

Year-End 2025 documentation

Lagebericht § 243 UGB

- **Client**: Nagarro GmbH
- **Authors**: DI Hannes Färberböck
  DI Thomas Riedl
  Paul Kurt Haberfellner

Table of Content

Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage 3
Geschäftsverlauf 3
Wirtschaftliche Lage 5
Vermögenslage 6
Finanzlage - Geldflussrechnung 7
Forschung und Entwicklung 8
Risiken des Unternehmens 9
Absatz- und Wettbewerbsrisiko 9
Personalrisiko 10
Kredit- und Ausfallrisiken 11
Umweltrisiko 11
Währungsrisiko 11
Liquiditätsrisiko 11
Finanzinstrumente 12
Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem 12
Frühzeitiges Erkennen von Risiken 12
4-Augen Prinzip in den Bereichen HR und Finance 13
Anteils-, Stimm- und Kontrollrechte 13
Anteile am Stammkapital 13
Beteiligungen, Niederlassungen 13
Beteiligungen zum Bilanzstichtag 13
Voraussichtliche Entwicklung und Risiken 14

Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

Geschäftsverlauf

Der Geschäftsverlauf im Jahr 2025 war, wie bereits im Vorjahr, maßgeblich vom allgegenwärtigen „AI-Hype“, den inflationsbedingt steigenden kollektivvertraglichen Lohnkosten, geopolitischen Unsicherheiten sowie globalen Marktanpassungen geprägt. Darüber hinaus beeinflussten weitere strategische Investitionen, insbesondere im Bereich Personal (gezielter Auf- aber auch Abbau von Teams) sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung und punktuelle Überarbeitung unseres Service- und Angebotsportfolios die Unternehmensentwicklung.

Die anhaltende Nachfrage im Zuge des fortschreitenden Digitalisierungs- und Innovationstrends war auch 2025 grundsätzlich gegeben, zeigte sich jedoch deutlich sensibler im Hinblick auf Budget- und Kostenfragen. In vielen Branchen galt verstärkt das Prinzip der Fokussierung auf das Wesentliche. Kurzfristige und teils unerwartete Budgetkürzungen führten wiederholt zur Reduktion oder Verschiebung von Projekten. Kundenseitig verlängerte Entscheidungs- und Projektdurchlaufzeiten hatten zusätzliche, nicht geplante, zeitliche Verschiebungen zur Folge. Nach unserer Einschätzung wird sich dieser Trend auch im Jahr 2026 fortsetzen.

Unser Firmensitz am Euro Plaza fungiert weiterhin als zentrale Drehscheibe für persönliche Interaktion und physische Zusammenarbeit und ist optimal auf die Bedürfnisse unserer Kunden, Partner und Mitarbeitenden ausgerichtet. Ein Großteil der operativen Tätigkeiten erfolgt weiterhin remote. Dabei hat sich das Zusammenarbeitsmodell dahingehend weiterentwickelt, dass die Büroräumlichkeiten überwiegend für persönlichen Austausch genutzt werden. Ausnahmen bilden insbesondere Kunden- und Partnerworkshops, Veranstaltungen sowie Trainings. Die Projektarbeit erfolgt mehrheitlich und wieder verstärkt vor Ort beim Kunden oder im Homeoffice.

Neben der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer organisatorischen und marktrelevanten Prozesse, stets dem Grundsatz „Streben nach Excellence“ folgend, lag 2025 ein besonderer Fokus auf der weiteren Optimierung unserer bereits ausgewogenen Kostenstruktur. Gleichzeitig setzten wir gezielte Maßnahmen im Bereich Recruiting und Retention und initiierten eine Vielzahl an Aktivitäten und Verbesserungen, um dem Risiko erhöhter Personalfluktuation bestmöglich entgegenzuwirken.

Ergänzend zu diesen Maßnahmen hat die Nagarro GmbH im Jahr 2025 die im Jahr 2023 initiierten mittel- und langfristigen strategischen Elemente im Einklang mit dem globalen Organisationsmodell weiter etabliert und nachhaltig verankert. Die globale Business Unit BET-C (Business Excellence and Transformation Consulting) sowie die lokale SAP Practice wurden weiter ausgebaut und spezialisiert, um sowohl lokalen als auch globalen Anforderungen gerecht zu werden. In beiden Bereichen sind jedoch aufgrund der erhöhten Projektkomplexität tendenziell längere Sales-Zyklen zu berücksichtigen. Die in 2025 erzielten Aufträge, sowie zahlreichen Kunden- und Partnerinteraktionen bestärken uns jedoch nachhaltig, hier ein nachgefragtes Service-Angebot etabliert zu haben.

