LAGEBERICHT 2025
DER ACL ADVANCED COMMERCE LABS GMBH
NACH § 243 UGB

Inhaltsverzeichnis

1.	Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage		1
	1.1	Geschäftsverlauf	1
2.	Finanzielle Leistungsindikatoren		3
	2.1	Ergebnisentwicklung	3
	2.2	Bilanzstruktur	4
	2.3	Cashflow	4
	2.4	Kennzahlen	5
3.	Voraussichtliche Entwicklung und Risiken des Unternehmens		5
	3.1	Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens	5
	3.2	Wesentliche Risiken und Ungewissheiten	5
4.	Forschung und Entwicklung		6

1. Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

1.1 Geschäftsverlauf

ACL advanced commerce labs ist ein österreichisches Software- und Dienstleistungs-Unternehmen, mit dem Fokus auf skalierbaren Komplettlösungen für den E-Commerce. Das Unternehmen bietet seinen Kunden, beginnend mit Softwarelösungen, die alle Schnittstellen des Online-Handels bedienen, bis hin zum vollständigen Business Process Outsourcing (BPO)-Lösungen eine Bandbreite an Leistungen an, die beim Start aber insbesondere bei der Skalierung und Professionalisierung des E-Commerce Kanals relevant sind. Die Kompetenzen im gesamten Bereich des E-Commerce in Verbindung mit der leistungsstarken, Web-basierten Omnichannel-Software ACL insight sowie das Angebot der Individualentwicklung (z.B. PIM-Systeme) und des Service-Angebots im Bereich BPO-Services werden von den Kunden als Stärke der ACL angesehen.

Das zentrale Geschäftsmodell des Unternehmens ist die Ausstattung der Kunden mit einer skalierbaren E-Commerce-Lösung. Die Zusammenarbeit mit den Kunden beginnt mit der Implementierung der Software und den nachgefragten Prozessen. Anschließend tragen transaktionsabhängige Leistungen sowie Abwicklung von System-/Feature-Erweiterungen zu einer engen und nachhaltigen Kundenbeziehung bei.

Das Unternehmen befindet sich in einem stark wachsenden Gesamt-Umfeld, insbesondere der Bereich E-Commerce und Omnichannel wächst. Gleichzeitig ist der mittelständische Handel weiterhin gefordert. Der E-Commerce Anteil am Umsatz zog bereits 2024 an und lag Mitte 2025 in Deutschland bei rund 13,4%.[1] Dem entgegen steht das hohe Wachstum von internationalen Online-Plattformen wie Amazon, Temu und Shein, der Umsatz-Anteil von Marktplätzen im Allgemeinen beträgt in Österreich bereits 42% - der Verkauf auf Marktplätzen ist somit ein zentraler Vertriebs-Bestandteil geworden, um Kundengruppen zu erreichen.[2] 2024 meldete das EHI Retail Institute erstmals wieder ein E-Commerce-Umsatzwachstum um 3,8% bzw. von 77,5 Mrd. Euro auf 88,8 Mrd. Euro der Top 1000 umsatzstärksten

[1] HDE Handelsverband Deutschland: Online Monitor 2025
2 RegioData Research: Onlinehandel 2025: Wachstum mit neuer Dynamik

Klassifizierung: Intern

B2C Online Shops . Für 2025 wird ein erneutes Wachstum von 5,2% prognostiziert. Somit wächst der Gesamtmarkt seit 2024 wieder auf ein Niveau über dem Umsatz-Hoch der Covid-Jahre.[3]

Das Bestandskundengeschäft war 2025 deutlich stabiler als 2024, Es kam zu keiner weiteren Insolvenz. Der Kontakt mit Bestandskunden konnte intensiviert und weitere Potenziale identifiziert werden. Das Geschäftsumfeld bleibt für den Handel – insbesondere mit Stationär-Geschäft - nach wie vor herausfordernd. Viele Händler sind durch die gesteigerten Kostenstrukturen (Energie, Personal) aber auch durch entsprechend kostenintensive Fulfillment-Infrastrukturen für den Betrieb von Online-Handel gefordert. Es kam 2025 zu keinen Zahlungsausfällen, es wurde zudem ein engmaschigerer Mahn-Prozess implementiert.

