Gesamtkapitalrentablität	6.58 %	6.27 %	

Die Nettoverschuldung ist der Saldo aus verzinslichen Schulden und liquiden Mitteln bzw. Zahlungsmitteläquivalenten:

Zinstragende Schulden
- Liquide Mittel
= Nettoverschuldung

Eine Nettoverschuldung liegt nicht vor, da die liquiden Mittel die verzinslichen Finanzverbindlichkeiten übersteigen.

Der Nettoverschuldungsgrad (Gearing) entspricht dem Verhältnis der Nettoverschuldung zum Eigenkapital:

$$\textbf{Netto-Verschuldungsgrad} = \frac{\text{Nettoverschuldung}}{\text{Eigenkapital}}$$

Die Kennzahl „Nettoverschuldungsgrad" ist im Berichtsjahr nicht aussagekräftig bzw. nicht anwendbar, da keine Nettoverschuldung vorliegt.

Die Eigenkapitalquote stellt das Verhältnis des Eigenkapitals zum Gesamtkapital dar:

$$\textbf{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}}$$

Die Eigenkapitalquote stieg 2025 auf 12,05 %, gegenüber 9,97 % im Jahr 2024.

Das Nettoumlaufvermögen ist die Differenz zwischen kurzfristigem Umlaufvermögen und kurzfristigem Fremdkapital und wird wie folgt berechnet:

Umlaufvermögen
– langfristiges Umlaufvermögen
= kurzfristiges Umlaufvermögen
– kurzfristiges Fremdkapital
= Nettoumlaufvermögen

Das Nettoumlaufvermögen stieg 2025 auf 1.305 Tsd. €, verglichen mit 736 Tsd. € im Jahr 2024.

Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

verzinsliches Fremdkapital

	2025 EUR	2024 EUR
Anleihen	-	-
Verbindichkeiten ggü Kreditinstitute	-	-
verzinsiche Verbindlichkeiten ggü verb. Unternehmen	961.48	1,358.11
Darlehensverbindlichkeiten	-	-
Pensionsrückstellung	-	-
Jubiläumsrückstellung	29,687.92	30,626.84
Abfertigungsrückstellung	-	-
sonstiges verzinsliches Fremdkapital	-	-
Summe des verzinslichen Fremdkapitals	30,649.40	31,984.95

flüssige Mittel

	2025 EUR	2024 EUR
Kassa	-	-
Guthaben aus Cash-Pooling	713,244.19	812,513.91
Wertpapiere des Umlaufvermögens, die jederzeit in Geld umgewandelt werden können und nur einem geringen Wertschwankungsrisiko unterliegen	-	-
Guthaben gegenüber Kreditinstitute	-	-
Summe	713,244.19	812,513.91
Nettoverschuldung	- 682,594.79	- 780,528.96
Nettoverschuldungsgrad	-61.28%	-111.40%
Eigenkapitalquote	12.05%	9.97%
Umlaufvermögen	9,049,559.38	6,863,452.77
Aktive Rechnungsabgrenzung	188,790.70	154,153.60
(-) langfristiges Umlaufvermögen	-	-
kurzfristiges Umalufvermögen	9,238,350.08	7,017,606.37
kurzfristiges Fremdkapital	7,933,145.55	6,281,841.04
Nettoumlaufvermögen	1,305,204.53	735,765.33

Der Cashflow stieg 2025 auf 419 Tsd. €, verglichen mit 335 Tsd. € im Jahr 2024.

Cashflow nach Praktikertmethode

Ergebnis nach Steuern	413,319.71	327,623.88
+ Abschreibungen	5,018.08	4,805.82
- Zuschreibungen	-	-
+ Buchwertabgang Anlagevermögen	-	-
+ langfristige Rückstellungsbildung	-	2,979.48
- langfristige Rückstellungsauflösung -	938.92	-
Cash-Flow nach der Praktikermethode	419,276.71	335,409.18

4. Zweigniederlassen

Das Unternehmen verfügt über keine eigenen Filialen.