Aufgrund der weiterhin bestehenden lokalen und globalen Unsicherheiten, Budgetreduktionen und daraus resultierendem Kostendruck bei unseren Kunden samt des einhergehenden Rückgangs bzw. Verzögerung der Nachfrage konnte die Nagarro GmbH die kumulierte Umsatzleistung des Vorjahres nicht halten (- 3,51 %). Parallel dazu wurde, wie bereits erwähnt, ein weiterer Prozess zur gezielten Feinjustierung der Kostenstruktur gestartet. Ziel ist es unter anderem, sogenannte „Low-Margin-Geschäfte“ systematisch zu identifizieren und gegebenenfalls zu eliminieren oder an Dritte zu übertragen. Zusätzlich wirkten sich die anhaltend hohe Inflation, das ausgeprägte Kostenbewusstsein vieler Kunden sowie die erhöhten Lohn- und Personalkosten infolge kollektivvertraglicher Abschlüsse (rund 3,7 % in Summe für 2025) belastend aus.

Als wesentlicher Wettbewerbsvorteil erwies sich erneut das mittlerweile fest etablierte „Best-Fit-Liefermodell“. Dieses ermöglicht es, Talente unabhängig von ihrer geografischen Herkunft flexibel lokalen Projekten in unterschiedlichen Setups zuzuordnen. Dieser Grundpfeiler des globalen Nagarro Liefer- und Geschäftsmodells ist sowohl lokal als auch international anerkannt und geschätzt.

Fazit: Trotz des Umsatzrückgangs (von 3,51%) stellt sich das Gesamtergebnis für 2025 **positiv** dar. Die gesetzten Maßnahmen haben, entsprechend den zugrunde gelegten Simulationen, ihre Wirkung entfaltet.

Die jährliche Firmenwertabschreibung in Höhe von TEUR 668 sowie die zusätzliche Erhöhung (+TEUR 843) einer bereits 2024 gebildeten Rückstellung für drohende Verluste im Zusammenhang mit einem laufenden mehrjährigen Kundenprojekt auf nunmehr TEUR 1.295, belasteten zwar das Ergebnis, dennoch beläuft sich der **Gewinn vor Steuern** für das Geschäftsjahr 2025 auf **TEUR 771**.

Es ist anzumerken, dass unser langjähriger Kollege DI Thomas Riedl aufgrund unerwarteter persönlicher Umstände und auf eigenen Wunsch sowohl aus der Geschäftsführung als auch aus der Nagarro GmbH ausgeschieden ist. Die Übergabe seiner Verantwortungsbereiche erfolgte planmäßig gegen Ende des Geschäftsjahres 2025 und wurde strukturiert sowie vollständig umgesetzt. Die operative und strategische Kontinuität der Unternehmensführung ist dadurch jederzeit sichergestellt. DI Riedl bleibt dem Unternehmen weiterhin verbunden und steht in beratender Funktion zur Verfügung.

Weiters wird mitgeteilt, dass DI Hannes Färberböck im Mai des Jahres 2026 seinen wohlverdienten Ruhestand antreten wird. Die Nachfolgeregelung ist bereits eingeleitet und Teil eines geordneten Übergabeprozesses. Auch hier wird durch frühzeitige Planung und klare Verantwortungszuordnung die Kontinuität in der Unternehmensführung sowie die Stabilität der Geschäftsprozesse gewährleistet. DI Färberböck wird der Nagarro GmbH ebenfalls weiterhin verbunden bleiben und beratend zur Verfügung stehen.

Nagarro misst einer vorausschauenden Nachfolgeplanung hohe Bedeutung bei, um nachhaltige Stabilität, klare Verantwortlichkeiten und eine verlässliche strategische Ausrichtung sicherzustellen und wünscht beiden geschätzten Kollegen das erdenklich Beste und bedankt sich für den vieljährigen einzigartigen Einsatz.

Wirtschaftliche Lage

Ertragslage

Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen beträgt im Wirtschaftsjahr 2025 TEUR 1.564 (Vorjahr: TEUR -723) und das Ergebnis vor Steuern beträgt TEUR 771 (Vorjahr: TEUR -1.548).

Umsatzrentabilität

Die Umsatzrentabilität entspricht dem Verhältnis aus Ergebnis vor Steuern und den Umsatzerlösen.

Berechnung:	2025	2024
$\frac{\text{Ergebnis vor Steuern (EBT) x 100}}{\text{Umsatzerlöse}}$	**1,5 %**	**-2,8 %**

Eigenkapitalrentabilität

Die Eigenkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Verhältnis des Ergebnisses vor Steuern zum Eigenkapital.

Berechnung:	2025	2024
$\frac{\text{Ergebnis vor Steuern x 100}}{\text{Eigenkapital zum 1.1.2025}}$	**18,5 %**	**-27,1 %**

Gesamtkapitalrentabilität

Die Gesamtkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Verhältnis des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern zum Gesamtkapital.

