Lagebericht 2025



RISE

Research Industrial Systems Engineering (RISE)
Forschungs-, Entwicklungs- und Großprojektberatung GmbH

www.rise-world.com • welcome@rise-world.com

Inhaltsverzeichnis

1 RISE im Überblick und Marktumfeld 3

1.1 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren 16

1.2 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens 25

1.3 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten des Unternehmens 26

2 Bericht über die Forschung und Entwicklung 28

1 RISE im Überblick und Marktumfeld

Entwicklung der Informationstechnik 2025 – 2035: *Es gäbe genug Altes aufzuräumen* und jetzt kommt das...

Die Verbreitung und Vertiefung von Informationstechnik (IT) erzeugt seit mehreren Dekaden jedes Jahr neue, zusätzliche Antreiber. „Altes" verliert dabei wesentlich an Bedeutung. Das Ende des Jahres 2024 brachte so z. B. eine breitere Nutzung von Chat-GPT und weiterer alternativer Produkte und erste relevante Spuren von betriebsinternen / -eigenen LLMs und GPU Server-Farmen. Strategisch entsteht so langsam eine dritte Art von „Digital-Aggregatszustand": neben a) den relevanten, konkreten Daten einer betrieblichen Entität und b) dem vielfältigen Strauß an Applikationsprogrammen, die die User nutzen wird es in Hinkunft c) mehr und mehr *trainierte* (Inhouse-)KI-Systeme / -Netze / -Speicher geben, die bei Automatisierung, Tradierung und der Antizipation von Abläufen unterstützen. Dabei handelt es sich um eine neue Art der IP. Hinzu kommt, dass KI, ML, LLM und Co selbst Daten erzeugen werden (und natürlich auch Programme). Dies alles führt über eine Dekade gesehen zu einer spannenden Dynamik, die die Gewichte der Informationstechnik innerbetrieblich verschiebt. Je nach Branche, Abteilung oder konkretem Business-Case eines Unternehmens bedeutet das einmal eine fundamentale Veränderung ein anderes Mal einfach nur *„ein nettes nützliches neues Werkzeug"*.

Die digitale Wirtschaftswelt wird dabei schrittweise lernen (müssen), zwischen „echten" und „KI-generierten" Daten & Systemen zu unterscheiden. Der Erfahrung des Unternehmens RISE und seines Wissenschafts- und F&E-erfahrenen Thinks Tanks INSO zufolge braucht es gute 20 Jahre bis diese neue Art von Werkzeug, der Umgang mit dem *dritten Digital-Aggregatszustand* gut in die heute bestehende IT-Landschaften integriert ist. **Wie immer geht es bei solchen scheinbaren Revolutionen und Hypes nicht um grundsätzlich Neues, sondern um ein Kontinuum der Veränderungen, deren übertriebene Ränder solide Häuser im Kern meiden, im angewandten Experiment gut nutzen können.**

Das Geschäftsjahr 2025 war durch die weitere Umsetzung der strategischen Ausrichtung der RISE als technologie-, produkt- und IP-orientierter IT-Konzern geprägt. Im Mittelpunkt standen dabei die Weiterentwicklung eigener Technologien und Produkte, die Verstetigung des Service- und Lizenzgeschäfts sowie der weitere Aufbau internationaler Vertriebs- und Delivery-Strukturen. Gleichzeitig wurde die Fähigkeit des Konzerns gestärkt, auf schwankende Projektvolumina flexibel zu reagieren und qualifizierte Ressourcen bedarfsgerecht einzusetzen.

Die Geschäftsentwicklung ist dabei im Zusammenhang mit der langfristigen Transformationsstrategie des Konzerns zu betrachten: RISE entwickelt sich von einem primär projektorientierten IT-Lösungsanbieter weiter zu einem Unternehmen, das neben Projekt- und Servicegeschäft zunehmend eigene Intellectual Property, Produkte, Software und technologiegetriebene Beteiligungsmodelle nutzt. Diese Entwicklung soll die Skalierbarkeit, die internationale Vermarktung und die langfristige Stabilität des Geschäftsmodells unterstützen.

Weil das Thema KI gerade derart in aller Munde ist und in alltägliche Verwendung kommt, **ein kurzer epistemologischer Ausflug**, um die strategischen Effekte der aktuellen Technologie-Entwicklungen besser in den Innovationskontext zu setzen, auch um besser zu verstehen, dass RISE weiß, wie sich der Konzern hier positioniert:

> Die klassische Dualität aus prozeduralem (Programme) und deklarativem (Daten) Wissen wird schrittweise und evolutionär (d. h. in verschiedenen Formen, Konzentraten und „digitalen Organismen" einer veränderten "Trinität" des Wissens weichen. Entlang einer nach außen hin wahrgenommenen Evolution „intelligenter" Systeme. Die 3 *Aggregatzustände des Wissens* repräsentieren unterschiedliche fundamentale Prinzipien der Abbildung von Welt auf Handlung / Entscheidung.
>
> 1. **Deklaratives Wissen (Regeln und Fakten: identifizierbar und daher auf „Wahrheit" überprüfbar)**
>   a. Prinzip: Explizite Repräsentation. Wissen wird als eine Sammlung von Fakten, Regeln, Propositionen und Konzepten gespeichert, die symbolisch (z. B. in Zahlen und Text) ausgedrückt und bewusst abgerufen werden können.
>   b. Analogie: Eine Enzyklopädie, ein Gesetzbuch, eine Datenbank, ein Handbuch.
>   c. Vorteile: Hohe Verlässlichkeit & Transparenz: Jede Aussage kann einzeln überprüft, begründet und diskutiert werden ("Warum?"-Fragen sind beantwortbar). Einfache Korrektur & Updates: Einzelne Fakten können gezielt geändert oder widerrufen werden. Generelle Gültigkeit: Eine einmal erlernte Regel gilt universell in ihrem Kontext.

d. Nachteile: Starrheit: Scheitert an unvorhergesehenen Situationen, die nicht explizit in den Regeln erfasst sind. Komplexitätskollaps: Für hochkomplexe, nuancenreiche Domänen müsste eine unendliche Anzahl von Regeln geschrieben werden. Schwache Anpassungsfähigkeit: Das Wissen ist statisch, es *lernt* nicht aus neuen Daten.

2. **Prozedurales / Algorithmisches Wissen (Schritte und Anweisungen: ausprobierbar, testbar, wiederholbar und direkt und präzise veränderbar, wenn Fehler gefunden werden)**
   a. Prinzip: Implizite Ausführung. Wissen ist in einer Abfolge von konditionalen Schritten (Wenn-Dann, Schleifen) verkörpert, die auf deklarative Daten zugreifen, um ein Ziel zu erreichen. Das "Wie" steht im Vordergrund.
   b. Analogien: Ein Kochrezept, eine Vorgehensmodell, ein klassisches Computerprogramm, die motorische Fertigkeit des Geigenspiels.
   c. Vorteile: Effizienz & Zuverlässigkeit im definierten Rahmen: Führt eine spezifische Aufgabe genau und reproduzierbar aus, für die es designed wurde. Deterministisch: Bei gleichen Eingaben und Zuständen ist das Ergebnis immer identisch. Skalierbarkeit: Kann große Mengen deklarativen Wissens verarbeiten (z. B. eine Datenbank abfragen und sortieren).
   d. Nachteile: Brittleness (Sprödigkeit): Scheitert, sobald die Eingaben oder die Umgebung außerhalb der erwarteten Parameter liegen. Ein Navi, das nur prozedural arbeitet, kann keine Baustelle umplanen. Hohe Erstellungskosten: Jeder Sonderfall und jede Eventualität muss vom Menschen (dem Programmierer) antizipiert und explizit programmiert werden. Begrenzte Flexibilität: Schwer an neue Muster anpassbar, ohne umprogrammiert zu werden

3. **ML-Trainiertes Wissen (Muster und Statistiken, nützlich, umfassend, schwer veränderbar und in der Aussagekraft je nach Thema und Lernraum eine „Wundertüte": Nutzer müssen eigene Empirie etablieren)**
   a. Prinzip: Implizite Repräsentation. Wissen wird nicht explizit niedergeschrieben, sondern in der statistischen Gewichtung eines Modells (z. B. eines neuronalen Netzes) "eingefroren". Es ist die Verdichtung von Millionen von Beispielen zu einem internen Muster.
   b. Analogien: Die Intuition eines erfahrenen Schachspielers, das "Bauchgefühl" eines Arztes bei einer Diagnose, das Gespür eines guten Feld-Analysten oder M&A-Bankers.
   c. Vorteile: Umgang mit Ambiguität & Komplexität: Exzellent in Domänen mit unklaren Regeln, aber vielen Daten (Bilderkennung, Sprachverständnis, Vorhersagen). Anpassungsfähigkeit & Generalisierung: Kann auf neue, unbekannte Beispiele derselben Domäne angewendet werden (ein auf Hunde trainiertes Modell erkennt oft auch eine neue Hunderasse). Automatische Wissensextraktion: Erlernt Korrelationen und Muster, die für Menschen nicht offensichtlich oder zu komplex zu formalisieren sind.
   d. Nachteile: Blackbox-Charakter & Intransparenz: Es ist oft unmöglich nachzuvollziehen, *warum* eine bestimmte Entscheidung getroffen wurde (das "Warum?" ist nicht beantwortbar). Dies stellt ein großes Problem für Verlässlichkeit und Vertrauen dar. Datenabhängigkeit & Bias: Die Qualität des Wissens ist direkt abhängig von der Qualität und Menge der Trainingsdaten. Fehler und Vorurteile in den Daten werden 1:1 erlernt ("Garbage in, Garbage out"). Unberechenbare Fehler: Macht manchmal "dumme" Fehler, die für einen Menschen unverständlich sind (Adversarial Examples), und ist in seiner Fehlerart potentiell unberechenbar.

Die Eigenschaften dieser drei informationstechnischen Konzepte (Deklarativ (Wissen, DASS) | Prozedural (Wissen, WIE) | ML-Trainiert (Wissen, WORIN & WORAUS), werden sich in Hinkunft wie bei der bisherigen Dualität aus Daten und Programmen auf alle 3 Systemarten verteilen. IT-Systeme werden aus der Kombination dieser drei Wissensformen entstehen. **Große moderne IT-Systeme der Zukunft werden in einem über Dekaden laufenden Prozess zur Trinität**.

Exkurs: 3 Aggregatsformen von „Wissen", die in allen Systemen der Informationstechnik in Hinkunft abgebildet sind.

Der RISE-Geschäftsführung war diese Entwicklung im Vorfeld klar. Das gehört mit zu den RISE USPs. In der Informationstechnik fällt nichts vom Himmel, es ist nur unklar, wann es breit rezipiert wird. Der aktuelle Hype kündigte sich vor 5-7 Jahren an. Wir kennen Genese und Wendungen der KI als frühe Mitmacher (neurale Netze, Natural Language, Expertensysteme) seit 1985 gut. CEO und CTO der RISE waren damals in diesem Gebiet tätig. Somit hatte die aktuell intensive Publizität keine unmittelbaren Auswirkungen auf Pläne und Strategie des Hauses. Wir bereiteten die RISE-Reaktion auf die aktuelle Welle vor 5 Jahren vor. RISE wird auch in diesem Umfeld Technologietreiber und -hersteller sein.

Eine schon seit Jahren regelmäßige Anmerkung und Feststellung im RISE Lagebericht gilt somit auch dieses Jahr: ***die IT schafft konstant jedes Jahr neben den bekannten und etablierten Geschäftsfeldern neue Anwendungen, neue Infrastrukturen und neue Plattformen***.

Dieser bemerkenswerte Prozess der informationstechnologischen Autopoiesis findet noch immer in allen relevanten wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bereichen statt: im betrieblichen Umfeld, in den öffentlichen Institutionen, bei und in vielen Anlagen, Maschinen und Geräten sowie im ganz persönlichen, alltäglichen Umfeld der Menschen. Software, Systeme, Services wachsen in der Wirtschaft, in der Industrie, in allen Gliedern der Verwaltung, im Privaten oder bei jeder Neubildung von Gruppen und Ressourcen-Gemeinschaften: die sich laufend reorganisierende, moderne Gesellschaft stützt ihren Alltag auf IT als stetig wachsende digitale Infrastruktur, als

Unterscheidungsmerkmal zur Verfeinerung von Prozessen sowie als Branche zyklisch wiederkehrender Mechanismen der Vertiefung einer durch Technologie ermöglichten, manchmal auch provozierten Automatisierung.

Es geht dabei nicht nur um *„Schneller, Höher, Mehr"*, oft geht es einfach um die Qualität von Automatisierungen und digitalen Abläufen. „Einfacher" bedeutet, wenn es gut gemacht ist, oft auch „schneller und bequemer". Nehmen wir das Alltagsbeispiel Ticket für Event, Fähre, Bus, Bahn, Roller, Mietauto. Wie stark wurden hier z. B. Rollen, Prozesse und Optionen binnen einer Dekade verbessert?

Gleichzeitig verändert sich natürlich auch die Arbeitswelt. Das manchmal sogar massiv. So wurde etwa das Handy zur neuen Bankfiliale. Parallel weichen in der physischen Welt zuerst die Filialen, dann die großen zentralen Banktürme, dann die...? Die Digitalisierung tangiert so zunehmend nicht nur das Thema Arbeitsplätze, sie muss sich im Sinne Gesamtgesellschaftswirkung auch dem Thema „Sinn" in den zwei Bedeutungen *„Wie trägt das Individuum integriert und positiv zur Funktion des Gemeinwesens bei?"* und *„Wie nimmt der Einzelne am Wirtschaftskreislauf aktiv teil?"* stellen. Verstehen, begleiten, integrieren. Umwälzungsprozesse zwischen bezahlter Arbeit, Dienst am Gemeinwesen, sinnhaftem Tun werden durch die Digitalisierung der zunehmend globaleren Gesellschaft vielfältigst und stark angeregt, provoziert und verändert.

Die Gegenbewegungen *„Welche Art der Digitalisierung ist denn gut, welche kritisch?", „Welche Formen lassen wir wie zu?", „Welche Form der Globalisierung passt zu einer bestimmten Kultur?", diese Gegenbewegung* wird stärker werden. „Stabilisierende Lösungen der produktiven Verteilung, die Wettbewerb fördern und trotzdem für das Gesamtgefüge fair funktionieren", müssen dazu erst errungen, erstritten und erfunden werden.

Natürlich werden dabei kleine Applikations-Häuser, z. B. Anwalts-SW-Häuser, Arzt-SW-Pakete und viele „alte" Systeme, wo die Erneuerung und „Aufbohrung" in die neuen Technologien schwerfällig und zu teuer ist, einer Konzentration des Marktes weichen. Für die guten Digitalisierer jedoch bedeutet *diese laufende kontinuierliche Veränderung* am Ende nur ein großes Mehr an neuen Aufgaben und begleitenden Tätigkeiten. Denn „neu dimensionieren", „in Regeln packen", „migrieren", „neu paketieren" bedeutet letztlich sehr viel Mehraufwand in der Automatisierung.

Unternehmer und Unternehmen sind Optimisten aus Prinzip, unter Druck im Gehen und im Laufen werden neue Lösungen hergestellt. Wenn dabei der Staat bzw. eine Gemeinschaft an Staaten anführen können, dann ist das unser aller Glück und Freude, denn man kann mit diesen Mitteln mehr bewegen und größere Wertschöpfung erreichen. Wenn nicht, dann können zumindest die gestaltungsfähigen Organismen in Deutschland, in Frankreich, in Europa und global gemeinsam anschieben, um so das Gemeinwesen fair und lebenswert zu erhalten.

