knapp.com

Lagebericht zum Jahresabschluss 2024/25

KNAPP IT Solutions GmbH

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis **2**

1 Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage **3**
1.1 Überblick über Branche und Unternehmen 3
1.2 Verlauf des Geschäftsjahres und Erklärung des Geschäftsergebnisses 3
1.2.1 Beteiligungserwerbe 3
1.2.2 Umsatz und Betriebsleistung 3
1.2.3 Auftragseingang und Auftragsstand 4
1.2.4 Ergebnissituation 4
1.2.5 Vermögens- und Kapitalstruktur 4
1.3 Bericht über die Zweigniederlassungen 4

2 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren **5**
2.1 Finanzielle Leistungsindikatoren: 5
2.1.1 Ertragslage 5
2.1.2 Vermögens- und Finanzlage 6
2.2 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren: 6
2.2.1 Auslastung/Kapazität und Personalstand 6

3 Risiken des Unternehmens **8**
3.1 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten 8
3.2 Weitere Risikopunkte 8
3.2.1 Volatilität des Auftragseinganges und Unsicherheiten bei zukünftigen Aufträgen 8
3.2.2 Unsicherheiten in den Auftragskalkulationen und der Projektabwicklung (inklusive Vertragsrisiken) 8
3.2.3 Risiken bezüglich Schlüsselpersonal und Wissensverlusten 9
3.2.4 Allgemeine Finanzrisiken 9
3.2.5 Risiken rund um IT-Systeme 9
3.2.6 Kundenkonzentration 9
3.2.7 Sonderthema Russland / Ukraine Konflikt 9
3.2.8 Sonderthema Israel / Gaza Konflikt 10
3.2.9 Sonderthema US-Zölle 10
3.2.10 Inflation und Gehaltskosten Erhöhungen 10

4 Bericht über Forschung und Entwicklung **11**

5 Bericht über die voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens **12**

1 Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1 Überblick über Branche und Unternehmen

Die KNAPP IT Solutions GmbH (KIS) zählt zu den führenden SAP® Implementierungspartner für SAP EWM (Extended Warehouse Management), der Softwarelösung der SAP SE im Intralogistikbereich. KIS als Tochterunternehmen der KNAPP AG bietet seine Leistungen sowohl als Subunternehmer eines KNAPP GU (Generalunternehmer) Projektes für eine KNAPP Intralogistiklösung, als auch direkt am Markt für SAP EWM Dienstleistungen an. Der Fokus liegt auf „Multichannel"-Applikationen, also Intralogistiklösungen, die sowohl die Belieferung von Verkaufsstellen (B2B) als auch Direktbelieferung von Endkunden (B2C) und die damit verbundene Abwicklung von Retouren aus einem System abdecken. Zudem ist das Unternehmen stark im Geschäftsfeld der Produktions- und Industrielogistik vertreten. Der Fokus auf Verknüpfung von Branchenkenntnis und technologischem Wissen, insbesondere Richtung automatisierte Logistiklösungen und SAP EWM, ist der Schlüssel für erfolgreiche Lösungen.

Die Kernkompetenzen des Unternehmens liegen in der Konzipierung und Realisierung von SAP EWM Projekten und Dienstleistungen. Die Angebotspalette reicht von der ganzheitlichen Analyse von Geschäftsprozessen, Consulting und Planung über Realisierung, Inbetriebnahme bis hin zum Service (inkl. 24-Stunden-Hotline).

Der Auftragseingang lag im Geschäftsjahr bei € 16,7 Mio. nach € 13,4 Mio. im Vorjahr und liegt 10% über dem budgetierten Auftragseingangswert von € 15,2 Mio.

Die SAP EWM by KNAPP Referenz Basis wurde um herausragende Referenzen im Food/Retail erweitert (Schweiz vollautomatisiertes Frischelager mit KNAPP Automatisierung und Finnland in einem Retrofit Projekt für eine Brauerei).

Die strategische Fokussierung auf den Bereich Customer Service wurde weiter ausgebaut und Kleinprojekte erfolgreich abgewickelt.

1.2 Verlauf des Geschäftsjahres und Erklärung des Geschäftsergebnisses

1.2.1 Beteiligungserwerbe

Im Geschäftsjahr 2024/25 wurden keine Beteiligungserwerbe durchgeführt.

1.2.2 Umsatz und Betriebsleistung

Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2024/25 Umsätze von 18.431 TEUR (Vorjahr: 14.850 TEUR) erzielt.

Die Betriebsleistung betrug 16.312 TEUR und lag damit erneut über dem Niveau des Vorjahres (14.635 TEUR). Die Bestandsveränderung beträgt -2.119 TEUR (Vorjahr: -215 TEUR).

Im Servicegeschäft (Hotline sowie Changes) konnte der Umsatz mit 4.166 TEUR im Vergleich zum Vorjahr (4.199 TEUR) gehalten werden.