Berechnung:	2025	2024
$\frac{\text{Ergebnis vor Zinsen und Steuern x 100}}{\text{Gesamtkapital zum 1.1.2025}}$	**5,0 %**	**-8,8 %**

Vermögenslage

	31.12.2025 TEUR	31.12.2024 TEUR	+/- TEUR	%
kurzfristiges Umlaufvermögen				
Vorräte	1.043	1.448	-406	-28,0
Lieferforderungen	7.557	7.021	536	7,6
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	252	235	17	7,1
sonstige Forderungen	34	241	-207	-85,8
flüssige Mittel	5.911	4.321	1.591	36,8
Rechnungsabgrenzungsposten	38	24	14	57,2
Aktive latente Steuern	108	101	7	7,3
	14.943	**13.391**	**1.552**	**11,6**
kurzfristiges Fremdkapital				
kurzfristige Rückstellungen	4.152	3.720	432	11,6
Lieferverbindlichkeiten	1.094	1.085	10	0,9
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2.494	1.767	727	41,1
sonstige Verbindlichkeiten	1.864	2.273	-409	-18,0
Rechnungsabgrenzungsposten	1.135	1.923	-788	-41,0
	10.740	**10.767**	**-27**	**-0,3**
Working Capital (Netto-Umlaufvermögen)	**4.203**	**2.624**	**1.579**	**60,2**
Anlagevermögen				
Immaterielles Vermögen	1.360	2.035	-675	-33,2
Sachanlagen	140	193	-52	-27,1
	1.501	**2.228**	**-727**	**-32,6**
langfristiges Fremdkapital				
langfristige Rückstellungen	572	434	138	31,9
sonstige Verbindlichkeiten	347	240	107	44,4
	919	**674**	**245**	**36,4**
Reinvermögen (Eigenkapital)	**4.784**	**4.178**	**607**	**14,5**

Finanzlage - Geldflussrechnung

	2025 TEUR	2024 TEUR
Ergebnis vor Steuern	**771**	**-1.548**
Überleitung auf den Netto-Geldfluss aus dem Ergebnis vor Steuern		
Verlust aus dem Abgang von Vermögensgegenständen des Investitionsbereichs	1	4
Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens sowie auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	788	821
Geldfluss aus dem Ergebnis	**1.560**	**-723**
Abnahme der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	48	1.900
Zunahme der Rückstellungen, ausgenommen für Steuern vom Einkommen	401	1.651
Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	-353	-2.089
	885	**2.287**
Netto-Geldfluss aus dem Ergebnis vor Steuern	**1.656**	**739**
Zahlungen für Steuern		
Steuern vom Einkommen	-164	7
sonstige Forderungen aus Steuern	-2	0
aktive latente Steuern	-7	-7
Veränderungen Steuerrückstellungen	170	0
	-3	**0**
Netto-Geldfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	**1.653**	**739**
Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus Anlagenabgang (ohne Finanzanlagen)	0	2
Anlagenzugänge lt. Anlagenspiegel (ohne Finanzanlagen)	-62	-247
	-62	**-244**
zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	**1.591**	**494**
Finanzmittelbestand am Beginn der Periode	**4.321**	**3.826**
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	**5.911**	**4.321**

Forschung und Entwicklung

Im Berichtszeitraum tätigte die Nagarro GmbH wesentliche Investitionen in die Weiterentwicklung des gesamten Dienstleistungsportfolios. Neben der kontinuierlichen Optimierung innovativer Frameworks, wie beispielsweise des Quality Co-Pilots, Sqeed und des A2A-Frameworks (Werkzeuge und neuartige Methodik im Bereich der Testautomatisierung) lag der Fokus insbesondere auf dem weiteren Ausbau etablierter Dienstleistungen und Teams. Wiederholtes und besonderes Augenmerk galt der strategischen Weiterentwicklung und Schärfung der global tätigen Business Unit BET-C (Programm- und Projektmanagement einschließlich angrenzender Disziplinen) sowie der nachhaltigen Stärkung der SAP-Beratungs- und Umsetzungskompetenz.

Darüber hinaus wurde gezielt in zentrale Nagarro Technologiefelder zur Digitalisierung investiert. Neben verstärkten Ausbildungs- und Zertifizierungsmaßnahmen zur Sicherung und zum Ausbau unserer Technologieführerschaft standen insbesondere Cloud-Technologien im Fokus, sowohl im Umfeld der globalen Hyperscaler (Amazon Web Services, Google Cloud und Microsoft Azure und weitere) als auch im Bereich sogenannter „Souveräner“ Hyperscaler. Letzteres Themenfeld gewann 2025 weiter an Dynamik, um der steigenden Nachfrage nach technologischer Unabhängigkeit und regulatorischer Konformität Rechnung zu tragen.