Die für Politik und Wirtschaft schwer steuerbare Covid-Krise, die den wirtschaftlichen Alltag der Unternehmen mitprägte, ist heute länger vorbei, die aktuellen Kriege und die damit verbundene starke wirtschaftliche und informationelle Kriegsführung werden ihre spezifischen Wirkungen auch auf den stetigen IT-Wachstumsprozess haben. Eine Stagnation, ja sogar eine Rezession ist in Europa möglich.

Die antreibenden Prozesse werden im Fall von RISE die dämpfenden Effekte trotzdem übertreffen. Die Themen der digitalen Selbstbestimmung, der digitalen Unabhängigkeit, der System-Segmentierung nach Einflusssektoren sind relevante Beispiele für die neuen Treiber in den Märkten. Die Eliminierung von IT-Systemen der USA aus Russland / China oder umgekehrt ist für die konkret betroffenen Hersteller ein relevanter Hemmer. Für neutrale Länder und Häuser, die nicht von weltweit etablierte Monopolprodukte abhängen, bedeutet so eine Segmentierung eher mehr neue Nischen, mehr neuer Markt.

Von einer Stagnation betroffene Kunden-Unternehmen, die über ausreichend große Kapitaldecke verfügen, investieren in solchen gedämpften Phasen in strategische Aufbauprojekte oder große IT-Projekte. Das erklärt sich über den noch länger vorliegenden „Nachholbedarf" in der IT. Gleichzeitig, sei hier Hausverständliches „warnend" festgehalten: schnelles Wachstum mit Qualität ist in der IT nicht einfach verfügbar. Dass schwache Qualität wie bisher via starkes Marketing gegen Herausforderer besteht, ist zu bezweifeln. Restrukturierungspotentiale alter IT-Geschäftsmodelle werden offensichtlicher.

Mit angemessener Ironie kann man auch heuer wieder einmal festhalten, *IT ist insgesamt zum Dauer-Hype geworden*: es wird viel (wohl zuviel) gestartet und investiert, relativ zur Verfügbarkeit konkret qualifizierter Personengruppen, die solche Investments in wirkliche Optimierung und Mehrwert konvertieren können. Gutes Geld für IT ausgeben bedeutet keine automatische Umwechslung in die Zielerreichung eines (IT-)Projektes. D. h.: für fähige

IT-Unternehmen gibt es auch in den kommenden 20 Jahren genug zu tun, die allgemeine Verbreitung von *„umsetzungsschwachen großen Playern", „nassforschen Start-Ups" oder durchschnittlich performanten Projekten* ist nach wie vor groß. Die in unserem Fach bekannten „Silverbullets" und „der Stein der Weisen der IT" harren beide nach wie vor der Entdeckung. IT-Wunder gibt es, sie treten jedenfalls selten auf. Die Unternehmen, die solche vollbringen sind schwer zu finden. – KI, ML, LLMs, RAGs, etc. werden da keine Veränderung herbeiführen, sondern eher weiter Spreu von Weizen trennen.

Es bleibt somit beim steten Bild der Veränderung und des Wachstums der Branche. Nach wie vor überrascht dabei, wie lange inzwischen sehr alte Systeme und Marken weitergeführt und nicht abgelöst werden. Trotz steigender Kosten in der Wartung und einer schrittweise geringeren Verfügbarkeit von Personal mit diesem speziellen Know-how, werden viele dieser „alten Geschäftsmodelle" nach wie vor selten angegriffen und durch analoge moderne Systematiken ersetzt. – Es liegt da ein großes Potenzial verborgen bei der Ablöse jener oft sehr weit verbreiteten, alten Lösungen, die Innovation und Renovation von innen her nicht wirklich schaffen. – Natürlich auch ein großes Risiko bei schlechtem Handwerk.

Robustheit aus Harmonie: 1) konservative IT-Kerne 2) starke F&E-Positionen 3) Wissen über Sinn / Unsinn digitaler Schübe

RISE ist in diesem gesamtstrategischen Kontext ein Haus, das Digitalisierung seit 25 Jahren erfolgreich durchführt, dabei auf Wurzeln und Erfahrungen der Gründerzeit der IT verweisen kann, die 45 Jahre zurückreichen und in dieser Frühzeit vor allem der Forschung und Entwicklung gewidmet war. ***RISE lebt Digitalisierung von den Trieben des Neuen ausgehend, die Wurzel des Alten organisch integrierend. Gleichzeitig, beidseitig und verbindend***. Derart kann RISE eine durchaus realistische und faire Garantie der relativen Zeitlosigkeit leben, vermitteln und den Kunden bereitstellen.

Das Jahr 2023 markierte wohl das Ende der Überabnützung und Trivialisierung des Begriffes „Digitalisierung" durch hochinflationäre Nutzung. Das Mainstream-Klischee, unter dem jede(r) versteht, was er verstehen will, wurde abgelöst durch die große KI-Welle. Die Notwendigkeit der Digitalisierung selbst ist inzwischen unverrückbar, gewissermaßen mit einem Hinterfragensverbot unterlegt. Zeitlos verbleibt das Thema der Fokussierung. Für das gesamte Gebiet gilt, einerlei ob es Digitalisierung oder „KI-fizierung" getauft wird, das alte Design-Prinzip *„A beautiful garden is finished, when there is nothing left to remove"* ***„A great automation is finished, when most (inter)actions look clear & simple***".

Digitalisierung als Modernitätsnachweis wird leider in der politischen Kaste noch immer gerne in der Form von mehr Schul-PCs, mehr Video-Systeme und höhere Bandbreite gelebt. Das ist hilfreich, trifft den wesentlichen Punkt nur kaum. Auf der Substanzebene, bei den Entscheidern in Unternehmen und Institutionen ist „echte Digitalisierung" ein Zukunfts-Momentum weit oben in der Prioritätenliste und geht viel viel tiefer als die Anschaffung von Kommunikations- und Präsentationstechnik: interne Revolution, der Übergang in eine neue Art der Produkte, der Services, der Art, das Geschäft zu machen, das alles spürt man, merkt man. Es erzeugt einen inneren Ruck und ein stilles Aha bei allen.

Möglichkeiten und Aufgaben der **echten Digitalisierung** werden am C-Level zunehmend besser verstanden, in der konkreten Qualität der Umsetzung besteht an Form, Volumen, Timing, Lernevolution Aufklärungs- und Verbesserungsbedarf. Die dritte Dekade des 21. Jahrhunderts ist eine **Dekade der integrierten, substantiellen Digitalisierung der Wirtschafts-Sektoren**. Themen, Effekte und Kategorien der substantiellen Digitalisierung sind dabei sektorübergreifend ähnlich bzw. analog:

a) **Optimierung, Verdichtung und Differenzierung von Prozessen**: Große und mittlere Betriebe können durch für sie sinnvoll angemessene Digitalisierung wesentliche Potenziale heben, z. B. durch die Straffung der Logistik der Facilities, der Prozesse oder z. B. der Steuerung und Kommunikation ihrer Human Resources oder „maschinellen Entitäten". Dies erstreckt sich über mehrere und unterschiedliche Granularitätsstufen und streut / diversifiziert / morpht sich natürlich über Branchen, Kulturen und Unternehmensgrößen.
b) **Dichtere Integration der Endkonsumenten in diese Prozesse**: Viele Service- oder Produktbetriebe können und werden in dieser Dekade erstmals in ihrer wirtschaftlichen Geschichte alltäglichen oder

zumindest regelmäßigen (digitalen) Direktkontakt zum Konsumenten (End-User) aufbauen und pflegen. Bisher galt das als zu aufwändig, oft mehr als Problem, denn als Chance. Das ist heute „machbarer" oder manchmal einfach „wettbewerbsnotwendig". Das betrifft Hersteller von Möbeln oder Energiegesellschaften genauso wie globale Fahrzeug-Produzenten. Die verkauften, verleasten oder vermieteten Konsumgüter „funken" jedes Jahr mehr oder differenzierter „nach Hause". Das tun zunehmend mehr Produkte. Einige Branchen haben dabei Nachholbedarf, stellen ihre Kundenbetreuungsmodelle um, streben das Prinzip „Technik zentralisieren, Services dezentralisieren" an und erproben sowohl für Ihre Mitarbeiter als auch für die Endkunden, was diese neuen Möglichkeiten für die Geschäfts- und Betreuungsmodelle bedeuten. Es wird dauern, bis die Masse der Kunden ihr Auto bei Ebay & Co kauft oder denn wirklich doch rein digital / mobil die Haushaltsversicherung wechseln. Es dauert, aber es kommt. Die Migration der Kunden in dieses Modell ist konstant wachsend und dürfte über die nächsten 15 Jahre im Massensegment zur Norm werden. – Spannend wird es zu beobachten, wie/wohin das Match um die Kundenbindung wandert, ebenso was dies für den Daten- / Konsumentenschutz bedeutet, der als natürlicher Gegenpol das konsumierende Individuum und das Unternehmen als Auftraggeber jedes Jahr stärker und differenzierter schützen wird (müssen).

c) **Digitalisierungsbegleitung und -umsetzung**: Neue (modern-digitale-transaktionale) IT und alte IT passen nicht natürlich und friktionsfrei zusammen. Auf der C-Level Ebene spiegelt sich dies einerseits am industriell nicht unüblichen Aufgaben-Tohuwabohu zwischen CTO, CIO und CDO ab, andererseits am Klassiker-Konflikt zwischen diesen Dreien vereint „gegen" die beiden Rollen COO / CEO. Der erfahrene, wohlwollende Außenstehende (ein Innovator, Dienstleister oder verantwortlicher Solution Provider, dies alles drei ist RISE auch) wird diese Verbindung herstellen / stärken und seriös wirksam machen. Die Gesamtaufgabe ist komplex, „einfach nur beraten" geht nicht ausreichend in die Tiefe. Der effektive Umbau zählt. Digitalisierung war früher ein „umfehdetes Feld" zwischen IT und dem Rest des Unternehmens. Heute ist dieses klassische Auseinandersetzungsfeld multimorph: mehr Chancen, mehr Wege, mehr (und komplexere) Entscheidungen und mehr Nachdenken, wie sich Planung und Umsetzung gut synchronisieren. – Mehr Freiheitsgrade brauchen aber auch viel mehr Erfahrung, Führung und Loyalität!

d) **Komplettumbau der Geschäftsfelder bzw. Eröffnen von neuen**: Für manche Unternehmen tun sich so neue Geschäftsfelder auf bzw. ist eine kluge Digitalisierung ein sehr realistisches Werkzeug für Unternehmen, mittelfristig eine andere / weitere Branche zu eröffnen. Darunter fallen z. B. wirtschaftliche Szenarien wie: eine regional gut verortete Öl-Vertriebs-Gesellschaft, die Mezzo- und Mikro-Logistiker wird, eine Immobiliengesellschaft oder ein Energieunternehmen, die Rechenzentren, „Connectivity" und digitale Regionalservices als neues Geschäftsfeld eröffnen oder ein etablierter Finanzierer mit Scan-Straßen und Abrechner-Service, der sich von Spezialkunden (z. B. Therapeut, Physio, Pfleger, etc.) selbst umlegt auf einen Plattform- und Digitalisierungs-Provider und / oder gleich auf starke Endkunden-Integration. Nicht alles davon wird aufgehen, oft passiert im Hype zuviel parallel, aber keine dieser Bewegungen wirkt per se negativ auf den Markt der Digitalisierung, sondern sorgt für konstante Investitionsströme.

Die Erfahrung der letzten Dekade zeigt auch, je größer und globaler ein Unternehmen, desto häufiger vertreten CDO (Chief Digital Officer), CTO (Chief Technical Officer) und CIO (Chief Information Officer) unterschiedliche Gewichte beim Vorgehen, haben ein anderes Verständnis der IT-Strategie, verfolgen divergente IT-Ziele und streben unterschiedliche Systemwünsche an. Dieser Konflikt ist nicht immer fruchtbar für das betreffende Haus. Man kann diesen jedoch sehr fruchtbar gestalten. **Einen fachlichen, systemischen, technischen Ausgleich fair und organisch zwischen diesen Positionen herzustellen, das leisten nur wenige Anbieter profund und zukunftsorientiert**. – Das Haus RISE kann das und hat mehrfach bewiesen, dass dies, sofern mit notwendiger Promotion ausgestattet, effektiv wirkt.

Für RISE, die in vielen Ästen ihrer Strukturen auch ein starkes F&E-Unternehmen darstellt, ist Vorausdenken für 5–10 Jahre Tagesgeschäft und Grunderfahrung, d. h. behandelbar, „normal" bzw. „im Erwartungshorizont". Die IT-Evolution schafft neue Möglichkeiten, diese erzeugen Fehleinschätzungen über Machbarkeit / Geschwindigkeit und daraus abgeleitet dann enttäuschte Erwartungen. Letzteres passiert nur / immer dann als verfehlte Investitionen, wenn Erfahrung und Handwerk nicht ausreichend stimmig angepasst vorliegen. Für erfahrene Insider gibt es selten Überraschungen, weil sich technologische Veränderungen / Möglichkeiten 5 Jahre vorher abzeichnen.

Zum Zeitpunkt des offiziell „Taufens" eines Trends ist nur der wirkliche Impakt-(Zeit-)Punkt schwer absehbar, nicht aber Sinn/Unsinn des Trends an sich. – Nichtsdestotrotz ist die IT-Welt noch immer voll von großen Invests, die wenig bewirken sowie an unterschätzten Größenordungen, denn jedes Thema hat seinen „Bauwert", unter dem ein Geschäftsziel einfach nicht erreicht werden kann. – *Das Thema „Fehleinschätzung von Durchdringung, Dauer, Kosten" bleibt uns (und der RISE, die das gut vermeiden helfen kann) noch für Dekaden erhalten.*

Solche Mechanismen platzieren IT im großen bunten Strauß der Industrien weit von jeder Marktsättigung entfernt. Privat- und Wirtschaftsleben absorbieren Evolutionen und Innovationen, testen diese und setzen sie ein, wenn sie nützen. Das ändert sich absehbar binnen Dekaden nicht prinzipiell oder grundsätzlich. – Oft spricht man davon, dass „alles immer schneller wird", jedoch gibt es eine natürliche Limitierung der Geschwindigkeit der Absorption durch Individuen sowie durch Unternehmen und Organisationen. Gewohnheit und Migrationsaufwand sind da durchaus gute konservative Stabilisatoren. Selten bringt der letzte Schrei auch rasch den neuen Nutzen.

Ein Szenario der großen Wirtschaftskrise durch Handelsbarrieren ist zwar noch immer denkbar, genauso absehbar unwirksam im Bereich der innovativen IT. Die Auswirkungen eines möglichen Weltkrieges sprengen Funktion & Aussagekraft eines Lageberichtes. Beide großen Konfliktherde sind wirklich außergewöhnlich nah, grausam und kritisch, beide könnten immer noch heftig eskalieren. Gleichzeitig sieht es derzeit denn doch nach einer Aufspaltung in 2 – 3 Wirtschaftsräume aus, d. h. letztlich einem Wachstum des Marktes für jene, die heute keine *Gesamtweltmarken* sind.

Was würde – ganz offen dekliniert – die daraus folgende Art der Handelskrisen in der IT-Welt wahrscheinlich verursachen?

