IQ CARD VERTRIEBS GMBH

LAGEBERICHT

für das Geschäftsjahr 2024

Geschäftslage und wirtschaftliche Entwicklung

a) Geschäftsverlauf

Die IQ-Card ist weiterhin ein zentrales Produkt der Stiglechner Gruppe und bietet als Tankkarte fossile sowie zunehmend auch E-Mobilitätslösungen für Unternehmen aller Größenordnungen – sowohl in Österreich als auch international. Das transparente Wochenpreissystem (ein Preis pro Land und Woche) sowie die einfache Verwaltung über moderne Online-Portale machen die IQ-Card zu einem gefragten Tool im Flottenmanagement.

Mit beinahe **1.000 Akzeptanzstellen in Österreich** und mittlerweile **rund 5.000 Stationen in über 20 europäischen Ländern** konnte das Netzwerk im Jahr 2024 nochmals ausgebaut werden – insbesondere durch die Erweiterung in Frankreich in Zusammenarbeit mit unserem Partner Leclerc , wodurch über **700 neue Stationen** ins Netz integriert wurden. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf **Autobahnstandorten und Transitachsen**, welche insbesondere für internationale Frächter attraktiv sind.

Trotz geopolitischer Herausforderungen – wie den anhaltenden Spannungen in der Ukraine und dem Nahen Osten – sowie nach wie vor hoher Inflation und Abflachen der Wirtschaftsleistung verlor die IQ Card Vertriebs GmbH **beim Litervolumen im Vergleich zu 2023 nur 2,2 %**. Die Nachfrage nach verlässlichen, effizienten Abrechnungssystemen bleibt stabil – insbesondere im Bereich der internationalen Transporte.

Ein wichtiger strategischer Schritt wurde auch im **polnischen Markt** gesetzt. Der dortige Lkw-Bestand liegt bei rund **1,4 Mio. Fahrzeugen**, wovon über zwei Drittel grenzüberschreitend eingesetzt werden. Die IQ Card Vertriebs GmbH baut in diesem Markt die Vertriebsstruktur durch den Einsatz von eigenen Mitarbeitern weiter aus und plant hier gezielte Marketingmaßnahmen für die Zukunft am polnischen Markt, um weiteres Wachstumspotenzial zu realisieren.

Mit der kontinuierlichen Erweiterung von **Digitalisierungsmaßnahmen** – etwa durch die Verbesserung des Kundenportals oder automatisierte Auswertungen – werden auch interne Prozesse verschlankt und zusätzliche Vertriebskanäle erschlossen.

b) Bericht über Zweigniederlassungen

Die IQ Card Vertriebs GmbH unterhält weiterhin **keine im Firmenbuch eingetragenen Zweigniederlassungen**.

c1) Finanzielle Leistungsindikatoren

Das Geschäftsjahr 2024 war angesichts der Rahmenbedingungen erfreulich stabil. Forderungsausfälle sind im Vergleich zu 2023 um TEUR 568 gestiegen, sind aber mit einem Anteil von 0,3 % am Umsatz – wie schon in den Vorjahren – auf einem geringen Niveau. Die IQ Card Vertriebs GmbH erzielte im Kalenderjahr 2024 **Umsatzerlöse von TEUR 311.030** (VJ TEUR 334.950). Das Ergebnis vor Steuern (EBT) stieg auf **TEUR 1.331** (VJ TEUR 3.214), was einer **Umsatzrentabilität von 0,43 %** entspricht (VJ 0,98%).

Das **Eigenkapital** per Jahresende beträgt **TEUR 4.119** (VJ TEUR 5.592), die **Eigenkapitalquote liegt bei 11,38 %**. Der **Mittelüberschuss aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit** beträgt **TEUR 1.069** (VJ TEUR 2.042). Die **Schuldentilgungsdauer** gem. URG erhöhte sich von 11,5 Jahren auf **28,2 Jahre**.

Der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit betrug im Jahr 2024 TEUR -2.397 (VJ TEUR 2.712), der Cash Flow aus den Investitionstätigkeit betrug TEUR -32 (VJ TEUR 0). Der Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit beläuft sich im Jahr 2024 auf TEUR 1.135 (VJ TEUR -1.478). Somit wurde im Jahr 2024 ein negativer Cash Flow von TEUR -1.294 (VJ TEUR 1.235) erwirtschaftet werden.

c2) Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Kundenzufriedenheit, Umweltverantwortung und Versorgungssicherheit stehen im Fokus der IQ Card Vertriebs GmbH. Im Bereich **nachhaltiger Mobilität** wurden im Jahr 2024 weitere Meilensteine gesetzt:

- **IQ Card ECHARGE+FUEL**: Nach dem erfolgreichen Marktstart im Oktober 2023 etablierte sich die kombinierte Tank- und Ladekarte 2024 als echter Wettbewerbsvorteil. Über **140.000 Ladepunkte in elf europäischen Ländern**, davon rund **17.500 in Österreich**, stehen IQ Card Kunden zur Verfügung. Die Abrechnung erfolgt über ein innovatives, vereinfachtes Fixpreismodell.
- **HVO-Netzwerk**: Aktuell sind **94 Tankstellen** mit **Hydrotreated Vegetable Oil (HVO)** im IQC-Akzeptanznetz integriert. Diese Biokraftstofflösung reduziert CO□-Emissionen im Schwerverkehr erheblich und wird von der Kundschaft zunehmend nachgefragt.

Auch intern wird auf **regelmäßige Schulungen**, **hohe Sicherheitsstandards** und ein modernes Arbeitsumfeld geachtet. Nachhaltigkeit ist ein integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie – sowohl ökologisch als auch ökonomisch.

Bericht über voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmensumfeldes

Die Geschäftsführung der IQ Card Vertriebs GmbH erwartet für 2025 ein **weiteres moderates Mengenwachstum**, insbesondere durch den Fokus auf Osteuropa und die steigende Nachfrage nach Hybridlösungen im Mobilitätssektor.

Die Risiken aus geopolitischen Spannungen, makroökonomischen Schwankungen und regulatorischen Änderungen werden durch ein **professionelles Risiko- und Forderungsmanagement** abgesichert. Das Kundenportfolio ist breit gestreut und durch **Kreditversicherungen** geschützt.

Die IQ Card Vertriebs GmbH ist bestens aufgestellt, um auch im kommenden Geschäftsjahr profitabel und nachhaltig zu wachsen.

Entwicklung des Unternehmensumfeldes

Im direkten Vergleich mit internationalen Anbietern wie DKV, UTA, Routex oder Shell kann sich die IQ-Card dank Flexibilität, Preisgestaltung, regionalem Fokus und persönlichem Service weiterhin behaupten. Das Geschäftsmodell hat sich im dynamischen Umfeld bewährt.

Bericht über Forschung und Entwicklung

Wie auch in den Vorjahren wurden aufgrund des **Dienstleistungscharakters** keine gesonderten F&E-Ausgaben getätigt. Die IQ Card Vertriebs GmbH beobachtet technologische Entwicklungen jedoch laufend und integriert Innovationen schnell und zielgerichtet ins Produktportfolio.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Das niedrigere positive Ergebnis im Jahr 2024 ist vor allem auf eine höhere Zinsbelastung auf Grund der eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen innerhalb der Stiglechner Gruppe und dem wirtschaftlich bedingen Mengenrückgang zurückzuführen. Diese ungünstige Entwicklung setzte sich auch in den ersten Monaten des Jahres 2025 fort, was zu einem zunehmenden Druck auf eine Reorganisation der Prozessabläufe mitbringt.

Der mit Beginn 2025 kolportierte geplante Rückzug von BP Austria kann für Stiglechner sowohl Risiken (etwa Verlust von Markenrechten, Lieferverträgen, Kundenbindungsprogrammen) als auch Chancen (z.B. Stärkung der eigenen Markenstrategie, Neuausrichtung im Mobilitätsbereich) bieten.

Um auf weitere Herausforderungen angemessen zu reagieren, wurde eine umfassende Fortbestehensprognose für die Stiglechner Gruppe erstellt. Diese Prognose sieht umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen in allen Unternehmensbereichen vor, um die Effizienz zu steigern und die Kostenstruktur nachhaltig zu verbessern. Die daraus resultierenden Maßnahmen bilden die Grundlage einer Restrukturierungsvereinbarung, die am 30.09.2024 mit den finanzierenden Banken unterzeichnet wurde. Diese Vereinbarung sichert bei Einhaltung der Planungsprämissen eine ausreichende Finanzierung bis Ende 2027 und bietet dem Unternehmen somit eine stabile Grundlage in dieser kritischen Phase.

Erste Kostensenkungsmaßnahmen wurden bereits ab April 2024 umgesetzt und laufend fortgesetzt, um die finanziellen Belastungen zu reduzieren. Darüber hinaus wurden alle Standorte auf Profitabilität analysiert und ein detaillierter Maßnahmenplan im Rahmen der Fortbestehensprognose definiert.“

Linz, September 2025

Die Geschäftsführung

Dr. Elsa Dutzler-Stiglechner