Die Themenführerschaft in den Bereichen AR (Assisted/Augmented Reality), VR (Virtual Reality) sowie AI (Artificial Intelligence) wurde konsequent ausgebaut und durch zahlreiche Kundenprojekte untermauert. AI wird dabei weiterhin integrativ mit bestehenden Kompetenzfeldern kombiniert. Ein wesentliches Beispiel hierfür ist das von der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) anerkannte und geförderte Forschungsprojekt „Intelligentes Software-Test-Case-Design“ im Rahmen unseres seit 2019 bestehenden R&D-Schwerpunkts AI4T (Advanced Intelligence for Testing). In diesem Kontext ist es gelungen, eine Vielzahl intelligenter, AI-basierter Werkzeuge zu entwickeln. Aufbauend auf den Ergebnissen der Vorjahre konnte insbesondere der „Quality Co-Pilot“, der breite Marktaufmerksamkeit erzielt, mit neuen innovativen Ansätzen weiterentwickelt werden. Die Lösungen kommen mittlerweile erfolgreich in zahlreichen Projekten, global, zum Einsatz.

Ergänzend greifen wir auf globale technologische Entwicklungen und Plattformen innerhalb der Nagarro Gruppe zurück, darunter zum Beispiel Acceleratoren, Agenten-basierte Architekturen und spezialisierte Frameworks. Unsere technologische Expertise wird durch das neu etablierte Beratungsangebot im Bereich Change-Management erweitert, das innerhalb der globalen Business Unit BET-C verankert ist. Dieses adressiert die technologie- wie auch menschenzentrierten Herausforderungen, die aus AI/Digitalisierungs- und Transformationsinitiativen resultieren und verbindet in einem ganzheitlichen Ansatz „Mensch-Daten-Technologie“ miteinander, um Geschäftserfolge herbeizuführen.

Die Ergebnisse unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten wurden, wie in den Vorjahren, im Rahmen etablierter Nagarro-Eventformate, online und offline, sowie auf nationalen und internationalen Konferenzen einem breiten Fachpublikum präsentiert. Hervorzuheben ist die inzwischen fest etablierte Veranstaltungsreihe „Nagarro Art Forum“, die seit 2013 Kunst und Technologie miteinander verbindet und eine Plattform für interdisziplinären Austausch bietet.

Im Jahr 2025 stand das Art Forum unter dem Motto „AI – Taming the Algorithm“. Neben der Ausstellung von Werken der AI-Künstlerin Stephanie Meisel wurden insbesondere rechtliche Fragestellungen rund um Künstliche Intelligenz/AI beleuchtet. Mit hochkarätigen Vortragenden, unter anderem der Juristin Jeannette Gorzala, bekannt durch ihr Mitwirken am EU AI Act wurde ein informativer und praxisnaher Diskurs geführt. Ein interaktives Expertenpanel ergänzte die Veranstaltung. Formate dieser Art leisten einen wesentlichen Beitrag zur Positionierung der Nagarro GmbH als innovatives Technologieunternehmen und unterstützen zugleich die Vermittlung unserer Unternehmenswerte.

Mit diesen innovativen Angeboten und dem kontinuierlichen Ausbau unseres Know-hows sichert sich die Nagarro GmbH ihre Positionierung unter den führenden Technologieunternehmen in Österreich. Neben der klassischen Beratungsleistung verstehen wir uns auch als aktiver Wissensvermittler mit internationaler Expertise. Strategische Technologiepartner wie zum Beispiel Google, Amazon Web Services und Microsoft begleiten und unterstützen diese Weiterentwicklung durch gemeinsame Initiativen, Partnerkampagnen und öffentliche Auftritte.

Ein besonderer Meilenstein im Berichtsjahr war der weitere Ausbau unserer Partnerschaften durch gezielte Akkreditierungen und Spezialisierungen. Hervorzuheben ist insbesondere die AWS-Migrationskompetenz, durch die unsere Expertise im Bereich Cloud-Transformation weiter diversifiziert und geschärft werden konnte. Diese Spezialisierung besitzt global nur ein kleiner, einstelliger Prozentsatz aller AWS-Partner. Sie setzt nachweislich hohe fachliche Qualifikationen sowie erfolgreich umgesetzte Projekte in entsprechend anspruchsvollen Umgebungen voraus und stärkt die Sichtbarkeit und Marktposition der Nagarro GmbH nachhaltig.