- **Fallbeispiel Handelskrieg der großen Blöcke**: Unternehmen, die die Technologie-Evolution in der Informationstechnik gut verstehen, werden nicht weniger zu tun bekommen. Selbst wer auf etablierten IT-Produkten „sitzt" (Verkauf, Beratung, Experten) wird in Ruhe auf neue Produkte migrieren können, d. h. den aktualisierten Bedarf damit bedienen. Sogar ein drastischer Zerfall der Welt in mehrere Zonen starker Eigenbestimmung (2 – 4 Zonen) erzeugt eher eine höhere Nachfrage für fähige IT-Hersteller, die den Einbruch eines Marktes für diese „Großen" kompensieren helfen. Selbstständig sein, digital unabhängiger, das wird wichtiger. Die Politik spricht längst von höherer Souveränität. **RISE liefert digitale Souveränität vom Besten**.
- **Fallbeispiel Substitution von Abhängigkeit durch digitale Selbstbestimmung**: Alleine die Substitution historisch gewachsener fremder Dominanz würde die digitale Industrie Europas als Nachfragemotor ausbauen. Der Binnenmarkt Europa kann Innovation, allein der Anschub der europäischen digitalen Selbstbestimmung durch die öffentliche Hand ist nach wie vor recht gering, im besten Fall ein Stiefkind der physischen Sicherheit.

Digitalisierung ist immer eine Form der Automatisierung. Die aktuelle Welle der Digitalisierung geprägt durch den KI & ML-Hype kann auch gut als Automatisierung 9.0 firmieren, eine Frage der historischen Zählweise. Begriffe wie IoT, IIoT (<Industrial> Internet of Things), KI, ML sind dabei einfach nur spezifische Bezeichner für die jeweils aktuelle Formen der Automatisierung (und Digitalisierung).

Ein stiller Wert des Hauses RISE ist es, bis ins Mark ein innovationsgetriebenes Unternehmen zu sein. Seit seiner Formierung als Unternehmen, mit der stets gepflegten Fähigkeit auch ein F&E-Kultur-Haus zu sein, beherrscht RISE somit folgende rare Dienstleistung für Dritte:

- **Die strategische Technologie-Antizipation**: RISE war derart bereits 2010 im erst 2015 als IoT bezeichneten Gebiet tätig und hat schon 5 Jahre vorher Systeme gebaut, die dem späteren Standard (Sicherheit, Performance, Verfügbarkeit, internationale Standardisierung, globaler Betrieb) so nah waren, dass sie später der industriellen IoT-IT-Bauweise entsprechen. Dies gilt z. B. auch für die meisten IT-Security, Datenschutz und Softwaretechnik-Themen, die RISE in der Vergangenheit in Angriff nahm. Wenn Kunden ihre Organisations- und Systemziele heute definieren, dann schaffen wir Investitionssicherheit zur vernünftigen Antizipation.
- **Abschätzen und Abgrenzen von Nutzen und Wirkung neuer Technologien**: RISE hat tiefes Wissen über Machbarkeit, Nutzen und Grenzen von Technologien. Beispiel: die heute so „neuen" KI-Techniken sind methodisch 30 Jahre alt. CEO und CTO der RISE wirkten als junge Wissenschafter beim Bau der Grundlagen

heutiger KI mit. Die jungen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der RISE folgen dem Drang zur Weiterbildung in „Deep Data Science" ganz natürlich, RISE fördert dies durch Maßnahmen und **so sein**. Nicht ohne Grund heißt der Award unseres F&E Stranges (INSO, industrielle Software), ***BIN.SO-Award***. Die aktuelle KI-Welle basiert kaum auf neuen Techniken / Grundlagen, sondern fußt auf kostengünstiger Anwendung und breiter einfacherer / günstigerer Verfügbarkeit der Techniken von damals, gepaart mit sehr viel Rechenleistung. – Bei allem Hype: Betriebliche Integration und gutes Handwerk brauchen ihre Zeit. Spezifische Innovationen in speziellen Sektoren können mit KI aber frappierend sein. – Wir schätzen das ein für unsere Kunden. – Die Wiedereinstieg in dieses Gebiet erfolgte in der RISE vor 10 Jahren, angetrieben durch die GF und durch mehrere interessierte Mitarbeiter.

- **Abschätzen und Abgrenzen von Dauerhaftigkeit und "Impact" neuer Technologien**: RISE ist „highly versed" in Data Science, ML, KI und deren Nutzen in IT-Gesamtsystemen. Heutige KI ist erkenntnistheoretisch betrachtet „nur Statistik in großer & breiter Anwendung mit toller Rechenleistung" mit allen bekannten Vor- und Nachteilen von Statistik(en). Ironische Zitate wie *„Glaube nur der Statistik, die du selbst gefälscht hast."* heißt angewandt und fertiggedacht auf konkrete KI-Nutzung, dass
    - handwerkliche Schritte der Verwendung wohlüberlegt und gut geplant sein sollten
    - Innovation nicht zufällig entsteht, sondern nur dort, wo sie verstanden / antizipiert wurde
    - KI kein Selbstzweck, kein Allheilmittel, kein Grundsätze-Veränderer ist (nur dort Game-Changer, wo Stillstand war), sondern ein „normales" Mittel der Automatisierung
- **Hausverstand wahren im Hype, früh hinweisen auf die leisen Revolutionen**: angewandte KI ist ein nützliches IT-Feld für die nächsten 25+ Jahre. Sie wandelt IT-Systeme schrittweise. In etwa so wie man vom Patchbetrieb in den 80ern auf Dialogsysteme umstieg, in den 90ern Web & Internet schrittweise als neue Technologie alles Bestehende ergänzt hat und um die Jahrtausendwende Google seinen Eroberungszug durch den Alltag startete. Heute sind all diese Systeme ein „ganz normaler Teil" der IT-Infrastruktur, der Applikationslandschaften, der nutzbaren Features. - 2030 wird daher die Frage viel lauter und früher am Tisch liegen, wer darf zu welchem Zweck welche Daten sammeln und zu welchem Zweck benutzen und auswerten, bevor man diese Daten ein KI-Werkzeug *„autonom automatisieren"* lässt: **a) kostet KI immer auch Geld und Zeit b) wird es neben dem heute schon etablierten „Datenschutz" einen sehr elaborierten „KI-Ergebnis- und Begründungsschutz" geben und c) wird das Einspielen von Unternehmensentscheidungen in bestimmte KI-Clouds keine Norm mehr sein**. Es ist zu bezweifeln, dass diese Art der „neu geordneten, der differenziert passierenden Statistikanwendung zum Zwecke der Automatisierung", die spezifische Herstellung und umfassende Nutzung des dritten Digital-Aggregatzustandes für ein Unternehmen dann noch KI heißt. Eher sollte man so eine Entität, die ungebremst verwendet würde, dann wohl besser ironisch TULO nennen (Trainiertes Unternehmens-Lotto-Orakel), denn mit den Begründungen und der Verhausverständigung von Vorschlägen und Entscheidungen wird das noch so eine Sache...

Die progressive Auseinandersetzung von RISE mit der F&E der Disziplin Informatik sowie den etablierten, verfügbaren, gerade emergenten Komponenten der Technologie im konkreten IT-Systembau führt automatisch dazu, dass Trends frühzeitig aufgegriffen und ausprobiert werden: F&E-Spirit und Umsetzungs-Hausverstand erzeugen gemeinsam das natürliche **Verhalten der „Autoinnovation".** Oberstes Primat für das Unternehmen bleibt daher der **konservative Ansatz der „inneren Kulturerhaltung"**, denn genau dieser stellt frühzeitiges Reagieren auf technologische Veränderungen sicher.

Alte / neue Antreiber: die Landkarte des Digitalen wird bunter, konturenreicher, mehrwegig (der *Anfang vom Ende großer Monopole*)

Laufende Veränderung ist in der IT die Norm: Natürlich kommt es zu mittelgroßen und manchmal auch zu starken Umstrukturierungen und Umwälzungen am IT-Markt. Große Namen schwächeln, neue entstehen. Neue vertikale und horizontale Unternehmen bilden sich sowohl fachlich als auch technologisch immer wieder. Da neben dem Bau von komplexen Anlagen einer der wichtigen Teile der RISE Tätigkeit auch die Herstellung von innovativer „Digitalisierungs-Technologie" ist, sind solche „Stürme und Brände" in der Struktur des Marktes unserer Unternehmen letztlich Treiber, weil die RISE auch IT-Baustoffe und Grundelemente (in der Form von Services,

Komponenten und Lösungen) herstellt, die „normale" IT-Unternehmen benötigen. Guter IT-Baustoff ist, systemisch ausgedrückt, „tief verwurzelt", „in allem drinnen" bzw. „elementar", für die jeweils nächste Generation IT, die gerade entsteht. – Dieser Komponenten-Bau braucht Zeit, es ist in den kommenden Jahren Schrittweises von RISE zu erwarten.

(Laufendes) Wachstum am Horizont: Effekte der Sättigung der gesamten Branche, eine globale Reduktion in der IT, bei IT-Anwendungen, das ist in diesem überblickenden Sinne für lange Zeit nicht absehbar. Ja, selbst eine drastische Neuordnung der Weltwirtschaft, ein Zerfall in 3–4 disjunkte digitale Vertrauensblöcke stößt nur riesengroße Wellen der technisch-politischen Blockbildung an. **Die Selbstständigkeit in kritischen IT-Ressourcen wird als wesentlicher Marktantreiber** früher oder später jedenfalls kommen, weil es **letztlich keine echte Alternative zur Selbstbestimmung im kritischen Wirtschaftsbereich „Digitales" gibt**.

Vorläufer solcher Bewegungen sind seit 10 Jahren ersichtlich, wann diese substantiell und nachhaltig werden, d. h. in den Auftragsbüchern landen, wird sich weisen. Derzeit findet man es in den Selbstdarstellungen von Regierungsvorhaben. Wie weit das dann auch verstanden wird und in qualifizierte Umsetzungen mündet, darf gerne (noch) bezweifelt werden. Die anlaufende KI-Welle wäre ein guter inhaltlicher Grund. Das handwerkliche Vermögen und das Wissen der Entscheider, wer damit zu beauftragen wäre, das ist nach wie vor durchschnittlich.

Im Grundsatz auf der Ebene des Paradigmatischen, d. h. unabhängig von kleinen oder größeren „Meteoriteneinschlägen" im Weltwirtschaftssystem, sind im Sektor IKT folgende einsichtigen und organisch natürlichen Tendenzen wirksam. Diese werden – unabhängig von kurzfristigen Schwankungen, zeitweiligen Wachstumseinbrüchen und Strukturkorrekturen – aus Sicht einer absehbaren technisch-gesellschaftlichen Evolution noch über Jahrzehnte anliegen:

a) **Allgemeine Evolution und Innovation der Informationstechnik**: Das Entstehen von neuen IT-Systemen & -Technologien, z. B. Transaktions-Computing, AI/ML, Agentic AI, Edge-Computing, mobile Anwendungen mit sicherem/schnellem Ende-zu-Ende Charakter, intensive IIoT, Schwarm/ Flotten-Systeme, XYZaaS, „Disconnected goes Connected", Spatial Computing als Verschmelzung von VR/AR, AI und IoT zur nahtlosen Interaktion zwischen Mensch und digitaler Umgebung, Post-Quantum-Kryptografie und weitere Konzepte. Dabei wird es auch immer wieder Überraschungen geben, d. h. die Themen wuchsen gewissermaßen *unangekündigt*: das Internet war letztlich ein *ungeplanter Nebeneffekt*, die Blockchain als Konzept schon länger bekannt, bevor daraus eine weltweite Gegenwährung wurde, der KI-Boom basiert auf der hohen Verfügbarkeit von „Multiplikationsmaschinen" (Grafikkarten), die für immer besseres Gaming der weltweiten Gamer Community wichtig waren: wir verdanken den aktuellen Boom großteils dieser weltweiten Community, die viel Lebenszeit hinter den Konsolen verbrachte.

b) **Vertiefung bestehender Systemformen**: Das Verfeinern/Vertiefen von bestehenden IT-Systemen bzw. Branchen, die IT-Systeme verwenden, z. B. IT im und für das Auto, Geld-, Payment- und Bank-IT, Hochsicherheit, Event- und Ticketing-IT, ID-Technik, Zugangstechnik, eHealthh, Industrie-Anwendungen, Transportlösungen, Logistik, Umwelttechnik, e-Government. Verfügbare und günstiger werdende Basistechnologie ersetzt hier ältere Systeme.

c) **Verbreiterung und Durchdringung** des Einsatzfeldes: Der Einbau von IT in Systeme, die bislang wenig IT-Bezug hatten - smarte Alltags-Objekte, smarte Gebäude, smarte Städte, smarte Regionen, Küchengeräte mit IT-Ergänzungen, smarte Leitschienen, smarte Fenster, smarte Stadien, smarte Tunnels...; der Machine-to-Machine (m2m) oder Industrial Internet-of-Things (IIoT) Sektor treibt diese Art von Verdichtung und Durchdringung an, mit allen Veränderungsschwierigkeiten, die resultieren, wenn sehr unterschiedliche Unternehmen und Institutionen sich gemeinsam neusortieren können oder müssen. So, wie man heute auf jedem Display auf jedes Objekt tippen kann und erwartet, dass dahinter ein digitaler Link liegt, so wird z. B. irgendwann jedes Möbelstück seinen Status regelmäßig „melden" oder man wird sich als Benutzer von Systemen/Objekten eine gewisse „Eigen-Intelligenz" erwarten können. Die Internet of Things (IoT)-Vernetzung erreicht mit über 100 Mrd. Geräten am Ende des Jahrzehnts eine neue Stufe, insbesondere durch langsam wirklich „*smart*" werdende Smart Cities (intelligente Verkehrssysteme, Energieoptimierung) und z. B. predictive Maintenance in Echtzeit via IIoT. Ambient Invisible Intelligence (nahtlos

integrierte KI, die im Hintergrund agiert, z. B. in smarten Häusern oder Gesundheitsmonitoring oder Edge Computing (dezentrale Datenverarbeitung für latenzkritische Anwendungen wie autonomes Fahren) treiben diese Durchdringung voran. Jede Branche hat hier ihren eigenen Bedarf und ihre eigene Geschwindigkeit der *Adoption und Absorption*.

d) **Integration und Verknüpfung** historisch getrennter **Systeme und Systemlandschaften**: Die Verbindung von alten und neuen Systemen zu integrierten Gesamtsystemen (z. B. alle Stromkonsumenten eines Mietkomplexes oder eines lokalen Anbieters bilden eine aktive Nutzergemeinschaft, alternative Transport- und Logistikdienste, neue intermediäre Service-Dienste in vielen Branchen) und deren Verbindung und Kooperation untereinander. Dabei sind z. B. insbesondere in der Gesamtsystematik Themen wie Performance sowie eine hoch-integrative Systemarchitektur von großer Bedeutung. **Wer solche neuen Service-Bündel nicht aufbaut, wird zur austauschbareren Entität, weil früher oder später die integrierten Plattformanbieter den Markt machen werden**. Dabei Günstigstanbieter zu sein, ist für eine Hochpreisregion wie Zentraleuropa ein kritischer Plan. Am hiesigen Standort müssen wir durch Qualität, Leistungsgrad, Kultur und Pionierarbeiten nachhaltig durch Vorsprung wirksam werden. Dies gilt sowohl für Industrieprodukte als auch für Dienstleistungssektoren wie z. B. Den Retailsektor oder das Gesundheitswesen. Zugleich entstehen natürlich auch branchenübergreifende Ökosysteme (z. B. integrierte Ressourcen- und Energienetze, in denen Verbraucher aktive Teilnehmer werden. Logistik, Materialforschung und Cybersicherheit sind Gebiete, die gleichzeitig Treiber und Bedarfsträger solcher Verknüpfungen sein können.

