Lagebericht

für das Geschäftsjahr 2024

KiWORK GmbH

4552 Wartberg
Hauptstraße 14

1. Geschäftsverlauf im Jahr 2024

Das Geschäftsjahr 2024 stellte für die KiWORK GmbH ein herausforderndes Jahr dar. Der Umsatz ging im Vergleich zum Vorjahr zurück und betrug € 17.729.759,35 (2023: € 18.217.361,85). Auch die erhaltenen Förderungen reduzierten sich deutlich von € 278.939,21 auf € 170.860,35.

Trotz der eingeleiteten Maßnahmen zur Verbesserung der Krankenstandssituation konnte hier keine Entspannung erreicht werden. Die Krankenstände stiegen von einem bereits hohen Niveau von 568.905 (2023) auf 678.947 im Jahr 2024.

Die internen Personalkosten stiegen signifikant von € 848.320 (2023) auf € 1.191.250 im Jahr 2024. Ursächlich hierfür waren insbesondere ineffiziente Personalentwicklungsmaßnahmen sowie hohe Fluktuation infolge interner Unstimmigkeiten. Die damit einhergehenden Einarbeitungszeiten und Rekrutierungsprozesse führten zu einem spürbaren Mehraufwand, der sich negativ auf die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens auswirkte. Der Anstieg der internen Kosten ist maßgeblich für das entstandene Jahresergebnis verantwortlich.

2. Ausfalls- und Liquiditätsrisiken

Die Kundenstruktur der KiWORK GmbH besteht weiterhin überwiegend aus wirtschaftlich stabilen Unternehmen mit ausgezeichneter Bonität und Zahlungsmoral. Das Forderungsmanagement ist effektiv aufgestellt und unterstützt die Liquiditätssicherung.

Dennoch ist festzuhalten, dass das starke interne Wachstum die Liquidität im Jahr 2024 spürbar belastet hat. Daher wurde ein strenges Kostenmanagement eingeleitet, um die Eigenkapitalquote und Zahlungsfähigkeit nachhaltig zu sichern.

3. Personalrisiken

Die Herausforderungen im Bereich Personal setzten sich auch im Jahr 2024 fort. Interne Konflikte führten zu einer erhöhten Fluktuation und ineffizientem Ressourceneinsatz. Trotz Nachbesetzungen war das Jahr von intensiven Onboarding-Prozessen geprägt. Der daraus resultierende Anstieg der internen Personalkosten stellt ein zentrales Risiko dar.

Für 2025 wurden daher umfassende Maßnahmen zur Personaloptimierung eingeleitet, die auch erste Effekte zeigen.

4. Prognose und Maßnahmen im laufenden Geschäftsjahr 2025

Die Entwicklung im ersten Quartal 2025 war weiterhin angespannt, sowohl hinsichtlich Umsatz als auch Krankenstand. In einer strategischen Klausur zu Jahresbeginn wurde ein konkreter Vier-Punkte-Plan zur Kosteneinsparung beschlossen und mit klaren Auslösekriterien (Redflags) unterlegt:

1. Sofortmaßnahmen:
- Reduktion des Marketingbudgets auf ein notwendiges Minimum
- Halbierung des Budgets für EDV-Projekte
- Erste personelle Reduktionen

2. Weitere personelle Maßnahmen im März 2025:
- Gezielte Einsparung von Stellen und Nicht-Nachbesetzung einer Karenz
- Reduktion der Arbeitszeit in den Abteilungen Assistenz und Marketing

3. Standortoptimierungen:
- Schließung der Niederlassung Wels (Ende März) und Integration in das Team Traun
- Auflösung sämtlicher Sponsorenverträge

4. Weitere Restrukturierungen:
- Schließung der Filiale Wien im Juni 2025
- Weitere geplante Personalabgänge

Parallel dazu wurden vertriebliche Maßnahmen verstärkt umgesetzt:
- Intensivierung der Neukundenakquise
- Wiedereinstieg der Geschäftsführung in den Key Account Vertrieb
- Abschluss eines Rahmenvertrags mit der Firma Magenta sowie Ausbau der Zusammenarbeit mit Siemens Österreich
- Erschließung neuer Geschäftsfelder im Bereich Greenjobs und kaufmännische Vermittlungen

Ein weiterer positiver Aspekt war die verstärkte Sichtbarkeit durch eine breit angelegte Marketingkampagne mit Voest Alpine, die über 2 Millionen Interaktionen auf Social Media generierte.

Zudem erfreut sich das Unternehmen einer zunehmenden Anerkennung im Markt: Die Auszeichnung als **TOP Company 2025** wurde zum vierten Mal in Folge erreicht.

5. Zusammenfassung und Ausblick

Trotz der wirtschaftlich herausfordernden Rahmenbedingungen hat die KiWORK GmbH frühzeitig strukturelle Gegenmaßnahmen ergriffen und mit hoher Konsequenz umgesetzt. Die Liquiditätslage bleibt angespannt, jedoch unter Kontrolle. Erste positive Entwicklungen im Vertrieb sowie Einsparungserfolge sind bereits sichtbar.

Die Geschäftsführung beobachtet die weitere Entwicklung mit großer Sorgfalt und bleibt bereit, bei Bedarf weitere Maßnahmen zu setzen. Ziel bleibt es, die Ertragskraft nachhaltig zu stabilisieren und mittelfristig wieder auf Wachstumskurs zu kommen.

_____

Datum, Unterschrift Geschäftsleitung