Risiken des Unternehmens

Absatz- und Wettbewerbsrisiko

Die Nagarro GmbH verfügt über ein breites Dienstleistungsspektrum, flexible Liefermodelle (lokal, hybrid, EU sowie internationale Projekt- und Programm-Setups) sowie eine gefestigte Marktposition im österreichischen Technologiedienstleistungsumfeld. Dennoch unterliegt das Geschäftsmodell strukturellen Absatz- und Wettbewerbsrisiken, die sich aus der hohen Dynamik des IT- und Digitalisierungsmarktes, sowie durch geopolitische Lage und Stimmung ergeben.

Die Nachfrage nach Leistungen in den Bereichen wie zum Beispiel, Agile Softwareentwicklung, DevOps, Softwarequalität und Testing, Projekt- und Programmmanagement sowie digitalen Kerntechnologien (u. a. IoT, Big Data, Artificial Intelligence, Cloud und Assisted/Augmented Reality) ist grundsätzlich weiterhin gegeben. Diese Nachfrage ist jedoch konjunktur- und budgetabhängig und unterliegt zunehmend kurzfristigen Prioritätsverschiebungen auf Kunden- und Partnerseite. Verzögerte Investitionsentscheidungen, Projektverschiebungen oder Budgetkürzungen können unmittelbar zu Umsatzrückgängen oder Auslastungsschwankungen führen.

Darüber hinaus ist eine spürbare Intensivierung des Wettbewerbs festzustellen. Einerseits treten spezialisierte, häufig kostenaggressive Nischenanbieter in den Markt ein. Andererseits erweitern etablierte IT-Dienstleister sowie internationale Technologiekonzerne ihr Leistungsportfolio gezielt um Transformations- und Digitalisierungsleistungen. Insbesondere globale Anbieter nutzen Österreich verstärkt als Innovations- und Referenzmarkt („Proof-of-Concept“-Markt), wodurch zusätzlicher Wettbewerbsdruck entsteht.

Das Wettbewerbsrisiko manifestiert sich insbesondere in folgenden Bereichen:

- Erhöhter Preisdruck und Margenreduktion bei Ausschreibungen
- Verlängerung von Verkaufszyklen bei gleichzeitig steigenden Akquisitionskosten
- Erhöhter Aufwand zur Differenzierung gegenüber vergleichbaren Anbietern
- Fachkräftemangel in Schlüsseltechnologien mit entsprechenden Auswirkungen auf Lieferfähigkeit und Kostenstruktur

Zur Mitigation dieser Risiken verfolgt die Nagarro GmbH mehrere strategische Maßnahmen. Dazu zählen kontinuierliche Investitionen in Aus- und Weiterbildung, gezielte Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, die laufende Weiterentwicklung und Spezialisierung des Dienstleistungsportfolios sowie der systematische Know-how-Transfer innerhalb der globalen Center of Excellence und internationalen Business Units. Der internationale Austausch ermöglicht es, Erfahrungen aus komplexen Projekten frühzeitig in den österreichischen Markt zu transferieren und damit technologische Differenzierung zu sichern.

Ein wesentlicher stabilisierender Faktor ist das global verankerte Liefermodell („Think global, act local“), das internationale Skalierbarkeit mit lokaler Kundennähe verbindet. Dieses Modell erhöht die Flexibilität bei Ressourcensteuerung und Projektumsetzung und wirkt dem Risiko von Kapazitätsengpässen oder isolierten Marktschwankungen entgegen.

Trotz dieser Maßnahmen kann nicht ausgeschlossen werden, dass anhaltender Preisdruck und zurückhaltende Investitionsbereitschaft der Unternehmen, eine Verschärfung des Wettbewerbsumfelds oder konjunkturelle Abschwächungen zu negativen Auswirkungen auf Umsatzentwicklung, Margenstruktur und Auslastung führen.

Personalrisiko

Als wissensintensiver Technologiedienstleister ist die Nagarro GmbH in besonderem Maß von der Qualifikation, Leistungsfähigkeit und Motivation ihrer Mitarbeitenden, den sogenannten Nagarrians, abhängig. Der nachhaltige Unternehmenserfolg setzt voraus, bestehende Mitarbeitende langfristig zu binden sowie qualifizierte neue Fachkräfte zu gewinnen.

Das Marktumfeld ist weiterhin – wenn auch gegenüber den Vorjahren leicht entspannt – durch einen Mangel an hochqualifizierten IT-Fachkräften gekennzeichnet. Dies führt zu einem strukturell erhöhten Personalrisiko. Einerseits sind erfahrene und gut ausgebildete Nagarrians insbesondere mit Know-how in innovativen Schlüsseltechnologien verstärkt Ziel von Abwerbeversuchen durch Mitbewerber und spezialisierte Headhunter. Andererseits gestaltet sich gerade dort die Rekrutierung neuer Fachkräfte zunehmend herausfordernd, sowohl hinsichtlich Verfügbarkeit als auch hinsichtlich Gehaltsniveau und Erwartungshaltung. Letzteres hat sich jedoch positiv gegen Ende des Berichtsjahres verändert.