e) **Migration, Sanierung und Inhouse-IT-Strategien**: Das Aufräumen, Migrieren, Zusammenführen und Sanieren von alten, schlecht oder schwach integrierten IT-Systemen, die in den letzten 15 bis 40 Jahren entstanden sind und derzeit immer noch entstehen (z. B. Kernsysteme von Banken, Kernsysteme von großen Verwaltungsinstitutionen, die Kernsysteme der Administration und IKT vieler großer Marken/Branchen). Non-funktionale Digitalisierungs-Features, wie z. B. Data Security, GDPR-Compliance, mobile Verfügbarkeiten sind sehr starke Treiber gegen Beharrungen in diesen „Legacy"-Themen. Große, lange etablierte Industrien erleben dabei einen echten Wettstreit zwischen Legacy-Pflege, Start-Up Disruption und externen, intermediären Service- oder Komponenten-Lieferanten. – Interessant wird sein, ob es gelingt, das bisher völlig untaugliche und oft kritische Code-Generieren als Alt-System-Ablöse mittels der neuen Generation von LLM- und ML-Methoden zum effektiveren Werkzeug zu machen.

f) **Re-Regionalisierung** kritischer IT und **regionales Resource-Sharing**: Im Bereich der kritischen digitalen Infrastruktur kommt es trotz des Anreizes, Services aufgrund Kosteneinsparung auszulagern, zu Trends / Wirkungsmechanismen, die dem Konzentrationstrend aus geschäftspolitischen Überlegungen entgegenwirken. Ausgewählte Services wird man in Hinkunft *„garantiert national, regional, lokal betrieben und geographisch verortet"* gestalten wollen und regulatorisch teilweise auch müssen. Das Thema **„digitales Territorium",** das heißt, „die nachweisliche Garantie zu wissen, wer was mit meinen Services und Daten wann und wo tut oder (im kritischen Fall) tun kann", führt dazu, dass viele Services, die heute von großen globalen Playern in deren Daten- und Rechenzentren ausgeführt werden, wieder den Weg retour finden werden: ins Land, in die Region, in den Betrieb, ins gemeinschaftliche, regionale IT-Zentrum. Oder in die **sichere technische Selbstbestimmung**. Ein Beispiel ist hier etwa die e-ID von Bürgerinnen und Bürgern oder der Betrieb kritischer IIoT-Infrastruktur. Der „Rückbau" zu und durch lokale Hersteller wird ein zusätzliches Arbeits- und Geschäftsfeld. Natürlich wird man weiter günstige globale Services nutzen, aber es wird in Hinkunft auch klarere Grenzziehungen mit einer gesetzlich festgelegten Topologie der Selbstbestimmung im Digitalen geben. Nationale und regionale Quantencomputing-Initiativen sowie regulatorische Vorgaben für digitale Souveränität (z. B. eIDAS 2.0 in der EU) stärken lokale Infrastrukturen. Reusable ID-Netzwerke (mehrfach nutzbare digitale Identitäten) und regionale Trust-Infrastrukturen unterstützen das Wachstum der geografischen Verortung kritischer Services.

Alleine schon aus einem konservativen, ganz natürlich gegebenen Sanierungsbedarf wie etwa Punkt e) ist ableitbar, dass die Branche IT an sich über die kommenden Dekaden weiter wachsen wird. Auch der Punkt f) sollte einen Boom erzeugen. Hier hemmt die Zaghaftigkeit Europas, sowohl bei privaten als auch bei öffentlichen Unternehmen, trotzdem ist der Trend unausweichlich. Sofern die Qualität der Leistungsfähigkeit eines IT-Hauses dem oberen Drittel des Marktes angehört, mündet dies in hoher Stabilität: große Mengen der betrieblichen IT, der IT in der öffentlichen Verwaltung, egal ob gesamtstaatlich oder föderal etabliert, alle Bereiche sind weltweit „geplagt" von veralteten, sich widersprechenden, proprietären, über viele Jahre in sich verwachsenen IT-Systemen, die auf teurer, alter IT-Infrastruktur aufbauen und durch sichere, robuste, saubere und unabhängige Systeme ersetzt werden (müssen). – Europäische Unternehmen haben global betrachtet in diesem speziellen IT-Segment einen guten Namen und dafür auch Lösungen und ein aktives Kompetenzportfolio bereitzustellen.

RISE sieht sich so z. B. für den Punkt f) in Deutschland und Europa für mögliche Führungsrollen und Wertschöpfungsoptionen gut vorbereitet und hat damit begonnen, in Nischenbereichen IPRs und Kunden aufzubauen. Der ausgezeichnete und nachgewiesene Technologie-Hintergrund der RISE mitsamt umfassenden Erfahrungen mit Zulassungsverfahren für kritische Sektoren unterstützt dies.

RISE im Kontext der langfristigen IT-Treiber a) – f): RISE ist mit Stand 2025 ein Unternehmen, das z. B. zum „konservativen" (und damit gesicherten) Bestandsgeschäft aus Punkt e) über ausgezeichnete Technologien, Referenzen, erfahrenes Personal und große Kunden verfügt. Im Segment des konventionellen IT-Engineering (Software-Entwicklung, Mobile IT, IT-Security, IT-Betrieb, Beratung, Planung, Führung) ist das Unternehmen in DACH ausgewiesen und gut bekannt. Es wurden große, auffällige, kritische Projekte in Deutschland gewonnen. Es gibt mehrere Leuchtturmprojekte mit der langfristigen Außenwirkung, dass der IPR-Bestand im Haus stets weiter wächst.

Das Potenzial Deutschlands als digitaler Antrieb: Vertrauen trifft globale Top-Technologie und Top-German-Engineering

Die Bekanntheit der RISE in Deutschland ist unter anderem auch durch vier prominente Ausschreibungsgewinne in der Sicherheitstechnik der vergangenen 10 Jahre gewachsen: 1) im Frühjahr 2017 (Konnektor in der Deutschen Gesundheitstelematik) 2) März 2019 (sicherer digitaler Tresor ePA 1.0), 3) November 2020 (IDP des E-Rezepts von ganz Deutschland), 4) April 2023 (ePA4all, die ePA für alle mit neuer Sicherheitstechnik und als Vorbereitung zur Massennutzung als Steuerungs-Instrument der Ressourcen und der Selbstbestimmung durch den Patienten). Solche Themen haben eine Nachlauf- und Sickerwirkung, im Schnitt 4 – 7 Jahre, bis am Markt solche Erfolge nachhaltig realisierbar sind.

Die heute lange zurückliegende Bewerbung um den Bau des *Konnektors* war 2017 mit relevantem unternehmerischem Risiko verbunden und rechtfertigte sich u. a. auch durch das Ziel der Etablierung am großen deutschen (Hoch-)Sicherheitsmarkt für speziell zertifizierte Produkte. Im Bieterwettstreit gegen deutsche Groß- und Mittelstandsindustrie über fachliche Stärke zu gewinnen, wirkt sich nachhaltig aus auf den potentiellen Markterfolg der kommenden Dekade 2025 - 2035, weit über das konkrete Projekte hinaus. Immerhin sind dabei inzwischen 4 Folgetechnologien entstanden und das Evolutions-Produkt TI-Gateway (TIGW) läuft ausgezeichnet an.

Heute schon kommt das an deutschen Dimensionen gemessene, „nur mittelgroße" IT-Haus RISE, in die Rolle, als ernster Konkurrent der ganz großen Häuser wie Atos, IBM, arvato oder T-Systems anzutreten. Jedenfalls in definierten Teilbereichen. Gleichzeitig bleibt RISE auch Zulieferer von IT-Komponenten-Technologie für diese Häuser. Gerade bei europäischen Häusern dauert die Erkenntnis, dass es Top-Informations-Technologien aus Europa gibt, überraschend lange. Ähnliches hatte die RISE schon erlebt, als es darum ging, dem kleinen österreichischen Markt zu entwachsen. RISE Standard-Technologie wird wohl zuerst auf den Weltmarkt kommen und über diesen Umweg auch nach Europa.

2018 und 2019 wurde vom Konnektor eine Stückzahl im Feld ausgerollt, die einem Marktanteil solide unterhalb der 10% Grenze entspricht. Die Evolution dieser Technologie brachte unterschiedliche Formen hervor, die Teilnahme an dieser Evolution hat Grundkraft für weitere strategische Geschäftseinheiten. Der in der Architektur TI 2.0 etablierte „Software-Konnektor" (zwei neue Produkttypen sind High-Speed-Konnektor (HSK) und TIGW) wird den Marktanteil für das Ingenieurhaus RISE deutlich erhöhen. 20% sind realistisch, 30% wären ein riesiger Erfolg und

40% wären unglaublich. Gleichzeitig sind diese 40% nicht völlig unrealistisch. – Nachhaltiges Engineering zahlt sich nur langfristig aus: 7 Jahre hat es bisher gedauert, den Markt an die RISE-Technologie besser zu gewöhnen.

Die in einem weltweiten Bieterwettstreit ermittelte Beauftragung von 25 Mio. hochsicheren Patientenakten (ePA) für Deutschlands größten Kassenbetreiber war betreffend Marktanteil und Langfristigkeit 2019 eine besondere Auszeichnung für das RISE Know-how mit globaler Weltklasse. Diese Technologie reicht dabei vom Rechenzentrum bis ins Mobiltelefon der Versicherten und umfasst das Potenzial von 1/3 des Endkonsumentenmarktes. Das einschlägige Technologie-Portfolio ist dabei stetig im Ausbau und die Anzahl der Kunden für diese ePA-Technologie wächst organisch und schrittweise.

Über solche Referenzen und Erfolge gegen sehr große IT-Häuser ist das Unternehmen in Forschung & Entwicklung der im vorigen Abschnitt angeführten Punkte a) – d) als Hochtechnologie-Hersteller deutlich bekannter als vor 8 Jahren. Der gesamte Bereich der Tätigkeiten in Deutschland wird davon profitieren, die Standorte in Europa auszuweiten helfen. Bis drei große Marken wie Allianz, AXA und Signal Iduna aus dem Privatkundenbereich nachrückten, vergingen 5 Jahre. Inzwischen ist u. a. 11 kleinere Marken hinzugekommen. Der Marktanteil wächst langsam in Richtung 2 / 5 über den ganzen Markt und > 50% im Privatkundenbereich. – Das **strategisch relevante Momentum** hierbei ist **die Langfristigkeit solcher Hochtechnologien** bei den starken Marken sowie die Wiederverwendbarkeit in weiteren Sektoren (Gov, Finance, ID, Industrie, Mobilität). Die TI in Deutschland muss sich den globalen Technologie-Trends laufend anpassen, um die Versicherten und Patienten nachhaltig zu schützen und digital modern zu versorgen, das macht sie *zum Technologie-Nicht-Alterungs-Treiber*.

Gegen Ende der letzten deutschen Legislaturperiode erlahmte der örtliche Vortrieb naturgemäß. Die Technologie war „up&running", noch schwach ins Feld getragen. Die Nutzung ist inzwischen konstant auf täglich bis zu 3 Mio. Rezepte über die RISE ID Services abgewickelt werden. Mit Hilfe dieses Services werden Rezepte durchgängig elektronisch und bundesweit einheitlich umgesetzt, es betrifft somit „fast jeden" deutschen Bürger.

Der Identitätsanbieter der gematik, auch IDP-Dienst genannt (für engl. Identity-Provider) authentifiziert die Identität der Nutzer (Krankenhäuser, Arztpraxen, Apotheken und Versicherte) des E-Rezeptes und sichert somit den Zugriff auf die Systeme des E-Rezepts ab. Der Dienst sorgt als zentraler Baustein einer modernen Telematikinfrastruktur dafür, dass nur Nutzer mit korrekten Identitäten elektronische Rezepte verarbeiten können. Der IDP Dienst kann für den Zugang zu weiteren digitalen Diensten im Gesundheitswesen herangezogen werden und stellt den ersten Schritt dar für den Aufbau eines föderierten Identitätsmanagements. Natürlich ist so ein Service prinzipiell tauglich für alle Formen von individuellen Transaktionen (Bezahlung, Identifikation, Ausweis, Zugang). Eine Reihe von Kunden konnte gewonnen werden, sich von RISE die eigene Föderierung bauen zu lassen.

Ein führender Rang im europäischen Kreis der IT-Technologiehersteller und -treiber rückt so in fairen Schritten näher. In den Jahren 2018 bis 2025 sind Bekanntheit und Anerkennung in den Regionen Deutschland, Schweiz, Frankreich und Osteuropa sehr gut gewachsen. Das Thema der digitalen Souveränität wird diese weiter antreiben.

BI aus BRICS + AA: Brasilien, Indien, arabische & afrikanische Märkte

Der Export der Produktlandschaft in die Länder des GUS, des arabischen Golfes sowie in die großen Märkte der G20 schreitet nach wie vor langsamer voran, als vor 10 Jahren angedacht und geplant war. Ein Grund dafür ist, dass RISE solche Vorhaben nur über angemessene Großprojekte macht und an dieser Linie festhält. Die GF hat sich hier für diese sehr konservative Vorgehensweise entschieden, um der inneren Kultur des Hauses zu entsprechen: nur eine kritische Größe der Projekte erlaubt es uns, unseren Standard an Qualität auch umzusetzen, wenn wir in einen neuen Markt eintreten.

In den BRICS Nationen Brasilien und Indien hat RISE die Gründung von Niederlassungen in Planung bzw. abgeschlossen und den Start der Auftrag-Akquise begonnen. In Brasilien wird es der zweite Anlauf nach 2014, nachdem RISE damals auf das falsche Führungspersonal vor Ort gesetzt hat. In Indien geht eine langfristige Strategie in konkrete Umsetzung. Dort sind die Strukturen sehr nachhaltig. Relevante Themen und Projekte sind schon solide und im Konzernbericht 2026 dokumentationsreif. Beide Länder gehen derzeit in eine Richtung hoher globaler Selbstbestimmung verbunden mit der Entwicklung eines digitalen industriellen Mittelstandes. In den arabischen Ländern wurde die Akquise-Tätigkeit durch angemessene Investitionen und Revitalisierung reetabliert. Dies

umfasst derzeit 7 Länder mit relevanten Leads. Die Region bleibt strategisch für die RISE derzeit ein „Überraschungsmarkt": RISE könnte dort 2027 50 Mio. € Umsatz machen, aber genauso gut auch nur 100.000 €.

Der RISE Meilenstein einer großen gesamtstaatlichen e-Government Referenz als Informationstechnologie-Hersteller und IT-Anlagenbauer durch den Auftrag zu Entwicklung und Betrieb des Identity Provider des elektronischen Rezeptes (IDP) in Deutschland war viel mehr als nur ein weiteres strukturtragendes Bindeglied der Digitalisierung des deutschen Gesundheitswesens. Es ist eine gesamtstaatliche Referenz für weitere Märkte und völlig andere Anwendungsbereiche. Ein Großprojekt vor Ort z. B. im Maghreb würde in manchen dieser digitalen Greenfield-Länder großen Impakt auch im strategischen Vertrieb bewirken. – Moderne IDs verändern den digitalen Sektor Gov-Tech fundamental.

Das von RISE betriebene IDP-RZ (mit 99,99% Verfügbarkeit, Skalierbarkeit weit über viele Milliarden TRX pro Jahr hinaus) stellt eine Referenz dar, die im internationalen e-Government-Geschäft tragend ist. RISE hat als Technologiehersteller nachgewiesen, ein so komplexes Projekt im strikten Zeitplan und im Budgetrahmen in Betrieb genommen zu haben. Hier wurde wieder einmal konkret nachgewiesen, **RISE kann IT-Großanlagenbau in Rekordzeit im vereinbarten Budgetrahmen**.