Bericht über die erwarteten Entwicklungen und wesentlichen Risiken

5. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Die Prognosen für 2026 basieren auf den aktuellen Planungsannahmen des Unternehmens sowie auf der weiterhin bestehenden Nachfrage nach Cloud-, Cybersecurity-, KI- und Managed-Services-Lösungen. Insight Technology Solutions GmbH erwartet einen Anstieg des Gesamtumsatzes um rund 6 % auf 32,3 Mio. €. Der Bruttogewinn wird mit rund 4,8 Mio. € weitgehend stabil erwartet, während die Vertriebs- und Verwaltungskosten voraussichtlich um rund 8 % auf 4,8 Mio. € steigen werden. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf eine höhere Intercompany-Allokation zurückzuführen, die von rund 1,9 Mio. € im Jahr 2025 auf 2,2 Mio. € im Jahr 2026 steigen soll, was einem Anstieg von rund 18 % entspricht. Die lokalen operativen Kosten werden voraussichtlich moderater steigen. Infolgedessen wird das Ergebnis aus dem operativen Geschäft auf rund 299 Tsd. € erwartet. Das Unternehmen wird weiterhin margenstärkere Geschäftsmöglichkeiten, operative Effizienz, Kundenbindung und regionale Zusammenarbeit priorisieren, um die Rentabilität zu verbessern und nachhaltiges Wachstum zu unterstützen.

Finanzübersicht	**FY 2025 Euro '000**	**FY 2026 Euro '000**	**Δ YoY %**
Gesamtumsatz	**30,544**	**32,264**	**6%**
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen	25,777	27,479	7%
Gesamtbruttogewinn	**4,767**	**4,785**	**0%**
VVG-Kosten	4,169	4,486	8%
Betriebsergebnis	**598**	**299**	**-50%**
			bp Delta
Gesamtrohertrag	**15.61%**	**14.83%**	**(78)**
VVG-Kosten % des Umsatzes	*13.65%*	*13.90%*	*26*
VVG-Kosten % des Bruttogewinns	*87.45%*	*93.75%*	*630*
BE % des Umsatzes	*1.96%*	*0.93%*	*(103)*

6. Wesentliche Risiken und Unsicherheiten

Wettbewerbsdynamik in der IT-Branche
Die IT-Hardware-, Software- und Dienstleistungsbranche ist stark umkämpft, wobei der Wettbewerb auf Faktoren wie Preis, Produktverfügbarkeit, Liefergeschwindigkeit und der Fähigkeit, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, basiert. Viele Hersteller und Anbieter von Produkten treten zudem direkt in Wettbewerb mit Wiederverkäufern, darunter auch Großunternehmen. Es wird erwartet, dass sich die Branche weiter konsolidiert, da Unternehmen Zusammenschlüsse nutzen, um Effizienz und Marktanteil zu erhöhen. Neue Technologien und Innovationen können das Geschäft sowohl fördern als auch stören, insbesondere durch den zunehmenden Einsatz cloudbasierter Lösungen. Der Preiswettbewerb ist intensiv, und es besteht keine Garantie, dass Unternehmen günstige Preise aushandeln oder Preissenkungen ausgleichen können, was sich negativ auf Marktanteil, Umsatz und Rentabilität auswirken könnte. Darüber hinaus verfügen einige Wettbewerber über größere Ressourcen, eine stärkere Markenbekanntheit und eine aggressivere Preispolitik, was einen wirksamen Wettbewerb erschweren kann.

Partnerbeziehungen und Finanzierung
Wir sind weiterhin in hohem Maße von strategischen Partnern abhängig, insbesondere im Hinblick auf Produktverfügbarkeit, wettbewerbsfähige Angebote und den Zugang zu Marketingmitteln. Änderungen bei Anreizprogrammen, Finanzierungshöhen, Produktzugang oder Partnerbedingungen können sich auf Rentabilität und Markteinführungsstrategien auswirken. Im Jahr 2025 beeinflussten Änderungen in Partnerprogrammen weiterhin die Entwicklung der Gruppe und unterstrichen die Bedeutung einer Diversifizierung des Partnerökosystems sowie stabiler Beziehungen zu Microsoft, Google, AWS und anderen strategischen Anbietern. Da Insight Technology Solutions GmbH auch im Jahr 2026 lösungsorientierte Angebote weiter ausbaut, bleiben diversifizierte Partnerbeziehungen wesentlich, um dieses Risiko zu mindern.

Technologische Fortschritte und Marktwettbewerb
Unser Erfolg hängt von unserer Fähigkeit ab, auf schnelle technologische Veränderungen und die sich wandelnde Kundennachfrage zu reagieren. Cloud Computing, Cybersicherheit und künstliche Intelligenz entwickeln sich dynamisch weiter und erfordern kontinuierliche Investitionen in Kompetenzen, Plattformen und Lieferfähigkeiten. Gelingt es nicht, Dienstleistungen und Lösungen rechtzeitig an diese Entwicklungen anzupassen, könnte dies die Wettbewerbsposition und die Wachstumsaussichten des Unternehmens beeinträchtigen.