Zusätzlich ist ein verstärkter Trend zum sogenannten „In-Sourcing“ und Aufbau von eigenen Globalen Capability Centers zu beobachten. Unternehmen bauen strategisch eigenes Know-how in den Bereichen Digitalisierung, Cloud und Softwareentwicklung auf, um Abhängigkeiten von externen Dienstleistern zu reduzieren. Diese Entwicklung kann mittel- bis langfristig zu einer Verringerung externer Beauftragungen führen und erhöht gleichzeitig den Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte.

In Kombination mit überdurchschnittlichen kollektivvertraglichen Anpassungen, inflationsbedingten Gehaltssteigerungen sowie einem allgemeinen Kostendruck infolge der konjunkturellen Abschwächung führt dies im Durchschnitt zu steigenden Personalkosten bei gleichzeitig wachsendem Margendruck. Das Risiko besteht insbesondere in einer möglichen Verschlechterung der Kostenstruktur bei nicht adäquater Weiterverrechnung oder Auslastung.

Zur Risikominimierung setzt die Nagarro GmbH auf ein umfassendes Maßnahmenpaket. Neben klassischen HR-Instrumenten, wie individuellen Entwicklungsplänen, einem etablierten Karrierepfadmodell, internen Weiterbildungsformaten („Level-Ups“), spezifischen Mitarbeiterbindungsprogrammen sowie transparenter und offener Führungskultur wird insbesondere die Weiterentwicklung der Arbeitgebermarke als strategischer Erfolgsfaktor gesehen.

Die klar definierten Unternehmenswerte „CARING“ (Client-centric, Agile, Responsible, Intelligent, Non-hierarchical, Global) sowie die Mission „make distances & differences irrelevant between intelligent people“ tragen wesentlich zur Positionierung als attraktiver Arbeitgeber in einem stark umkämpften Marktumfeld bei.

Im Berichtsjahr musste die Anzahl der Nagarrians trotz herausfordernder Rahmenbedingungen nur sehr moderat angepasst werden. Vor dem Hintergrund verlängerter Verkaufszyklen und gestiegener Projektkomplexität sowie eines leichten Umsatzrückgangs erfolgte die Personalplanung im Jahresverlauf bewusst zurückhaltend. Der Fokus lag dabei auf dem Erhalt einer nachhaltig einsetzbaren, hochqualifizierten Belegschaft mit hoher Projektverfügbarkeit und fakturierbarer Auslastung. Diese vorausschauende Personalsteuerung diente der Stabilisierung der Auslastung, der Sicherung der Ertragskraft sowie der Aufrechterhaltung einer ausgewogenen Kostenstruktur.

Zur weiteren Reduktion des Personalrisikos werden globale Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der Nagarro-Gruppe angeboten, etwa durch internationale Projektarbeit oder standortübergreifende Zusammenarbeit. Darüber hinaus investiert das Unternehmen kontinuierlich in Bindungs- und Vorsorgeprogramme, die über gesetzliche Anforderungen hinausgehen. Dazu zählen unter anderem Maßnahmen zur Burn-out-Prävention, kostenfreie psychologische Beratung, erweiterter Zugang zu Arbeitsmedizin sowie gesundheitsfördernde Aktivitäten wie Fitnessprogramme, Yoga, Rückentraining oder Teamsportangebote.

Das kontinuierliche Engagement im Bereich Employer Branding spiegelt sich auch in externen Bewertungen wider. Aufgrund zahlreicher positiver Rückmeldungen von Mitarbeitenden wurde Nagarro Österreich im Berichtsjahr erneut – zum vierten Mal in Folge – als „Kununu Top Company“ ausgezeichnet. Diese Anerkennung unterstützt die Positionierung am Arbeitsmarkt, reduziert jedoch nicht vollständig das strukturelle Fachkräfte- und Kostenrisiko.

Trotz umfassender Maßnahmen kann nicht ausgeschlossen werden, dass anhaltender Fachkräftemangel insbesondere in Schlüsseltechnologien, steigende Gehaltsniveaus oder erhöhte Fluktuation negative Auswirkungen auf Kostenstruktur, Projektabwicklung und Wachstumspotenzial haben.

Kredit- und Ausfallrisiken

Die Forderungen gegenüber Kunden bestehen überwiegend gegenüber Unternehmen mit guter Bonität. Dennoch unterliegt die Nagarro GmbH branchenüblichen Kredit- und Ausfallrisiken, insbesondere im Zusammenhang mit Zahlungsverzögerungen, projektbedingten Abrechnungsverschiebungen oder wirtschaftlichen Veränderungen auf Kundenseite.