Die Wurzeln: F&E als ein wichtiger RISE USP, um den globalen Markt zu durchdringen (aus Österreich, Deutschland und Europa)

Die historische Basis der F&E des Unternehmens: Die Wurzeln der RISE reichen fachlich 40 Jahre zurück zu einer Gruppe von Forschern und Informatikern der Technischen Universität Wien, die sich schrittweise aus dem explorativen Universitätsraum herausgelöst haben, hinein in den Dienstleistungs- und Produktherstellungsraum der Industrie.

Dabei haben diese Persönlichkeiten immer konkrete, globale Kontakte zur internationalen Weltklasse in der IT gepflegt und tun dies auch heute noch. Die Basis der Erfahrungen zu Gründungszeiten waren die Backends der großen Banken, die großen NGOs des Landes, große Krankenhäuser, spezielle, komplexe Government-Projekte, verschiedene ID-Systeme sowie einige sehr schwierige Aufgabenstellungen im Bereich industrieller Entwicklung und IT-Betriebserfordernisse, die von anderen Dienstleistern in Österreich nicht durchgeführt werden konnten. Das Haus wuchs **aus komplexen, Sanierungsthemen und der technisch-pragmatischen Furchtlosigkeit**, diese auch zu stemmen. Erfolg spricht für sich selbst. Der aus damaliger Sicht als Großauftrag firmierende *„Ruf"* von Bundeskanzler Schüssel, die 2000 – 2002 als Projekt kollabierte eCard zu sanieren und 2003 – 2005 umzusetzen, war u. a. auch eine Folge einer fulminanten Leistung für den vorigen Bundeskanzlers Vranitzky bei der Sanierung der Bestands-Systeme seiner Partei. Beiden Themen gingen viele heroische Sanierung in Österreich voraus: Gov- und Non-Gov, Gesundheit, Bank, Landwirtschaft, Industrie...

Vier Mitglieder der Geschäftsleitung sind diplomierte Informatik-Ingenieure und verfügen über ein Doktorat der technischen Wissenschaften, viele führende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verfügen über eine analoge Qualifikation. Jedes der Doktorate der amtierenden GF liegt jeweils auch in einem Kern der Unternehmenstätigkeit der RISE: *Software Engineering, Interactive Systems Engineering, IT-Security Engineering, Large IT-Systems Testing*. Wichtige führende Mitarbeiter des Unternehmens sind sowohl ausgezeichnete Absolventen von Ingenieurstudien oft mit Doktorat als auch erfahrene Projektumsetzer in der Digitalisierung. Wen wundert es, dass das 5. Mitglied der Geschäftsleitung, ein „studierter Unternehmensführer", die intrinische Libido für Weltspitze und Technik mit den innovativen Antreibern in der GF mehr als teilt.

Der Gründer des Unternehmens war (und ist) selbst als IT-Infrastrukturarchitekt und Erbauer von sehr großen IT-Systemen tätig, u. a. als leitender Architekt des damals größten IT-Projektes in Europa um 2005. In der Jugend Preisträger bei internationalen Mathematik-Olympiaden wurde das damals erlernte *„Gen der Weltspitze im durch tiefes Nachdenken komplexe Lösungen finden"* tradiert. Er hat 1993 auf dem Gebiet Softwaretechnik an der TU Wien habilitiert und ist gemeinsam mit Kernmitarbeitern der RISE Autor eines anerkannten Standard-Fachbuches über industrielle Softwaretechnik. Er und viele Mitarbeiter lehren heute noch an mehreren Universitäten weltweit (Wien, Graz, Zürich, Deutschland, Indien, Maghreb) zuletzt zunehmend weiter verteilt in Deutschland / Frankreich / Kroatien. RISE pflegt **den organischen Aufbau guter Köpfe in seiner industriell-technologisch ausgerichteten, strikt empirischen Denk-Schule der Informationstechnik.**

F&E in der IT ist eines der mentalen Fundamente der RISE: Auf der Basis dieser Erfahrungen wird der Aufbau des Unternehmens laufend nachhaltig und innovations-orientiert gestaltet. Die Erhaltung dieser Kultur des ausgezeichneten Engineerings gehört zu den Genen des Unternehmens. RISE ist fachliche Heimat von globalen Top-Architekten. **Die Nähe zur echten Erforschung der Bausteine und Phänomene unserer Disziplin, egal ob diese Tätigkeit besser an der Universität oder effektiver im Industrielabor stattfindet, wird immer ein Fundament des Hauses RISE bleiben.**

Geschäftsverlauf und Marktausblick (im engeren Sinne)

Das Unternehmen hat in den ersten 2 ½ Dekaden seiner Genese tragende IT-Projekte in Europa gewonnen und umgesetzt. U.a. das Kern-Passagier-System des größten Transportdienstleisters eines Landes, das Kernsystem eines großen Flughafens, die Implementierung der Österreichischen Vorratsdatenspeicherung, ein landesweites Payment-System, eine Host-Migration der gesamtstaatlichen Steuer-Systeme, ein Kernsystem der Pensionsverwaltung, gesamtstaatliche Aktenverwaltungen und eine Vielzahl an Themen, die allesamt mittel- und langfristig Wachstumspotential haben. – Weiters konnte eine Reihe von stillen Reserven an Zukunftsthemen vorbereitet werden, technisch und fachlich.

Export von RISE-Technologie: Neben dieser IT-Historie und laufenden Innovationsthemen hat sich daraus eine zusätzliche Referenzbasis für den Export von globalen Lösungen etabliert. Damit wurde der vor mehreren Jahren begonnene und schrittweise verstärkte Übergang des Unternehmens vom Lösungs- und „IT-Sanierungs-/Rettungs"-Geschäft zum nachhaltigen und langfristigen Produkt- und Lizenzgeschäft vertieft. – RISE-Produktfamilien sind nachweislich so zukunftsfähig und innovativ, dass sie über viele Jahre Mehrwert und Optimierung für öffentliche und industrielle Kunden schaffen, die sich für RISE entscheiden. Das Unternehmen hat die Geduld entwickelt, dafür die jeweils geeignete Form von Vertrieb und Produktplatzierung zu identifizieren. Ein gut sichtbares Beispiel dieser Strategie ist die Akte in Deutschland, ein großes Infrastruktur-Projekt, dessen Erfolg in jenen RISE-Technologien wurzelt, die ursprünglich aus der Digitalisierung des gesicherten Finanzwesens entstanden ist. – Dieser Ansatz, RISE-Standardtechnologie zu platzieren, ist ausbaufähig, nicht alles gelingt gleichzeitig.

Produkte, wie die RISE ERP-Plattform *Freefinance*, die Mobilitäts-Plattform *mybuxi* oder die Strategie-Software Foresight Cockpit (*FSC*) wurden z. B. aus eigener Kraft am Markt platziert. *FSC* und *Freefinance* florieren, *mybuxi* braucht einen neuen Ansatz. Fremdkapital zur Wachstumsförderung wird erst dann wirklich relevant, wenn erstmals eine Tochter der RISE einen IPO vorbereitet. Für RISE selbst ist dies – wie immer wieder dargelegt – **nicht vorgesehen**. **Als unverrückbares Grundprinzip.** IT-Kapital kennt kaum echte Langfristigkeit, es geht hier um Zeiträume von 20 Jahren und mehr. 100% Eigentum ist dafür fast unausweichlich. Klassisches Venture Capital hat diese Geduld nicht und würde nur an das Verwerten von digitalen *Filet-Stücken* denken.

Ausbau des Personalstandes, die Box auch einmal schütteln, statt ständig voller machen: Das damit personelle und strukturelle Wachstum der RISE Gruppe konnte intern gut verarbeitet werden und führte zu einer organischen Erweiterung des Unternehmens. In den letzten 5 Wirtschaftsjahren wurde der Personalstand jährlich jeweils um fast 10% erhöht. Dies „fraß" zwar Bilanzgewinne des Unternehmens, gleichzeitig stellt es eine wichtige Investition in die Zukunft dar, „neckte" die inneren Strukturen positiv und erhöhte die selbstständige Schlagkraft für die kommenden Jahre und Aufgaben. Die Kompaktheit des Hauses trotz Erweiterungen erhalten oder sogar erhöhen, dies war wahrscheinlich jenseits aller fachlichen Innovationen der größte Fortschritt und Erfolg des Unternehmens in den letzten 6 Jahren. Bzw. gehört dies zu den wichtigen Zielen unter laufender Nachschärfung mit viel persönlicher Aufmerksamkeit seitens der Geschäftsführung. Im Jahr 2025 wird wie im Jahr 2026 auch einmal – etwas gegen den Trend der letzten Dekade – offen geprüft, welche internen Kräfte können starke externe ersetzen (Know-how verdichten), welche internen Kräfte können neue Positionen einnehmen (Rollen verbreitern, Breite intern spüren lassen. Dies führt auch zu sehr befruchtendem Know-how Cross-Over).

Die Profilveränderung der RISE weg von Struktur und Set-Up zu Beginn als in österreichischer Sublieferanten für regionale Töchter großer internationalen IT-Häuser **hin zur Direktübernahme von großen IT-Projekten und Anlagenbauten als GU, die Projekte als Sub meidet** liegt jetzt 10 Jahre hinter uns.

Diese Positionierung erzeugte am heimischen Markt früher reputativen Stress fürs Unternehmen: heute ist die Stellung klar. Kunden, die in Österreich die RISE als AN wollen, tun dies kund. In der Regel „stört" die RISE den lokalen IT-Markt nur dann, wenn es strategisch klug ist, die Kunden es explizit wollen.

Dem folgt auch ein regionales RISE Kommunikations-Prinzip, sich mittels wirtschaftlicher, fachlicher, technischer Fakten zu positionieren und (manchmal unsachliche, opportunistisch getriebene) Fehldarstellungen in Zeitungsartikeln „in Geduld hinzunehmen" statt diese zu korrigieren. – Letztlich zählt der Fortschritt im Export und regionale Bissigkeiten gegen ein technisch führendes Haus in Europa fallen über längere Zeit gesehen auf die Schreiber und den werten Mitbewerb zurück.

Auch im Geschäftsjahr 2025 wurden relevante Investitionsbeträge in den Aufbau von international gut exportfähiger Software und IP aufgewendet. RISE steckt jährlich hohe 8-stellige Beträge in den digitalen Produktbau. Eine langfristige Strategie für internationale Partnerschaften und Niederlassungen im Ausland wurde etabliert. Erprobt und schon gelebt wird Indien, UAE, Brasilien.

Die RISE Aufbauphase 3.0 – *1) stets am Puls der neuen komplexen Kernsysteme und neuen Technologien, 2) erwachsene Tochterunternehmen aufbauen, 3) erhalten der F&E-Kultur* – hat begonnen. Sie führt die RISE in neue Länder und neue Tochtergesellschaften. Die konstante finanzielle Weiterentwicklung ist eine wichtige Voraussetzung für das Funktionieren dieser Strategie. Dies hat sich wie in den Vorjahren im Jahresabschluss 2025 bestätigt. Die Umsatz- aber auch die Ergebnisentwicklung spricht im Zusammenhang mit Personalaufbau und Aufbau neuer Tochtergesellschaften für sich selbst.

Es sei festgehalten, dass 2021 einen außerordentlichen Umsatzsprung beinhaltete, der sich aus einem sehr großen Anlagenbau herleitete. Dieser war aber auch als große Investition in die Zukunft zu sehen. Das daraus entstandene Rechenzentrum in Deutschland (3 Standorte) ist ein starker Business-Treiber, der 2022 noch nicht den Umsatz 2021 kompensieren konnte, aber im Jahr 2023 bereits komplett gut einge- und überholt wurde. Jedenfalls hat dieses RZ der Unternehmensentwicklung in dem spezifischen Technik-Bereich (hochsicherer, hochverfügbarer Betrieb) 4 - 5 Jahre „Zeit geschenkt". In den Plänen wäre dieses strategisch wichtige RZ frühestens im Jahre 2025 auf organischem Wege entstanden oder eventuell sogar später. Mittlerweile wächst das Geschäft des sicheren Betriebes in organischen Schritten. Dies wird sich 2026 und 2027 weiter positiv fortsetzen.

RISE hatte 2025 keine ganz so große Menge mehr an Integrationsaufgaben auf Basis eigener IPRs und Technologien zu übernehmen. Externer Dienstleister wurden reduziert. Die Erfahrung, wie ein „Berg an Integrationsprojekten" kurzfristig zu handhaben ist, bleibt dem Haus inkl. des Zuwachs an neuen Freunden, die unterstützen können, wenn es wichtig sein würde. – Von der so gewonnenen Fähigkeit, erfahrene Kräfte „on demand" hereinzuholen profitieren natürlich auch unsere Tochter- und Partnerunternehmen, wenn es zu höherer Auftragsdichte käme.

2026 ist diese aktuelle Strategie qualitativer und organischer Entwicklungen ruhig und konsequent fortzuführen: diese dient u. a. dem langfristigen Ziel, IPRs über (Vertriebs-)Tochterfirmen breiter und langfristig in den Markt zu tragen. Das Vertriebs-, Produkt- und Customizing-Geschäft obliegt den Beteiligungen und Töchtern selbst: den Grundsatzwurf der digitalen Fachstrukturen liefert RISE im besten Sinne von „**engineered by RISE**", „**pioneered by RISE**", „**digital, global, phenomenal... ...RISE**".

RISE ist mit verbundenen Unternehmen, Tochtergesellschaften oder als Mehrheitseigentümerin aber auch als Beteiligte im Rahmen von Entwicklung, Service, Beratung & Vertrieb in den genannten Geschäftsfeldern zum 31.12.2025 in den Ländern Österreich, Deutschland, Schweiz, Liechtenstein, Italien, Kroatien, Polen, Slowakei, UAE und Indien tätig. Weitere Länder sind in der strategischen Analyse, wie oben ausgeführt: mit Frankreich, Brasilien, Marokko und Algerien ist 2026 und 2027 zu rechnen.

Eine vollständige Liste inkl. der jeweiligen aktuellen Beteiligungsverhältnisse zum 31.12. ist dem Anhang zu entnehmen.

Die finanziellen Details der Gesellschaften sind in den Einzelabschlüssen der jeweiligen Gesellschaft zu entnehmen.

1.1 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Eine Bemerkung zum Thema Bilanzierungsmöglichkeiten für IT-Hochtechnologie-Unternehmen: Der vorliegende Lagebericht fällt wie auch die vorherigen ausführlich und strategisch aus, weil **die hohe Zukunftskraft sowie die zukünftigen und bestehenden Erfolgspotentiale des Unternehmens** nach UGB und den darin enthaltenen Bilanzierungsvorschriften nicht einfach in Zahlen darstellbar sind. Umsatz und Gewinn sagen nicht alles über das Momentum eines Hauses mit viel Technologie-Kraft aus.

(Wünschenswerte) Finanz-Instrumente für Technologie-Unternehmen und Banken, die besonderes Interesse an dieser Sparte bekunden

Höhere bilanzielle Beweglichkeit und die Möglichkeiten Software und IP als Anlagevermögen zu bilanzieren, steht im Sinne eines zukunftsfördernden Standortes Österreich als strukturelles Incentive der Wirtschaftspolitik noch immer aus. Dazu hat sich seit vielen neuen Regierungen wenig getan. Weder gibt es steuerliche Anreizmodelle dafür, noch kann man Eigenkapital durch starke Softwarebestände kräftigen. In den letzten Jahren ist sogar das Modell der steuerlichen Begünstigung mehr oder weniger unbenutzbar geworden. Das ist schade, aber hinzunehmen.

