Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Dezember 2024 bis 30. November 2025

1. Geschäftsverlauf, Geschäftsergebnis und Lage des Unternehmens

1.1. Geschäftsverlauf und Rahmenbedingung

Auch 2025 gab es, wie im Vorjahr und in den Jahren davor, erneut steigende Umsätze. Wir konnten weiterhin alle laufenden Projekte erfolgreich weiterführen, die Umsätze pro Projekt sind zum Teil gestiegen und gleichzeitig konnten wir erfolgreich neue Projekte gewinnen. Dem gegenüber standen fortlaufend steigende Aufwände und Kosten für das Personal, die Personalgewinnung und die interne Ausbildung.

1.2. Zweigniederlassungen

Es bestehen keine im Firmenbuch eintragungspflichtige Zweigniederlassungen sondern unselbständige Betriebsstätten in Innsbruck und Graz.

1.3. Ertragslage
Die Ertragslage im Jahr 2025 stellt sich wie folgt dar:

		2025		2024
		(1.12.2024 - 30.11.2025)		(1.12.2023 - 30.11.2024)
Eigenkapitalrentabilität (Ergebnis vor Steuern/Eigenkapital)		**34,5%**		**42,3%**
Gesamtkapitalrentabilität (Ergebnis vor Zinsen und Steuern/ Gesamtkapital)		**26,6%**		**22,8%**
Ergebnis vor Steuern in €		**13.630.623,88**		**12.424.309,52**
Betriebsergebnis in €		**11.570.786,96**		**11.484.670,06**
EBITDA (Betriebsergebnis + Abschreibungen)		**12.121.626,69**		**12.195.234,37**

1.4. Finanzlage
Die finanzielle Lage des Unternehmens ist auf Basis der aktuellen Ergebnisse ausgezeichnet. Es gibt gemessen am Umsatz hohe verfügbare Mittel und keinerlei effektives Fremdkaptial.

		2025		2024
		(1.12.2024 - 30.11.2025)		(1.12.2023 - 30.11.2024)
Nettoumlaufvermögen (UV + ARA - langfr. UV - kurzfr. FK)		**25.755.741,44**		**9.271.480,45**

1.5. Vermögenslage
Das mit Anfang 2016 massiv erhöhte Stammkapital ist weiterhin eine solide Basis für die nächsten Jahre.

		2025		2024
		(1.12.2024 - 30.11.2025)		(1.12.2023 - 30.11.2024)
Eigenkapital		**39.482.904,23**		**29.395.485,46**
Gesamtkapital		**51.318.589,58**		**54.489.637,63**
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtkapital)		**76,9%**		**53,9%**

2. Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres

Auch das Geschäftsjahr 2025 war von Wachstum geprägt. Wir haben neue Mitarbeiter akquiriert, die Internationalisierung intensiv und erfolgreich vorangetrieben sowie die Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen fortgeführt. Vor allem letzeres dient der Verbreiterung, die die Basis für die weitere Entwicklung des Unternehmens darstellt. Darüber hinaus sind nach dem Bilanzstichtag zum 30.11.2025 aktuell keine Vorgänge von besonderer Bedeutung für die Gesellschaft eingetreten, die zu einer anderen Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage geführt hätten.

3. Entwicklung des Unternehmens und Risiken

3.1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Für 2026 ist neben der Konsolidierung des Erreichten und der Schaffung einer soliden Wachstumsbasis die Intensivierung der Kooperation mit Partnerunternehmen das Ziel. Der Fokus wird weiterhin auf internationalen Vertriebsaktivitäten liegen. Der Mitarbeiteraufbau wird in Abstimmung mit den internationalen Partnerunternehmen fortgesetzt. Die Bereiche Vertrieb und Recruiting müssen abgestimmt sein und weiterhin mit Bedacht bearbeitet bzw. durchgeführt werden. Produktentwicklung wird in den kommenden Jahren noch wichtiger als je zuvor. Der Ausbau unseres Produktes AAX von der Lösung zum Produkt, um mit weniger kundenspezifsichen Anpassungen auszukommen, wird vorangetrieben. Darüber hinaus werden Innovationen der Partnerunternehmen im Bereich Point-of-Sale und Online Charging teilweise übernommen, um die Wertschöpfungskette bestmöglich gestalten zu können. Know-How Aufbau und die Integration neuer Mitarbeiter wird fortgesetzt. Darüber hinaus soll die Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen forciert werden.