Im Neukundengeschäft konnten 2025 weitere Neukunden unterzeichnet werden. Außerdem wurde die Sales-Pipeline entsprechend aufgebaut und 1 FTE exklusiv für Vertrieb und Business Development aufgebaut. Das Unternehmen ist zudem seit 2025 erfolgreich nach ISO27001 und ISO27017 zertifiziert.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern hat sich 2025 gegenüber dem Vorjahr von TEUR 2.017 auf TEUR 2.343 verbessert und der Umsatz sank va durch Wegfall eines Kunden (Einstellung des E-Commerce) von TEUR 13.602 auf TEUR 13.585.

[3] EHI Retail Institute: https://www.ehi.org/presse/onlinehandel-in-deutschland-legt-wieder-zu/

Klassifizierung: Intern

2. Finanzielle Leistungsindikatoren

2.1 Ergebnisentwicklung

Die Ertragslage zeigt für das Geschäftsjahr 2025 folgendes Bild:

TEUR	2024	2025	Veränderung 2024/2025	Struktur in %
Umsatzerlöse	**13.585**	**13.419**	**-1%**	**100%**
Noch nicht abrechenbare Leistungen	-17	47	-378%	0%
Sonstige betriebliche Erträge	46	196	326%	1%
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Leistungen	-1.371	-1.336	-3%	-10%
Personalaufwand	-8.677	-8.578	-1%	-64%
Abschreibungen	-152	-149	-2%	-1%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.397	-1.255	-10%	-9%
EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)	**2.017**	**2.343**	**16%**	**17%**
Finanzergebnis	34	24	-29%	0%
Ergebnis vor Steuern	**2.051**	**2.367**	**15%**	**18%**
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-466	-528	13%	-4%
Jahresüberschuss	**1.585**	**1.838**	**16%**	**14%**
Gewinnvortrag	627	512		4%
Bilanzgewinn	**2.212**	**2.350**	**6%**	**18%**

Die Umsatzerlöse sind im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 166 (1%) gesunken. Dies liegt im Wesentlichen an dem Wegfall eines größeren Kunden (Einstellung des E-Commerce-Geschäfts).

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 150 gestiegen. Der Unterschied betrifft hauptsächlich die Forschungsprämie und Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen.

Der Aufwand für Material und bezogene Leistungen ist um TEUR 35 (3%) gesunken.

Der Personalaufwand ist im selben Vergleichszeitraum um TEUR 99 (1%) gesunken. Diese Entwicklung ist vor allem auf den Abbau einiger Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr zurückzuführen.

Die Abschreibungen sind um TEUR 3 (2%) gesunken und damit auf dem Niveau des Vorjahres.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 142 (10%) gesunken, Dies ist vor allem auf Einzelwertberichtigungen i.H.v. 131 TEUR im Vorjahr zurückzuführen. Zudem gab es größere Veränderungen bei Schadensfällen (-82 TEUR), Forderungsabschreibungen (-64 TEUR) und Werbung (+34 TEUR).

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) der ACL advanced commerce labs GmbH ist auf Grund der oben genannten Erläuterungen von TEUR 2.017 auf TEUR 2.343 gestiegen.

In Summe hat sich daher der Jahresüberschuss von TEUR 1.585 im Geschäftsjahr 2024 auf TEUR 1.838 im Geschäftsjahr 2025 erhöht.