Globale wirtschaftliche und politische Instabilität
Globale wirtschaftliche Rahmenbedingungen und politische Instabilität können unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen. Inflation, Zinssätze, geopolitische Spannungen, Handelsstreitigkeiten und Zölle können Kosten erhöhen, die Kundennachfrage beeinflussen und regulatorische oder lieferkettenbezogene Unsicherheiten schaffen. Diese Faktoren können sich insbesondere auf das europäische Geschäft sowie auf die Bereitschaft der Kunden auswirken, diskretionäre IT-Investitionen zu tätigen.

Veränderungen in der IT-Branche und Technologie
Rasche Veränderungen in der IT-Branche und Technologie können die Nachfrage nach bestehenden Produkten und Dienstleistungen verringern oder Kaufentscheidungen zugunsten neuer Liefer- und Verbrauchsmodelle verschieben. Brancheninnovationen, neue Produkteinführungen und veränderte Kundenpräferenzen können das Einkaufsverhalten beeinflussen. Wenn das Unternehmen nicht rechtzeitig auf diese Veränderungen reagiert, kann dies zu geringeren Umsätzen oder Abschreibungen auf veraltete Angebote führen.

Forderungsrisiken
Wir gewähren Kunden Kredite für einen erheblichen Teil unseres Umsatzes, typischerweise zu 30-tägigen Zahlungsbedingungen. Dies setzt uns dem Risiko aus, dass Kunden möglicherweise nicht für Produkte und

Dienstleistungen bezahlen oder Zahlungen verzögern, insbesondere während wirtschaftlicher Abschwünge oder Zeiten mit Budgetbeschränkungen. Dieses Risiko erhöht sich für Kunden des öffentlichen Sektors in Zeiten von Budgetkürzungen.

Schwankende Betriebsergebnisse
Unsere zukünftigen operativen Ergebnisse können aufgrund von Faktoren, die unsere Bruttomarge beeinflussen, erheblich schwanken, darunter Preisänderungen bei Partnern, Zeitpunkte der Finanzierung, Einkaufsvolumen, Kundenmix, Cash-Cycle-Management, Produkt- und Dienstleistungsmix, Wettbewerbsbedingungen und strategische Maßnahmen. Niedrige Bruttomargen, die durch Preiswettbewerb, Hardwareverkäufe und große Unternehmenskunden verursacht werden, verstärken Umsatz- und Kostenschwankungen. Fixe Kosten, die auf erwarteten Umsätzen und Partnerfinanzierungen basieren, passen sich möglicherweise nicht schnell genug an Umsatzrückgänge an, was sich auf unsere Geschäfts- und Finanzlage auswirken kann. Reduzierte Partnerkredite könnten den Bedarf an Betriebskapital sowie die Kosten erhöhen und unsere Geschäftstätigkeit negativ beeinflussen.

Abhängigkeit von Schlüsselpersonal
Wir sind auf das Schlüsselmanagement sowie auf die Fähigkeit angewiesen, qualifizierte Teammitglieder zu gewinnen, auszubilden und zu halten, insbesondere in digitalen Bereichen, um die Kundennachfrage zu erfüllen. Der Verlust wichtiger Führungskräfte oder die fehlende Gewinnung neuer Führungskräfte könnte sich negativ auf unser Geschäft auswirken. Unser Erfolg hängt davon ab, qualifizierte Management-, Vertriebs-, Service- und Technikteams zu halten und weiterzuentwickeln. Der intensive Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte und ein möglicher Arbeitskräftemangel bergen Risiken. Erhöhte Einstellungskosten aufgrund von Fluktuation sowie die Unfähigkeit, Teammitglieder mit den erforderlichen Fähigkeiten auszustatten, könnten unser Geschäft negativ beeinflussen. Die Aufrechterhaltung eines wettbewerbsfähigen und attraktiven Arbeitsumfelds ist entscheidend für Engagement und Bindung; gelingt dies nicht, kann sich dies negativ auf unser Geschäft auswirken.

7. Finanzinstrumente

Bei Insight Technology Solutions GmbH bestehen keine Unsicherheiten im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten.

Bericht über Forschung und Entwicklung

Das Unternehmen betreibt keine Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten.

Sydney 29 Sep '26 — James Morgado

Ort und Datum **Unterschrift** **James Morgado**