3.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten
Die Lage hat sich zum Vorjahr praktisch nicht verändert.

Unsere AAX Lösung in der aktuellen Version, in Kombination mit unserer Herangehensweise (agil, flexibel), ist nach wie vor international höchst gefragt. Wir sehen, dass wir damit de facto ein global vermarktbares Angebot haben. Zunehmend zur Herausforderung wird einerseits gut ausgebildetes Personal zu finden, die Produktivität der Mitarbeiter zu steigern und andererseits die Personalkosten zu stabilisieren. Daher versuchen wir durch die Kooperation mit den Partnerunternehmen z.B. in Asien Alternativen aufzubauen um gewisse Projekte und Arbeitsschritte auslagern zu können. Diese Veränderungen sind zeitaufwändig, wodurch die Umsetzung mehrere Geschäftsjahre in Anspruch nimmt.

Erschwerend hinzukommt die extrem hohe Inflation der letzten Jahre, die sich unter anderem in verpflichtenden Gehaltserhöhungen niederschlägt. Die hohen Personalkosten machen uns zunehmend weniger wettbewerbsfähig, da wir mit den Preisen der Konkurrenten aus Niedriglohnländern z.B. Indien etc. nicht mehr mithalten können. Dieser Entwichkung versuchen wir so weit es geht mit erhöhter Effizienz und Know-How entgegen zu wirken. Die Personalkostensituation in Europa führt dazu, dass kundenseitig near-/offshoring wieder verstärkt in den Fokus rückt. Die Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen in Asien bietet dazu eine wertvolle Optionen für uns. Ein weiterer Faktor, der bei der Preisbildung in Richtung Kunden an Wichtigkeit gewinnt, ist die künstliche Intelligenz (KI). Durch unsere Projektvorgehensweise sind wir in der Lage diesen Preisdiskussionen auszuweichen, da es

uns gelingt die Prokuktivitätssteigerung durch die KI direkt an den Kunden weiterzugeben.

Zusätzlich verstärkt sich der Trend zu mehr Work-Life-Balance weiterhin. 4-Tage Woche, Reduktion der Arbeitszeit bei bei gleichbleibenden Gehalt und durchgehendes Home-Office erschweren die erfolgreiche und effiziente Umsetztung von komplexen Projekten in wirtschaftlich unsicheren Zeiten.

3.3. Finanzielle Risiken (Finanzinstrumente)
Finanzielle Risken gibt es aus heutiger Sicht kurz- und mittelfristig keine. Es sind keine derivativen Finanzinstrumente vorhanden.

4. Forschung und Entwicklung

Auch 2025 haben wir sehr viel in die Entwicklung in Richtung der AAX4 in moderne und gute Konzepte dafür weitergeführt. In den folgenden Jahren geht es darum diese auch in die laufenden und neuen Projekte auszurollen. Dabei machen wir sehr gute Fortschritte. Alle neuen Projekte wurden auf AAX4 umgesetzt, Bestandsprojekte verden verstärkt auf AAX4 hochgerüstet. Insbesondere letzteres ist eine Herausforderung und braucht auch intensive Investition, bedeutet aber auch eine langfristige Bindung der Kunden.

5. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Wir haben in den letzten Jahres Firmen-Fahrräder angeschafft, Dienstreisen werden fast ausschließlich mit öffentlichen Verkehrsmitteln bzw. mit Massenverkehrsmitteln durchgeführt.

Im Bereich Personal kann unser Unternehmen auf langjährige und loyale Mitarbeiter zurückgreifen. Unsere Sozialleistungen umfassen eine Mittagskantine und regelmäßige Mitarbeiterevents. Weiters werden jährlich diverse Mitarbeiterprämien ausbezahlt.

Compax Software Development GmbH