Im Berichtsjahr kam es vereinzelt zu Verzögerungen und Anpassungen im Zahlungsfluss. Durch proaktives Forderungsmanagement und enge Abstimmung mit den jeweiligen Kunden als auch unserer unten genannten Versicherung, konnten potenzielle Risiken jedoch frühzeitig identifiziert und weitgehend mitigiert werden. Die zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Forderungen waren zum Zeitpunkt der Bilanzerstellung größtenteils bereits beglichen.

Die bestehende Delkredereversicherung für ausgewählte Kundengruppen wurde bewusst beibehalten. Diese Maßnahme dient der Absicherung gegen unerwartete Bonitätsverschlechterungen und ermöglicht eine zeitnahe Reaktion auf Veränderungen der wirtschaftlichen Situation einzelner Kunden.

Trotz der insgesamt stabilen Forderungsstruktur kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich konjunkturelle Abschwächungen, branchenspezifische Entwicklungen oder Insolvenzen einzelner Kunden künftig negativ auf Liquidität und Ergebnis auswirken. Die laufende Überwachung der offenen Posten sowie eine konservative Risikobewertung bleiben daher zentrale Bestandteile des internen Finanz- und Risikomanagements.

Umweltrisiko

Es bestehen keine Umweltrisiken.

Währungsrisiko

Da wir unsere Leistungen nahezu zu 95% im EURO-Raum erbringen, bestehen umsatzseitig keine Währungsrisiken. Das Währungsrisiko, das bei Intercompany-Transaktionen, insbesondere zwischen Österreich, Indien und Rumänien existiert, wird durch die Muttergesellschaft der Nagarro GmbH aufgefangen und ist daher vernachlässigbar.

Liquiditätsrisiko

Da ausreichend kurzfristig verfügbare finanzielle Mittel vorhanden sind, besteht kein Liquiditätsrisiko.

Finanzinstrumente

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden keine derivativen Finanzprodukte eingesetzt.

Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem

Frühzeitiges Erkennen von Risiken

Das Risikomanagement der Nagarro GmbH basiert auf einer fundierten Unternehmensplanung, einem strukturierten monatlichen Controlling sowie rollierenden Forecast-Prozessen. Ziel ist es, potenzielle Risiken frühzeitig zu identifizieren, zu bewerten und geeignete Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Ein zentraler Schwerpunkt liegt auf der aktiven Erlössteuerung sowie einem engmaschigen Projektcontrolling einschließlich Eskalationsmanagement. Für die Steuerung der Umsatzerlöse stehen kurz- und mittelfristige Kontrollinstrumente zur Verfügung. Diese umfassen insbesondere eine transparente Ressourcen- und Einsatzplanung der Mitarbeitenden, laufende Kunden- und Projektanalysen sowie eine kontinuierliche Überwachung von Auftragsbestand, Auslastung und Margenentwicklung.

Durch diese Maßnahmen kann die Erlösentwicklung sowohl kurzfristig als auch mittelfristig valide eingeschätzt werden. Abweichungen von Planwerten werden systematisch analysiert, sodass zeitnah operative oder strategische Steuerungsentscheidungen getroffen werden können.

Die lokalen Steuerungsmechanismen sind in globale Controlling- und Reporting-Strukturen der Nagarro-Gruppe eingebettet. Einheitliche Berichtslinien, standardisierte Kennzahlensysteme sowie regelmäßige Management-Reviews stellen sicher, dass Risiken auf Projekt-, Kunden- und Unternehmensebene frühzeitig transparent gemacht und konzernweit adressiert werden.

Trotz dieser etablierten Prozesse kann nicht ausgeschlossen werden, dass unerwartete Marktveränderungen, Projektabbrüche oder Verzögerungen kurzfristig negative Auswirkungen auf Umsatz- und Ergebnisentwicklung haben. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Steuerungs- und Kontrollinstrumente bleibt daher ein wesentlicher Bestandteil des internen Risikomanagementsystems.

4-Augen Prinzip in den Bereichen HR und Finance

Zur Sicherstellung ordnungsgemäßer Abläufe und zur Minimierung operativer Risiken wird in wesentlichen Prozessen des Rechnungswesens konsequent das Vier-Augen- beziehungsweise abhängig von der Risikoklassifizierung, das Mehr-Augen-Prinzip angewendet. Dies betrifft insbesondere zahlungsrelevante Prozesse (z. B. Zahlläufe und Überweisungen) sowie Reporting- und Abschlussprozesse. Durch die nun durchgängige funktionale Trennung von Erstellung, Prüfung und Freigabe im Zahlungsverkehr, wird das Risiko von Fehlern, Missbrauch oder unbeabsichtigten Fehlbuchungen wesentlich reduziert.