RISE geht seit 2022 auch dazu über, u. a. den Immobilienbestand mit Bedacht auf Standort und Wachstums-Strategie zu erhöhen. – Sollte sich die Wirtschaftsgesetzgebung schließlich dann doch der Zukunfts-Industrie IT gezielter widmen, wären wir mit großer Freude einer der ersten Anwender dieser Gesetze und könnten damit den Standort deutlich rascher ausbauen. - Der IT-Standort Österreich würde rasch viel mehr Auftrieb erhalten, wenn man sich diesem Thema jenseits der Schlagzeilen wirklich nachhaltig annimmt und man so IPR-starke Unternehmen im Sinne der Regionen zeitgemäß unterstützt.

Das in Österreich vorgeschriebene Verfahren nach UGB verbietet die Aktivierung von selbst erstellter Software im Anlagevermögen. Gleichzeitig sind Beispiele bei Start-Ups bekannt, wo dies so gemacht wird und die Steuerberater / Wirtschaftsprüfer „mitspielen". Das hilft allerdings nicht, wenn bei Banken solides Geld aufgenommen werden soll, z. B. für Zukäufe, ohne das Eigenkapital zu schwächen.

Diese „Einschränkung" gilt auch dann, wenn die IPRs von noch so hoher Qualität sind und den wahren Wert gerade eines rasch wachsenden F&E-Unternehmens im IT-Bereich dominant bestimmt. Neben Personal, Referenzen und laufenden Verträgen sind IPR & Software die wahre Substanz eines IT-Innovationshauses. Heute unterscheidet der Standort schlicht nicht zwischen einem Wiederverkäufer von Technologie aus einer fremden Volkswirtschaft und „eigener", in Österreich hergestellter Wertschöpfung. Dieser Wettbewerbsnachteil wurde in Österreich vom Gesetzgeber nie korrigiert. RISE sieht sich als zutiefst österreichisches Unternehmen und würde ein Abwandern ins (EU-)Ausland nur als allerletzten Schritt ins Auge fassen, falls die Wirtschaftspolitik das Thema nicht IT-IPR-geeigneter pflegt.

Solches Vorgehen wäre wirksamer als alle Milliarden an Fördertöpfen für F&E und Wissenschaft.

Dem zukunftsweisenden Unternehmen RISE und dem Standort Österreich kostet hier Zögerlichkeit Zeit, Geld und Markt. Dem Land kostet es zukunftsweisende Arbeitsplätze: Wachstum beschränkt sich so auf Innovationen, die rein aus Gewinnen finanziert werden können. Selbstbestimmtes, „schlaues" Fremdkapital steht in Österreich wenig zur Verfügung, weil die „digitale Immobilie" für das Rechnungs-, Revisions- und Bankwesen heute noch nicht existiert. Das regionale Private Equity ist „recht speziell strukturiert" und kein Ersatz für die Aufnahme von Fremdkapital bei etablierten Banken.

Was weist und zeichnet das Haus RISE an strategischen Indikatoren für die kommenden 10 Jahre aus (digitale Hochtechnologie)

Konkrete Strategie des Aus- und Aufbaus: Der Ausbau des Unternehmens ist konstant ausgerichtet auf folgende fünf Prioritäten:

(1) Ergänzung des ausgezeichneten IT-Lösungsgeschäft um **vermehrten (Eigen-)Produktbau und -verkauf** (unter Nutzung der ankommenden stärkeren Notwendigkeit der digitalen Souveränität Europas)

(2) **Aufbau von SaaS (Software as a Service) Strukturen als Ergänzung** dieser Produkt-Strategie. Secure Communication, Book-Keeping, Payment, Mobility, Loyalty oder Secure Archiving sind in Umsetzung befindliche Beispiele für den (globalen) Markt. In Kernbereichen läuft das sehr gut (TI-Gateway) in anderen Bereichen haben wir noch sehr viel Potenzial nach oben.

(3) Schärfung und Formung des anerkannt guten Personalstandes und die Festigung der **Strukturen für internationales Deployment & Development** auf mehreren Standorten

(4) Etablierung von noch mehr **Intellectual Property Rights durch Produkte, Software, Patente, Muster & Marken sowie durch unterstützende, klare Vertragsstrukturen.** RISE investiert derzeit nach vie vor mehr als 1/3 des Budgets in den Bau neuer oder ergänzender Systeme.

(5) Ventilierung und **Etablierung von für RISE geeigneten Vertriebs-, Partner- und Delivery-Strukturen** für den nachhaltigen Export der IPRs.

RISE verfügt 2025 über fünf herausragende Eigenschaften als Basis zur Erreichung dieser Ziele. Diese Eigenschaften haben sich in den letzten Jahren vertieft manifestiert und verwurzelt, sodass man durchaus von **der intrinsischen IT-DNA der RISE** sprechen kann:

a) **Die Fähigkeit zum Bau von (sehr) großen IT-Systemen**: die Art/Gestalt der von RISE gebauten IT-Systeme ist **„end-to-end Engineering"** sowie **„in the large"**. Ersteres garantiert Systeme mit hoher Funktionalität in so unterschiedlichen Feldern wie IT-Performance, Nutzerakzeptanz, IT-Security, guter Software-Wartbarkeit und effizienter Errichtung (schnell, schlank, solide und kostengünstig), zweiteres stellt sicher, dass diese Fähigkeit vorliegt, egal ob regional, national, sektoral oder global gebaut wird:

- **Landesweite Systeme für Millionen von Usern** und Bürgern (z. B. den gelben Zettel oder das Payment einer Post, das Mobile Banking und Online-System einer Großbank oder einfach „nur" ein gesamtstaatliches E-Rezept)
- **IT-Infrastruktursysteme für große Unternehmen oder Staaten** (z. B. sicheres nationales Rechenzentrum, staatliche e-ID-System, staatliche Archive, Datenschutzsysteme)
- **Globale Unternehmen** oder weltweit etablierte Organisationen (z. B. Versicherungen, die global agieren, Systemanbieter, die Facilities/Events mit Geräten/Automaten Logistik organisieren, oder z. B. massiv multi user SW, die in einem Themensegment global agiert)
- Organisation, Operation und Betrieb von Bünden aus Staaten- oder Unternehmen (z. B. neutrale und sichere Austauschzentralen für besonders schützenswerte Daten und Kommunikation, übergreifende Melderegister mit nationalen Instanzen).

b) **Die Fähigkeit zum „Always Deliver",** eine der wichtigsten Kernkompetenzen des Unternehmens. Gute Informationstechnik ist im Gegensatz zur verbreiteten Meinung außerhalb der IT-Industrie **nicht nur eine Frage von Technik und Technologie**, sondern eine der kompakten Führung von Qualifizierten in hochperformanten Teams auf internationalem Niveau. 50% der sehr großen IT-Projekte scheitern weltweit an mangelnder Gesamtkraft und Kompetenzdichte des Projektteams in Relation zur Aufgabenstellung. Auf welcher der Ebenen Technik, Projektmanagement, Organisation, Institutionen, Öffentlichkeit, Recht, usw. das kritische Problem dabei jeweils liegt, wäre für den erfahrenen und wissenden Architekten und Planer recht rasch absehbar und darauf könnte durchaus rational und rechtzeitig reagiert werden. Dies ist aber selten der Fall, die wesentlichsten Informationen sind nicht bekannt oder erreichen die Entscheider nicht. Dann werden solche Projekte von den ausführenden IT-Unternehmen oft „unsensibel weitergeführt" bis zum späten Kollaps oder schleichenden Niedergang. „Große" bauen manchmal Ihr Business-Modell sogar auf diese erwartbare Erosion auf, indem die Verantwortung am Ende stets beim Kunden landet. – **RISE steht für „No-Fail", „Always Deliver", „frühe Bohrung ans Ziel",** d. h. wir setzen ein Projekt mit definiertem Budget und Zeitrahmen wirklich um, können Projekte in Schieflage sanieren und Kosten- oder Leistungs-Brände löschen.

c) **Intellectual Property, RISE Software, Top-Ingenieure und Architekten**. RISE besitzt einen modernen Bestand an IP, Patenten, Software, eigene Hardware und Architekturen, und hat zu den jeweiligen Technologien Referenzen sowie über viele Jahre trainierte Teams an Spezialisten, die diese Systeme auch vor Ort etablieren können. Der Kern dieses Teams umfasst mehrere hundert Top-Ingenieure, Planer, Architekten und Umsetzer. RISE ist / war so z. B.

- Cheftechnologe der Deutschen Gesundheitstelematik (2 Milliarden € Projekt)
- Erbauer von Ticketingsystemen für landesweite Transportunternehmen (Bahn, Bus, Taxi)

- Ersteller eines „all out of one hand" Mobile/Karten-basierten Payment-Systems, das große Kreditkarten-Schemen in Performance, Usability, Sicherheit und Kosten in Aggregation übertrifft und vor allem auch Back-End hochsicher und „in the very large and fast" kann
- der erste Hersteller einer wirklich modernen, mobilen landesweiten Patientenakte
- Hersteller einer End-to-End-Technologie für (wirklich anonymes) digitales Geld
- Hersteller von „NSA-sicherer" Mail-, Dokument-, SMS, Voice-Technologie
- ...und mehr.

d) **2/3 Projektdauer, 2/3 Kosten**. RISE hat einen Branchen-„Track Record" ganz spezieller Art: in IT-Projekten wird nicht nur erfolgreich geliefert, schwierige Projekte werden zügiger (2/3 der üblichen „normalen" Umsetzungszeit) und zu besseren Konditionen geliefert, wie es „große Namen der Branche" in der Regel tun. Viele erzeugen manchmal sogar doppelt hohe Kosten in der Gesamtrechnung. Ein „Civil Registry" für ein arabisches Land mit mehr als 20 Millionen Bürger und 500 dezentralen Ämtern kann RISE in 30 Monaten um 40 Millionen € „turnkey" übergeben, während „Große" dabei Gefahr laufen, ein solches Projekt um den doppelten Betrag nach 50 Monaten nicht einmal abzuschließen. **Kompakt / effektiv Bauen ist rares Kunsthandwerk in dieser Projektgröße bei IT-Projekten**.

e) **Umfassend, integriert, nachhaltig, robust**. Neben der Delivery-Kraft, schwierige Projekte in komplexen Umgebungen, in emergenten Ländern oder großen, weltweiten Institutionen erfolgreich zu machen, erzeugt die RISE basierend auf ihren F&E-Grundgenen nachhaltige Lösungen, die viele Jahre innovativ bleiben. In IT-Großprojekten sind die Lösungen dem normalen Markt oft um 3 – 5 Jahre voraus. Das spart den Kunden Zeit und Geld und bringt hohe Flexibilität. RISE-Lösungen und Produkte sind Ende-zu-Ende gebaut und umfassen gerade in Großprojekten alle wesentlichen Bau- und Projektverhaltens-Ebenen, die wirksam werden können: **1) modernste IT-Technologie und IT-Komponenten, 2) angemessene Projektlogistik und entsprechendes technisches Risikomanagement, 3) organischer Umgang mit den bestehenden Institutionen, 4) angemessen und flexibel betreffend öffentliche Wahrnehmung und mediale Darstellung sowie den Effekten der jeweiligen gesetzlichen Verankerung.** Die Erfahrungen zeigen, dass gerade in sehr großen Projekten die wesentlichen Risiken in den Ebenen 3 und 4 liegen. Dort nützen ausgezeichnete Technik und Logistik alleine wenig.

Industrien. RISE ist in folgenden Industrien aktiv und verfügt dort über wesentliche IT-Portfolios sowie jeweils einschlägige IPs:

1) E-Government & mobile Government
2) Financial Services & Banking
3) Large Corporates & Enterprises
4) Transport, Traffic, Railway, Airports, Logistics, Cargo
5) Utility, Waste, Resources Management, Carbon Capture
6) Health, Hospital Information Systems, Health Records, eHealthh-MW
7) IKT Infrastruktur und Anwendungen sowie entsprechende Cloud-Services
8) Energie- und Mobilitätswirtschaft (Automotive) und deren digitale Transformation
9) Digitalization of Buildings, Facility Management & Surveillance, Digital Ops for Real Estate
10) Automatisierung von großen Organisationen mittels KI, ML, LLM, Pattern.Rec., KI-Chatbots

Innovieren, Sanieren, Retten. RISE gehört über den zentral-europäischen Markt hinaus zu den schnellen und herausragenden IT Engineering Häusern und kann

a) solide und qualifiziert IT-Technologie implementieren
b) schwächelnde, zeitlich oder budgetär ausufernde Projekte sanieren
c) besonders große, komplexe oder kritische Projekte planen und umsetzen

d) Projekte besonders zukunftsfähig, innovativ, IPR-stark oder nachhaltig machen

World-Class Engineering. Zu den IT-Technologiebereichen, in denen die RISE u. a. außergewöhnlich zu agieren vermag, dies über viele Jahre bewiesen hat und kontinuierlich hohes Talent ausbildet und heranführt, gehören

1) Mobile (Device) Engineering
2) Web- und Internet-Protocol-Engineering
3) Usability Engineering, User Interface Design
4) Software Engineering und System Development
5) High IT Security Engineering und Cyber Resilience
6) Integriertes End-to-End Machine-to-Machine Engineering
7) Data/Computing/Net Centers (Design & Build & Operate)
8) Neue Technologien (z. B. KI & ML, IIoT, High Secure Operation, Social Media Integration)
9) Non-Hype Integration von Big Data, Artificial Intelligence-Tools und prädiktiven Methoden
10) AI & LLM-Engineering von bestehenden Verfahren der IT: z. B. Development Support durch AI

Besonders relevant im internationalen Vertrieb in den Jahren 2026 – 2031:

Auf vielen Ebenen staatlicher Verwaltung und privatrechtlicher Organisation werden weltweit mit hohem finanziellem Aufwand langsam und schrittweise degenerierende oder systemisch mittlerweile überholte Systeme und digitale Strukturen aufrechterhalten, die durch moderne, effektive, einheitlich und gemeinschaftlich handelnde Systeme zu ersetzen sein werden.

Diese Legacy macht in großen Häusern die alten Systeme teuer im Erhalt, unflexibel gegenüber Änderungen und oft extrem aufwändig, wenn etwas Relevantes komplett neu zu machen ist. Der Trend zu schlankeren Systemen ist hier offenbar. RISE verfügt über IP und Software, die lange aufgeschobene Migrationen der IT-Landschaften beschleunigen helfen. Geschäftsoptionen liegen hier u. a. in:

a) **e- und m-Government**: Personalausweise, staatliche ID, Akten über munizipale, föderale, gesamtstaatliche und globale Verwaltungsebenen, zivile Register, Führerscheine, Justizverwaltung, Postzustellung, Pensionsverwaltungen, Arbeitsmarktverwaltung, Gesundheitsverwaltung, Bescheiderstellung, einheitliche, bereichsübergreifende Government Netzwerke, Dezentralisierung öffentlicher Services mittels zentralisierter IT. Mobile Zugänge für alle Bürger.

b) **(High) IT-Security Systeme**: Mail, SMS, Dokumentenaustausch, Telefonie mittels Systemen, die von den speziellen Diensten nicht unterwandert werden können. Wiederherstellung des 4-Augenprinzips im Internet und am Mobiltelefon. Kommunikation, die auch von den betreibenden Technikern selbst nicht eingesehen werden kann. Staatliche Kunden können bei Bedarf diese Technologie vollständig in die eigene Führung übernehmen.

c) **Systeme des Payments, des Bankings und des digitalen Geldes**: weltweit sehen wir Trends, die die Etablierung von nationalen, regionalen oder thematisch-territorialen Bezahlschemen hervorbringen, die die heute durchwegs globalen Bezahlschemen ergänzen oder ersetzen. Sowohl der Revenue als auch die Kontrolle über die non-globalen Payment-Transaktionen kehrt dabei schrittweise zurück zu souveränen Staaten oder zu lokal identifizierbaren Banken. Das dauert natürlich, aber es wird kommen. RISE verfügt über eine Technologie, die diese Mechanismen IT-infrastrukturell komplett aus eigener Hand bereitstellen kann (Transaktionssystem, Terminals, PoS, Kartensoftware und Software für das Mobiltelefon). Dieses System ist sicherer, schneller, günstiger im Betrieb als etablierte Systeme und kann alle täglichen Transaktionen eines Verbundes von zig Millionen Bürgern abwickeln, aber auch als Integrator zwischen bestehenden Payment- und Abwicklungsstrukturen fungieren. – Das Unternehmen erwartet sich hier Wachstum durch Dienstleistung und durch aktive Begleitung des Umbruches am Geld-, Finanz- und Paymentsektors.