Klassifizierung: Intern

2.2 Bilanzstruktur

TEUR	31.12.2024	31.12.2025	Struktur 31.12.2025 in %	Veränderung
Aktiva				
Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	427	379	9%	-48
Finanzanlagen	0	0	0%	0
Vorräte, Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2.890	3.625	82%	735
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	979	362	8%	-617
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	47	58	1%	11
Aktive latente Steuern	26	22	0%	-4
	4.369	**4.446**	**100%**	**77**
Passiva				
Eigenkapital	3.022	3.160	71%	138
Unversteuerte Rücklagen	0	0	0%	0
Rückstellungen	798	718	16%	-80
Verbindlichkeiten	549	568	13%	19
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	0	0	0%	0
	4.369	**4.446**	**100%**	**77**

Die Bilanzposition Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten ist im Geschäftsjahr 2025 von TEUR 979 auf TEUR 362 gesunken. Im Zuge des Konzernclearings wurden TEUR 1450 an die Österreichische Post AG übertragen (+TEUR 700 zu VJ). Dies ist Teil der Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen, die um TEUR 962 gestiegen sind. Die übrigen Rückgänge bei den Forderungen sind va auf einen Fokus auf das Mahnwesen/bessere Zahlungsmoral zurückzuführen.

Das Eigenkapital hat sich von TEUR 3022 um TEUR 138 auf TEUR 3.160 erhöht.

2.3 Cashflow

TEUR	2024	2025
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	2.141	1.861
Cashflow aus Investitionstätigkeit	1.186	-777
Free Cashflow	**3.327**	**1.083**
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-2.600	-1.700
Nettoveränderung liquider Mittel	**727**	**-617**

Der Cash Flow aus der Geschäftstätigkeit beträgt im Geschäftsjahr 2025 TEUR 1.861 nach TEUR 2.141 im Geschäftsjahr 2024 – die Abweichung ist va auf den geringeren Cash Flow aus dem Working Capital als in 2024 zurückzuführen.

Im Cashflow aus Investitionstätigkeiten sind eine Veränderung iHv TEUR -700 IC-Finanzforderungen an die Österreichische Post AG enthalten.

Der Free Cashflow beträgt TEUR 1.083 nach TEUR 3.327 im Vorjahr.

Klassifizierung: Intern

2.4 Kennzahlen

	2024	2025
Umsatzrentabilität1)	14,85%	17,46%
Eigenkapitalrentabilität2)	52,45%	58,16%
Nettoumlaufvermögen3)	TEUR 2.580	2767
Eigenkapitalquote4)	69,17%	71,08%

Die Umsatzrentabilität liegt mit rund 17% vor allem durch Kostenreduktionen über dem Vorjahr.

3. Voraussichtliche Entwicklung und Risiken des Unternehmens

3.1 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Organisatorische Maßnahmen
Im Jahr 2025 wurde ein Strategie-Programm lanciert, welches das Wachstum sowie die fortlaufende Qualitätsverbesserung der ACL als E-Commerce Dienstleisterin sicherstellen soll. Im Jahr 2026 steht damit das Gewinnen und Onboarding neuer Kunden, die qualitative Betreuung von Bestandskunden und damit verbundenes Umsatzwachstum, die Investition in Form von Personalbereitstellung im Bereich technischer Qualität, IT-Sicherheit und Produktentwicklung (insbesondere AI-basierte Funktionalitäten) sowie die Weiterentwicklung der Service Bereiche im Fokus. Der Mitarbeiterstand soll nur geringfügig ausgebaut werden, dafür soll die Weiterentwicklung der Mitarbeitenden weiter gestärkt werden.

Umsätze
Ein weiteres Wachstum im Bestandskundengeschäft ist geplant. Der E-Commerce-Anteil der Bestandskunden kann analog zur Marktentwicklung weiterwachsen, auch geplante Internationalisierungen sowie die Nutzung von Marktplätzen oder Onboarding neuer Marken oder Produkte als Wachstums-Vertriebskanäle der Bestandskunden werden dieses Wachstum unterstützen.

Das Neukundengeschäft wird durch die in der Sales-Pipeline befindlichen Projekte und der damit verbunden Projektumsätze und anschließender laufender Umsätze ebenfalls ein deutliches Wachstum aufweisen. Durch verstärkte Marketing- und Sales-Maßnahmen soll die Pipeline 2026 weiter ausgebaut werden. Außerdem soll der bisher informell laufende Partner-Vertrieb als strategischer Vertriebskanal 2026 aufgebaut und gestärkt.