Auch im Personalbereich bestehen klar definierte Kontrollmechanismen. Der Recruiting-Prozess folgt einem strukturierten, mehrstufigen Auswahlverfahren, das sowohl fachliche als auch persönliche Eignungskriterien berücksichtigt. Dadurch wird die notwendige Qualifikation und der kulturelle „FIT“ neuer Nagarrians sichergestellt.

Ergänzend werden die lokalen HR- und Finance-Prozesse durch globale Qualitätssicherungs- und Governance-Strukturen der Nagarro-Gruppe unterstützt. Einheitliche Richtlinien, Freigabematrizen sowie regelmäßige Abstimmungen und Reviews tragen dazu bei, Compliance-Risiken zu minimieren und eine konsistente Prozessqualität sicherzustellen.

Trotz dieser etablierten Kontrollmechanismen kann ein Restrisiko operativer Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der internen Kontrollsysteme (z. B. EnterpriseRiskManagement-System) bleibt daher ebenso ein integraler Bestandteil des Risikomanagements.

Anteils-, Stimm- und Kontrollrechte

Anteile am Stammkapital

Zum Bilanzstichtag gibt es folgende Eigentümerstruktur:

Gesellschafter: Nagarro SE; Anteil in EUR 35.000,00; Anteil in %: 100

Die Kontroll- und Stimmrechte entsprechen dem Verhältnis der Kapitalanteile.

Beteiligungen, Niederlassungen

Beteiligungen zum Bilanzstichtag

Die Nagarro GmbH besitzt zum Bilanzstichtag keine Beteiligung. Darüber hinaus bestehen keine Niederlassungen der Nagarro GmbH.

Voraussichtliche Entwicklung und Risiken

Für das Geschäftsjahr 2026 wird eine insgesamt gemäßigte Entwicklung des Marktumfelds erwartet. Diese Einschätzung steht jedoch unter dem Vorbehalt anhaltender globaler Unsicherheiten. Insbesondere geopolitische Entwicklungen, kollektivvertragliche Abschlüsse, Inflationsdynamiken sowie gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen bleiben wesentliche Einflussfaktoren. Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts wird von einer schrittweisen Stabilisierung des wirtschaftlichen Umfelds und einer leichten Entspannung gegen Ende des Geschäftsjahres 2026 ausgegangen.

Auf Kundenseite ist eine weiterhin starke ergebnis- und kostenorientierte Grundhaltung zu beobachten. Investitionsentscheidungen erfolgen selektiv und mit klarem Fokus auf unmittelbaren Mehrwert sowie strategischer Relevanz. Projekte mit geringerer Priorität oder längeren Amortisationszeiträumen könnten daher weiterhin verschoben oder reduziert werden.

Die wesentlichen Risiken für das Geschäftsjahr 2026 werden insbesondere in folgenden Bereichen gesehen:

- anhaltender Mangel an qualifizierten Expertinnen und Experten in Schlüsseltechnologien,
- politische und regulatorische Entwicklungen auf internationaler Ebene (z. B. außenwirtschaftliche Maßnahmen, arbeitsmarktbezogene Regulierungen),
- mögliche Nachfragerückgänge oder zusätzlicher Margendruck infolge konjunktureller Abschwächung oder anhaltender Stagnation und unternehmensinterner Sparprogramme bei Kunden,
- eine mittel- bis langfristige Abflachung des Digitalisierungsbedarfs in einzelnen Branchen sowie Unsicherheiten hinsichtlich der nachhaltigen Investitionsbereitschaft im Umfeld neuer Technologien wie Artificial Intelligence.

Das Unternehmen verfolgt weiterhin das Ziel, auch im Jahr 2026 ein operativ positives Ergebnis zu erzielen. Grundlage hierfür ist die konsequente Betreuung und Weiterentwicklung des bestehenden Kundenportfolios sowie der gezielte Ausbau strategisch relevanter Geschäftsbereiche. Die dafür notwendigen strukturellen und organisatorischen Voraussetzungen wurden in den vergangenen Jahren geschaffen.

Zudem wird angestrebt, vorhandene und neu aufgebaute Kompetenzen gezielt in margenstarken und strategisch relevanten Projekten einzusetzen, um eine hohe Kundenzufriedenheit sowie eine stabile Auslastung sicherzustellen. Parallel dazu bleibt die kontinuierliche Weiterentwicklung des Leistungsportfolios im Einklang mit technologischen Innovationen und Marktanforderungen ein zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie.

Trotz vorsichtiger Planung und aktiver Risikosteuerung kann nicht ausgeschlossen werden, dass unerwartete externe Schocks oder eine deutliche Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen negative Auswirkungen auf Umsatz, Ergebnis und Liquidität haben.

Wien, am 11.03.2026

Die Geschäftsführer