Bau und Spezialvertrieb von Boutique-Technologie: Besonders gut schützbare oder schwer für Dritte herstellbare Spezialsysteme und -Technik stellen ein relevantes Spezialsegment dar, das zu einigen spannenden Partnerschaften geführt hat:

(1) Mit dem Gewinn des Constantinus Award für „Export" vor zehn Jahren wurde ein vorinvestiertes Thema der RISE ins sichtbare Zentrum gerückt. Die **digitale Substituierung von Bargeld** betrifft nicht nur Bezahl-Systeme, sondern auch die Herausgabe von Geld. Kryptowährungen sind hier nur ein sehr spezielless, immer noch etwas umstrittenes Segment. Digitale Geldscheine, herausgegeben durch Nationalbanken, sind am Weg. RISE ist Hersteller solcher Technologien und Lieferant von Teiltechnologien.

(2) Bau von **Spezial-Hardware für sichere und schnelle Kommunikation im Endkonsumenten-Bereich**. Mit Potenzial auf sehr große Stückzahlen im Verkauf und die Eröffnung eines wichtigen F&E-Zukunfts-Segmentes: Digital Points of Trust und Tokens of Trust. Der GINO in Österreich ist Beispiel eines Vorläufers eines derartigen Produktes. Die Interaktions-, Sicherheits- und Betrugssicherungs-Infrastrukturen dieser Systeme der digitalen Zukunft werden nicht nur von Marken wie Apple / Google hergestellt werden können. Es wird mehrere Sourcen / Hersteller dafür geben. Investitionen stehen hier an, für die RISE Investitions- und Fach-Partner sucht, oder es einfach selbst tut.

(3) **Planungs-Software für die Trendforschungs-, Prognose- und Strategieabteilungen globaler Konzerne**, die auf der Know-how-Basis des Bedarfs von Innenministerien, Verteidigungsministerien und Staatsschutz Europäischer Länder aufgebaut sind. RISE wurde früh (2014) eingeladen, zugehörige Software zu bauen und hat im Gegenzug die Weiterentwicklungsrechte sowie 50% Anteil an einer Gesellschaft erhalten, die dieses Nischen- und IT-Boutique-Produkt (es gibt dazu heute wenig Konkurrenz) vertreibt und in diesem Segment wächst. 2021 / 2022 hatte RISE dann die 4strat GmbH zu 100% übernommen und baut diesen Sektor seither strategisch konstant aus.

(4) **Digitalisierung im Sport-ID und Sport-Event-Bereich**: das ist zwar umkämpft, RISE mit einem Partner gemeinsam eine abgesicherte Nische belegt, die seriöses Wachstum binnen der kommenden 10 Jahre realisieren kann. In den Jahren 2026 bis 2031 sollten hier neue Produkte für die globale Sport-Community gelauncht werden, das von einer Umsatzgröße unter 1 Mio. € zu einem Produktgeschäft jenseits des 10-fachen Jahresumsatzes führen könnte. Das Unterfangen ist komplex, große Marken nutzen das digitale Sportgeschäft als Werbung und dumpen / finanzieren quer. Wir waren in den vergangenen Jahren zu optimistisch in der Einschätzung, wie schnell unser Partner vorankommt. Wir bleiben aber zutiefst nachhaltig und umfassend geduldig mit dem Asset.

(5) Im Gesundheitsbereich, der in DACH viele Jahre zurückhaltend und konservativ gegenüber echter Digitalisierung agierte, hat sich seit dem Jahr 2017 vieles bewegt. **Health-Tech ist am Weg** und auch privates Kapital investiert in Gesundheitsplattformen. In Deutschland (Telematikinfrastruktur), Österreich und Schweiz tun sich wirtschaftliche Partnerschaften auf, die sich auch 2025 gefestigt und vertieft haben. In 3 großen Einsatzbereichen kommen heute bereits RISE-Technologien in der Gesundheit zum Einsatz, zugehöriges Lizenz- und Projektgeschäft entsteht organisch. Der Bereich bleibt dynamisch. Das zugehörige Invest passierte vor gut 10 Jahren...

Aufbau von IP als langfristiges Investment für den Export: Das Unternehmen hat seit 2006 in einer breiten Palette von Bereichen tragende Produkte und IP aufgebaut, jeweils bei wichtigen, strategischen Kunden etabliert und das internationale Partnernetzwerk dazu organisch erweitert. Dieser Aufbau von IP ist langfristig orientiert und jedenfalls eine strategische Investition in zukünftige Wettbewerbsvorteile. Zu diesen IP- und Produkt-Bereichen gehören z. B. (ohne Vollständigkeitsanspruch):

- Mobile Payment Systeme und Payment Infrastruktur für alle Kanäle inkl. Loyalty
- Mobiles Banking und Online-Banking-Produkte inkl. Risikomanagement
- Mobiles Ticketing, Mobile Access und Integration in die Infrastruktur von MNOs

- Elektronischer Akt und Workflows im internationalen Government-Bereich
- Elektronischer Akt und Workflows für große Organisationen und Branchen
- Verwaltung von IDs und Civil Registries im internationalen Umfeld
- IT-High-Security-Systeme (Mail, SMS, VoIP, Dokumente, „blindeZentralen", sichere Clouds)
- Gesamtstaatliche Transport-Produktbildung und Ticketing (z. B. Eisenbahnen)
- Groundhandling und Gesamtintegration von sehr großen Flughäfen
- Health-Board: ein innovatives, Arzt/Patienten-freundliches KIS (KH Informationssystem)
- Private-Health: anonyme medizinische Datenbanken (z. B. für weltweite medizinische Studien)
- Online (Cloud) Buchhaltung und Rechnungswesen (derzeit 5000 aktive Selbstständige)
- Event- und Stadion-Management mittels ID-Technik, mobiler Interaktion, mobilem Payment
- Integrationssysteme zur Interaktion von National-ID-Karten, e-Government und Handy
- Resource Management im Bereich von großen Eisenbahnen und Flughäfen
- Konzentration und Zentralisierung von großen Automatenlösungen
- Transaktionssysteme im Facility- und Security-Management
- AI und ML Anwendungen für all diese Bereiche

Wir beabsichtigen in den kommenden Jahren IPRs kontinuierlich weiter zu analysieren und zu evaluieren. Solche Arbeiten sind aufwändig und den zuständigen Professionellen nicht jedes Jahr zuzumuten. Der „Jahresring" 2018 zeigte als Stichprobe in zumindest 6 großen Projekten umfassend langfristige IP (z. B. eHealthh, IT-Security, Payment, Loyalty, RZ-Monitoring, Secure Wallet), sodass dieser Bestand mit Ende 2019 schon weit jenseits der 100 Mio. € Grenze lag. Die drei Jahre 2019 bis 2021 waren besonders starke IPR-Treiber. So war das auch mit den Jahren 2023 - 2025. Gemessen am „Nachbauwert" sind in diesem Zeitraum „IPR-Werte" in der Dimension von zumindest 400 Mio. € entstanden. Belegbar und realistisch in der SW- und HW-Industrie darstellbar, jedoch nicht so verbuchbar im Rahmen der Regeln, die aktuell europaweit dafür vorliegen.

Wir gehen davon aus, dass sich die IPR-Rahmenbedingungen bis 2030 nicht verändern, sodass Banken in Österreich gegen solche IPRs als Sicherheit kein Investitionskapital beistellen können. In Themen wie den Ausbau internationaler Niederlassungen, dem Zukauf von kleineren Engineering-Unternehmen oder dem Kauf von und der Investition in elegante digitale Lösungen werden wir uns weiterhin nur so schnell bewegen, wie wir jeweils Gewinne machen und diese investieren können/wollen bzw. den fairen Rahmen an Krediten nutzen, die uns die Banken konservativ bereitstellen können. Mit beiden Hausbanken sind wir hier sehr zufrieden, weil inzwischen gut verstanden wird, dass wir ein besonderer Player in unserem Segment mit viel Zukunft sind.

Ziel dieses strategischen Vorgehens ist die Gründung von Tochterfirmen, die RISE-Technologie nutzen, als Kapitalgesellschaften ein spannendes Investitionsgut darstellen, an der RISE (Minderheits- / Mehrheits-) Beteiligungen hält und **deren Evolution der User- und Infrastruktur-Technologie (= Digitalisierung) die RISE fachlich und technisch verantwortet**. Derart kommen pro Jahr 1–2 Scale-Ups, die auf RISE-Technologie aufbauen, hinzu. Der Begriff Start-Up wäre unfair, denn die Technologie dieser Töchter ist untypisch und außergewöhnlich erfahren und etabliert.

Qualität des Schlüsselpersonals: der überdurchschnittlich große Teil der Mitarbeiter der RISE hat einschlägige akademische Abschlüsse. Viele führende Mitarbeiter der RISE verfügen über ein Doktorat in **einschlägigen Disziplinen der Informationstechnik, sind sowohl industriell als auch wissenschaftlich international ausgewiesen**. RISE widmet der Erhaltung des inneren Zusammenhaltes und des guten inneren Betriebsklimas seriös viel Aufmerksamkeit. Die etablierten IPRs werden in Zukunft so nicht nur in normalen Sales-Zyklen verwertet, darüber hinaus wird deren Wert und die Weiterentwicklung der Substanz entlang der globalen IT-Dynamik durch diese breite Schicht an Tech-Führungskräfte langfristig ausgebaut. RISE macht F&E, aber auch angewandte Forschung nahe den Wissenschaften.

Die übrigen finanziellen Leistungsindikatoren stellen sich wie folgt dar:

Ertragslage

	2025 T€	2024 T€
Umsatzerlöse	129.610,6	107.785,4
Bestandsveränderung	0	0
Betriebsleistung	129.610,6	107.785,4
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Leistungen	-54.098,1	-49.457,9
Rohertrag I	75.512,5	58.327,4
Personalaufwand	-55.917,6	-44.595,1
Rohertrag II	19.594,9	13.732,4
sonstige betriebliche Erträge	1.498,4	2.228,4
sonstige betriebliche Aufwendungen	-11.173,3	-11.267,9
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	11.629,8	6.226,1
Abschreibungen	-3.305,9	-2.803,7
Finanzerträge	1.709,8	1.533,2
Aufwendungen aus Finanzanlagen	-10,3	-0,8
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	8.313,6	3.421,6
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-370,7	-407,3
Ergebnis vor Steuern (EBT)	7.942,9	3.014,3
Steuern vom Einkommen	919,0	743,7
Jahresüberschuss	7.023,90	2.270,70
Veränderung von Rücklagen	0,00	0,00
Jahresgewinn	7.023,9	2.270,7

Kapitalflussrechnung gem KFS/BW2

	2025 €	2024 €
Netto-Geldfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	9.383,9	1.603,7
Nettogeldfluss aus der Investitionstätigkeit	-3.027,9	-7.766,0
Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-2.355,9	4.267,5

Finanzierungskennzahlen

		2025	2024	2023
Verschuldungsgrad in %:		**116,96 %**	**124,74 %**	**124,21 %**
Berechnung:	Fremdkapital x 100 / Eigenkapital	37.351 x 100 / 31.934	31.271 x 100 / 25.070	29.222 x 100 / 23.526

Der Verschuldungsgrad zeigt die Relation von Fremdkapital zu Eigenkaptal an und gibt damit Auskunft über die Finanzierungsstruktur. Eine in der Praxis herausgebildete, grobe Regel besagt, dass der Verschuldungsgrad nicht höher sein soll als 2 : 1(200 %).

Investitionsdeckung in %:		**88,30 %**	**284,60 %**	**130,34 %**
Berechnung:	Nettoinvestition SAV x 100 / Abschreibung SAV	2.915 x 100 / 3.301	7.958 x 100 / 2.796	2.779 x 100 / 2.132

Die Investitionsdeckung gibt an, ob die Investitionen ausreichen, die gegebene Kapazität aufrecht zu erhalten. Damit dies der Fall ist, müssten die Investitionen zumindest gleich groß sein wie die Abschreibungen.

Anlagendeckungsgrad I in %:		**150,24 %**	**117,16 %**	**149,38 %**
Berechnung:	Eigenkapital x 100 / Anlagevermögen	31.934 x 100 / 21.255	25.070 x 100 / 21.397	23.526 x 100 / 15.749

Der Anlagendeckungsgrad gibt das Verhältnis zwischen Eigenkapital und Anlagevermögen an. Da beim Anlagendeckungsgrad I nur das Eigenkapital einbezogen wird, kann der Deckungsgrad I auch unter 100% liegen (Ziel 70 bis 100 %).

Anlagenabnutzungsgrad der Sachanlagen in %: 45,86 % 36,82 % 40,61 %

Berechnung:	kum. Afa SAV x100 / Anschaffungskosten SAV	10.133 x 100 / 22.094	7.197 x 100 / 19.544	4.913 x 100 / 12.099

Der Anlagenabnutzungsgrad sagt aus, wie viele Prozente des Sachanlagevermögens schon abgeschrieben sind. Je höher dieser Wert ist, desto früher werden Reinvestitionsmaßnahmen erforderlich sein.

		2025	2024	2023
Working Capital (in TEUR):		**16.218**	**9.090**	**11.128**
Berechnung:	kfr. Aktiva - kfr. Passiva	47.328 - 31.111	34.256 - 25.166	35.682 - 24.555

Das Working Capital stellt das kurzfristige Finanzierungspotential dar. Das Working Capital (zuzüglich nicht ausgenutzter Kreditrahmen) sollte immer positiv sein, da ansonsten zumindest kurzfristig Zahlungsunfähigkeit vorliegt. Das Working Capital steht zur Deckung der durch die Geschäftstätigkeit bedingten Baraufwendungen zur Verfügung.

Working Capital Ratio:		**1,52 %**	**1,36 %**	**1,45 %**
Berechnung:	kfr. Aktiva x 100 / kfr. Passiva	47.328 / 31.111	34.256 / 25.166	35.682 / 24.555

Das Working Capital Ratio stellt das Verhältnis von kurzfristigen Aktiva zu kurzfristigen Passiva dar.

1.2 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

In der Präambel wurde im Detail dargestellt, dass die Branche Informationstechnik im Ganzen einem langfristig gesicherten Wachstum unterliegt, die gegenüber einer schwachen Konjunktur insofern immun ist, als IT ein Automatisierungs- und Optimierungstreiber und somit ein natürliches Vehikel der Kostenreduktion in Unternehmens- und öffentlichen Verwaltungsprozessen ist. RISE hat über mehrere Jahre sehr erfolgreich Aufbauarbeit geleistet und wird diese in den kommenden Jahren fortsetzen.