Materialaufwand und Aufwand für bezogene Leistungen
Der Aufwand für bezogene Leistungen wird mit dem steigenden Umsatz sowie steigenden Anforderungen im Bereich IT-Security (z.B. Georedundante Rechenzentren) wachsen. Gesetzte Initiativen zur Optimierung und Automatisierung (z.B. im Kundenservice-Bereich) werden positive Beiträge zum Ergebnis liefern.

Personalaufwand und Anzahl der Vollzeitkräfte
Die Personalkosten werden sich aufgrund des geplanten Wachstums sowie der inflationsbedingten Kollektiv-Anpassungen erhöhen.

Unternehmensergebnis
Das Unternehmensergebnis (EBIT) wird weiterhin positiv mit einer geplanten Umsatzrentabilität von rd. 19% sein.

3.2 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

3.2.1 Risiken und Ungewissheiten

Aus aktueller Sicht besteht ein Risiko, dass nicht alle Handelskunden die teilweise drohende Insolvenzgefahr abwenden können (aufgrund der massiven Einbrüche im stationären Geschäft) oder das E-Commerce Geschäft als

Klassifizierung: Intern

nicht profitabel einstufen. Ein Marktaustritt hätte Folgen auf das E-Commerce Geschäft dieser Handelsketten. Auf der Ergebnisseite besteht die Gefahr, dass Kunden mit weiterem Wachstum skalenbedingte Staffelpreise erwarten.

Ein weiteres Risiko ist die Verfügbarkeit, Gewinnung und Bindung kompetenter Mitarbeiter*innen, die für das weitere Wachstum erforderlich sind. Insbesondere die Bindung ist eine zentrale Herausforderung, welcher mit Weiterentwicklungsmöglichkeiten und einer modernen Unternehmenskultur begegnet wird. Auch die Gehaltsanforderungen für hochkompetentes Fachpersonal im IT-Bereich haben einen Einfuss auf die Personalkosten. ACL setzt dazu insbesondere auf das Recruiting und die Ausbildung junger Fachkräfte (z.B. Kooperation mit Coding School 42 Vienna).

Dem gegenüber stehen spannende Chancen, insbesondere der zunehmende strategische Fokus auf Omnichannel als Erfolgsmodell, der zunehmende Bedarf an Digitalisierungslösungen im B2B-Segment (z.B. digitale Abwicklung von Vertriebsprozessen) sowie ein aktuell kostenbedingter Wechsel von Dienstleistern oder kostenintensiven Systemlandschaften (z.B. Raustrennen einzelner Funktionen aus SAP-Landschaften), wodurch es zu neuen Ausschreibungen oder Verkaufschancen kommt.

3.2.2 Finanzinstrumente

Die Verwendung von Finanzinstrumenten ist für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nicht von Bedeutung. Die Forderungen sind zum Buchwert bewertet und die Restlaufzeit beträgt unter einem Jahr. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten der Gesellschaft sind zum Buchwert bewertet. Langfristige Verbindlichkeiten bestehen nur für Leasingverpflichtungen. Es gibt keine Bankverbindlichkeiten im Unternehmen.

4. Forschung und Entwicklung

Die Gesellschaft betreibt interne Forschung und Entwicklung über die Abteilungen hinweg. Dazu wurden auch in der Vergangenheit entsprechende Anträge für Forschungsprämien für eigenbetriebliche Forschung und experimentelle Entwicklung von der FFG positiv beschieden.

Aktuell wird vor allem im Themenbereich „Künstliche Intelligenz" gearbeitet. Aktuell wird am Einsatz bzw. der Anpassung modernster Methoden für KI-generierte Beschreibungen für Produktbilder sowie der Analyse von Bestellmustern und der lernenden Berechnung eines dynamischen Nachhaltigkeitsscores für Endkunden in Online Shops geforscht.

Graz, am 23.01.2026

Clarissa Groll,

Geschäftsführung

Bernhard Erkinger,

Geschäftsführung

Klassifizierung: Intern