- Übergang von der IT-Lösung zu Produkt- und Servicebildung
- Schärfung und Formung des anerkannt außergewöhnlichen Personalstandes
- Etablierung von Intellectual Property durch Produkte, Software, Patente, Muster und Marken
- Etablierung von Vertriebs- und Delivery-Strukturen für nachhaltigen Export von IPR, SW, HW
- Etablierung von Vertriebs- und Delivery-Strukturen für die nachhaltige Platzierung der IPRs in der Form von Anteil an Unternehmen, deren Technologie-Provider RISE ist.

Die weitere Entwicklung des Konzerns wird wesentlich davon abhängen, in welchem Umfang die bestehenden Großkunden- und Projektbeziehungen fortgeführt bzw. ausgebaut werden, neue internationale Kunden gewonnen werden und die vorhandenen eigenen Technologien und IP erfolgreich in Produkt-, Lizenz-, Service- und Beteiligungsmodelle überführt werden können. Die Prognose steht daher unter den Annahmen einer anhaltend hohen Nachfrage nach Digitalisierung, IT-Sicherheit, kritischen Infrastrukturen und technologiegetriebenen

Modernisierungsleistungen.

Die Internationalisierung, insbesondere in ausgewählten Märkten außerhalb des bisherigen Kernmarktes DACH, eröffnet zusätzliche Wachstumschancen, ist jedoch mit längeren Vertriebszyklen, regulatorischen Anforderungen, Partner- und Umsetzungsrisiken sowie höherer Prognoseunsicherheit verbunden.

1.3 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten des Unternehmens

Überschaubare Risiken und Ungewissheiten bestanden in der Zeit bis 2015 für die RISE in der mangelnden Produktbreite (nicht in der Fach- oder Projektbreite), dem durch die schrittweise Überführung in ein Produkt-, Service- und IP-Unternehmen seither laufend Folge geleistet wurde. 2025 kann dieser Change-Prozess als *erfolgreich* bewertet werden. Natürlich wird dies weiter vertieft. Jede Unternehmensgröße und jede Marktveränderung braucht neues Denken. Die Branche IT bewegt sich extrem positiv voran, KI wird ein starker Veränderer sein.

F&E-Kraft und Flexibilität des Unternehmens werden nicht nur über eine Sequenz von Großprojekten, sondern durch die Konstanz eines breiten Service- und Lizenzgeschäftes stabilisiert. Solcher Aufbau erforderte Geduld und erzeugte interne Friktionen. Heute sind diese neuen Tätigkeiten schon eine viel gewohntere Übung. Es ist möglich auf Erfolge zu verweisen sowie interne Templates zu nutzen. **Die Grundkultur des Unternehmens ist parallel zu erhalten, so wie sie vor bald 20 Jahren etabliert wurde und heute immer noch vorzufinden ist.**

Der Aufbau von internationalen Großkunden reduziert Schritt für Schritt die Abhängigkeit vom Europäischen Markt. Vielversprechend sind nach wie vor die Exportmärkte UAE, Mittlerer Osten, Nordafrika und Indien und Brasilien. Im Technologiesegment werden Payment/Banking, High-IT-Security, IIoT, eHealthh, eEnergy und e-/m-Government im Großen nachgefragt. Health hat sich verstärkt, IIoT (langsamer) und AI (schneller) wachsen kontinuierlich. Gerade AI boomt, wie nachhaltig sich das in Summe entwickelt, wird sich weisen. Jedoch ist dem Haus RISE da jede Art der Weiterentwicklung genehm: wir sind vorbereitet.

Das Unternehmen strebt in dem Sektor Großprojekte an und reflektiert größere Joint Ventures / (durch Dritte) kapitalisierte Tochterunternehmen. RISE bringt dabei IPRs als Asset ein und erzielt dadurch konstante Auftragseingänge und -erhöhungen. Mit dem Personalaufbau der vorhergehenden Jahre wurde bremsenden Wirtschaftsereignissen Rechnung getragen. Die Vorfinanzierung tragen in diesen Fällen entweder die Projekte oder die JV-Partner, manchmal die RISE selbst.

Wichtig bleibt, keine unangemessenen Haftungen in den Verträgen zuzulassen und die jeweils passendsten Umsetzungs-Partner zu wählen, falls es für die Skalierungen der Delivery erforderlich ist. In keinem Fall wird dazu RISE unorganisch ausgeweitet. Einerseits sind wesentliche Teile der IPRs als Basis vorhanden (Wiederverkauf von IPRs und Lizenzen), andererseits wird bei sehr großem Personalbedarf über Mischteams (RISE-Kern, zugekaufte Leistungen) agiert. **Langfristig wird eine übergeordnete Beteiligungs- und Holding-Struktur der RISE gebildet.**

Wie im Vorjahr prognostiziert, sind auch im Jahr 2025 gute Erlöse des Sicherheitsproduktes „Deutscher Konnektor" (heute TI-Gateway) aus den Sicherheitsboxen sowie den zugehörigen laufenden Einnahmen aus Wartung und Betrieb erzielt worden. Die Installation von mehreren tausend Konnektoren im Feld in Deutschland (= mehrere tausend Arztpraxen in Deutschland) ist schon heute ein Meilenstein in der Genese und Evolution der RISE. Das Beispiel zeigt viele Facetten, die Nutzen, Risiken, Aufgaben, Möglichkeiten von IT-Systemen in den Jahren 2026 – 2031 ausmachen werden:

- Das Thema der Rechenzentrums-Konnektoren im Krankenhaussegment hat der Tochtergesellschaft MEDKONNEKT und damit RISE als Eigentümerin seriöse Erfolge und Erlöse im Jahr 2025 eingebracht. 2026 werden die Produktlinie High-Speed-Konnektor (HSK) und TIGW (TI-Gateway) weiter "zünden". RISE ist hier unten den Herstellern ein Stück vor allen anderen.
- Der Konnektor ist auf den ersten Blick „nur" ein Stück Hardware. Bei näherem Hinschauen zeigt sich: Er ist vor allem Software, Zulassung, hochsichere Compliance, Testumgebung, Spezialwerkzeug. Dies bringt mit sich, dass z. B. der Kern der deutschen Patientenakte zu mehr als 50% als Konnektor abzüglich der Hardware gesehen werden konnte. **Hier liegt Wiederverwendbarkeit von Technik und Wissen in großen betrieblichen IT-Projekten vor.** RISE wird aus diesem Titel in den kommenden Jahren weitere Umsätze und Lizenzerträge aufgrund der engen Verwandtschaft aus Konnektor, ePA und TI-Komponenten erzielen

können. Dies strahlt auf andere Sicherheitsbereiche in Deutschland und international aus. Eine seriöse Chance.

Die grundsätzlichen wesentlichen Risiken des Konzerns lassen sich für das Geschäftsjahr 2025 insbesondere in folgende „abstrakten" Kategorien gliedern: (1) Projekt- und Ausführungsrisiken bei Großprojekten, (2) Abhängigkeit von einzelnen Großkunden bzw. Projektvolumina, (3) Fachkräfte- und Schlüsselpersonenrisiken, (4) Technologie- und Innovationsrisiken einschließlich der schnellen Entwicklung im Bereich KI, (5) Markt- und Internationalisierungsrisiken, (6) Finanzierungs-, Liquiditäts- und Zinsrisiken sowie (7) Risiken aus Beteiligungen, Tochtergesellschaften und dem Aufbau neuer Geschäftsmodelle.

Die Zahlen des Jahres 2025 zeigen inkl. des „Puffers" der relevanten (freiwilligen) Ausschüttungen des Unternehmens durch den Eigentümer, dass alle diesen Risiken jeweils aktiv begegnet werden kann durch rasches reagieren und durch extrem geringe Abhängigkeit von Geschäftskrediten. Diese Risiken sind somit insofern abstrakt als dass RISE sie aktiv im Monitoring hat und binnen wenigen Monaten geeignet und effektiv reagieren kann.

Die Branchen, vor allem die Art der Tätigkeiten in diesen Branchen, in denen RISE aktuell tätig ist, sind krisenfest. Der Anteil des Umsatzes, den wir für die deutschen Automobil-Industrie erbringen, ist < 5% und vorbereitet für eine eventuelle Substitution durch Investment in neue Märkte / Produkte. Langfristiges Stagnieren ist im Lichte des breiten Portfolios der RISE und mit Verweis auf alle Ausführung über die vor vielen Jahren getroffenen Maßnahmen zur Robustheit und Selbstbestimmung für die RISE nicht realistisch. Sollte der Umstand einmal für 1-2 Jahre eintreten, auch in etablierten robusten Bereichen kann einmal etwas wegbrechen, gibt es viele aktive Handlungs-Optionen für die Geschäftsführung.

Die rasche Entwicklung von KI, Machine Learning und Large Language Models stellt für den Konzern zugleich Chance und Risiko dar. Risiken ergeben sich insbesondere aus verkürzten Technologiezyklen, veränderten Kundenanforderungen, steigenden Anforderungen an Informationssicherheit und Datenschutz sowie der Möglichkeit, dass einzelne bisher eigenständige Software- oder Beratungsleistungen durch neue Technologien substituiert werden. **Der Konzern begegnet diesen Entwicklungen durch die bestehende Forschungs- und Entwicklungskultur, die Verbindung von wissenschaftlicher Forschung mit industrieller Umsetzung, den Aufbau eigener IP sowie die kontinuierliche Beobachtung und Erprobung neuer Technologien**. Ziel ist es, neue Technologien nicht isoliert als Trend, sondern als Bestandteil langfristiger System- und Produktentwicklung zu bewerten.

2 Bericht über die Forschung und Entwicklung

RISE ist im Kern und im konstant gepflegten Gründungsgedanken ein Forschungs- und Entwicklungs-Unternehmen (!). Es wäre somit wohl einfacher einen „Negativ-Bericht" über jene Unternehmensteile zu erstellen, die nicht mit starken Innovationsthemen verbunden sind, als eine komplette Auflistung der Innovations-Tätigkeiten vorzunehmen. Forschung und Entwicklung erfolgt im Unternehmen jedes Jahr in fast allen Geschäftsbereichen, umfasst sicher deutlich mehr als 40% der Unternehmenstätigkeit. Es ist Teil der laufenden Arbeitskultur und des Unternehmens-Esprits.

F&E in den Industrien: Innovation, Schutzrechte, neue Konzepte und Forschung entstehen daher laufend z. B. in allen folgenden Segmenten:

- Financial Services and Banking
- Large Corporates and Enterprises
- E-Government and mobile Government
- Transport, Traffic, Railway, Airports, Logistics
- Utility, Energy, Waste, Large Resource Management
- Telekommunikation: Infrastruktur und Anwendungen
- Health, Hospital Information Systems, Health Records
- Energie- und Mobilitäts-Cluster für Transportform der Zukunft
- Große transaktionale Plattformen im Bereich Retail (z. B. Mall-IT)
- Große transaktionale Plattformen im Bereich „Industrie 4.0" und IIoT
- Große transaktionale Plattformen, die spezifisch mit GPU-Farmen trainiert werden
- Große transaktionale Plattformen im Bereich der Verkehrsinfrastruktur (Straße, Schiene)

F&E im Engineering. In den IT-Technologiebereichen, in denen RISE Außergewöhnliches zu leisten vermag, dies über viele Jahre wissenschaftlich nachgewiesen und industriell bewiesen hat, wird laufend und im Grundsatz methodisch Fortschritt erzielt durch einschlägige Forschungsarbeiten sowie Erfahrungen im Anlagenbau sowie großen internationalen Planungen und Projekten. Großer Anlagenbau lie-fert, gut reflektiert und im Sinne von „Engineering Science = Large Empirical Evidence in Real Environments" qualifizierte Innovation. So liegt z. B. in folgenden Bereichen industrielle Themenführerschaft vor:

- Mobile (Device) Engineering
- Web- und Internet-Protocol-Engineering
- Usability Engineering, User Experience Design
- Software Engineering und System Development
- High IT Security Engineering und Cyber Resilience
- Integriertes End-to-End Machine-to-Machine Engineering
- Data/Computing/Net Centers (Design & Build & Operate)
- Sanierung, Heben und Migration von alten Bestandssystemen
- ID Engineering and Integration (Hardware, Software, Tokens, Infra)
- Testen und Prüfen von sehr großen hybriden kritischen Gesamtsystemen
- Neue Technologien (z. B. Secure Cloud Computing, Social Media Integration, ML, AI)
- Leading AI & ML Engineering im Auftrag eines Kunden, der Bestand & ML integriert benötigt

RISE fördert eine Reihe von Diplomarbeiten und Dissertationen an verschiedenen Universitäten und kooperiert dabei mit folgenden Forschungsgruppen, die an unterschiedlichen Universitäten und Forschungseinrichtungen eingerichtet sind. Dieses Modell des Transfers zwischen industrieller und akademischer F&E hat sich bewährt, wiewohl festzuhalten ist, dass die Methoden und Ziele der beiden Sektoren, F&E der Industrie und forschungsnahe Wissenschaft, sehr unterschiedlich sind: wenn Wissenschaft im Feld F&E betreibt, dann versucht sie, Publikationen werthaltiger zu machen. Wenn die Industrie F&E macht, dann sucht sie nach potentiell Nützlichem oder nach „Streuung" der Verfahren, um die eigenen Produkte und Prozesse zu verbessern. **Was RISE hier u. a. auszeichnet, ist die Fähigkeit stets auf beiden Seiten dieses visionär-strategische Gap zu schließen**.

Um diese Vorgehensweise des Forschens nachhaltig zu gestalten, damit auch der RISE DNA und dem RISE-Anspruch zu entsprechen, will und wird sich RISE in den kommenden Jahren an Universitäten im In- und Ausland auch als Miteigentümer beteiligen. Das erfordert viel Geduld und faire Obacht. Aktivitäten in diese Richtung waren seit nunmehr 10 Jahren am Standort Österreich nicht erfolgreich.

Das Verfahren, akademische F&E durch industrielle F&E querzufinanzieren hat sich bewährt und wird vom Unternehmen stabil fortgesetzt. Mittlerweile hat sich der Erfolg dieser Methode soweit herumgesprochen, dass die Akzeptanz dieser Form der Forschung an der Universität laufend wächst.



Abb. 1: Ausschnitt von über Jahre etablierten Forschungsgruppen an verschiedenen Universitäten, die eine laufende Basis für die F&E in der IT in der RISE generieren und von RISE mitfinanziert werden. In den letzten Jahren kamen fünf neue Forschungsgruppen dazu: das Konzept der RISE ist hier sehr nachhaltig

Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten des Geschäftsjahres 2025 konzentrierten sich auf die Weiterentwicklung bestehender Technologieplattformen, die Überführung von Forschungsergebnissen in marktfähige Produkte und Services sowie die Bearbeitung neuer technologischer Themenfelder. Schwerpunkte lagen insbesondere in den Bereichen sichere digitale Infrastrukturen, Software- und System Engineering, Cyber Resilience, Cloud-/Data-Center-Technologien sowie KI/ML-basierte Anwendungen.

Die **wesentlichen immateriellen Ressourcen des Konzerns** umfassen insbesondere das technologische Know-how der Mitarbeiter, eigene Software- und Systemarchitekturen, etablierte Intellectual Property, Patente bzw. sonstige Schutzrechte, langjährig aufgebaute Kunden- und Partnerbeziehungen sowie die organisatorische

Fähigkeit, komplexe und sicherheitskritische IT-Systeme zu entwickeln und zu betreiben. Diese Ressourcen sind für die Erzielung künftiger Umsätze und für die Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns von wesentlicher Bedeutung.

Die Abhängigkeit von diesen Ressourcen wird insbesondere durch die Sicherung von Schlüsselwissen, die laufende Forschungs- und Entwicklungstätigkeit, den Aufbau von Dokumentation und Standards sowie die Weiterentwicklung und rechtliche Absicherung eigener IP adressiert.