1.2.3 Auftragseingang und Auftragsstand

Mit 16.661 TEUR (Vorjahr: 13.386 TEUR) Auftragseingang wurde das Niveau des Vorjahres deutlich überschritten, was auch auf verzögerte Entscheidungen und Vertragsunterzeichnungen aus dem letzten Wirtschaftsjahr zurückzuführen ist.

Der Auftragsstand konnte dadurch mit 10.243 TEUR gegenüber dem Vorjahr (9.660 TEUR) auch weiter aufgebaut werden.

1.2.4 Ergebnissituation

Das Ergebnis vor Steuern beläuft sich auf 1.456 TEUR und liegt unter dem Niveau des Vorjahres (1.941 TEUR).

1.2.5 Vermögens- und Kapitalstruktur

Die Eigenkapitalquote beträgt 38,94% (Vorjahr 31,92%).

1.3 Bericht über die Zweigniederlassungen

Die KIS betreibt keine Zweigniederlassungen.

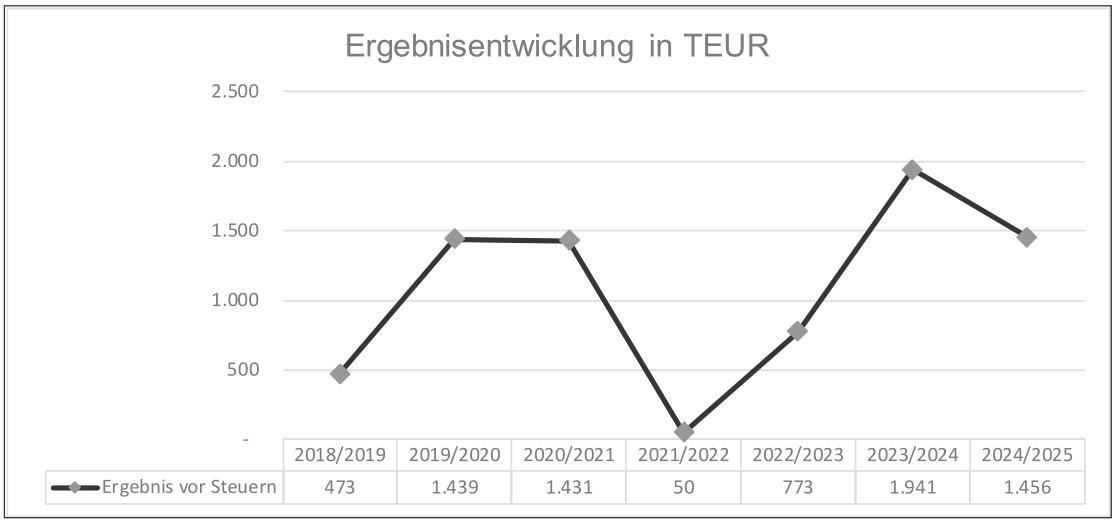
2 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

2.1 Finanzielle Leistungsindikatoren:

2.1.1 Ertragslage

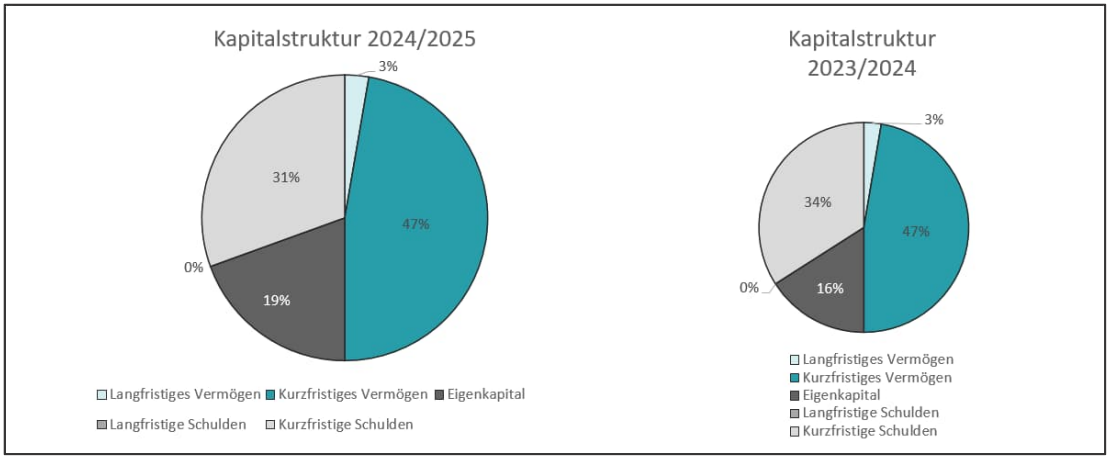
Ertragslage	TEUR 2024/25	TEUR 2023/24
Betriebsleistung (BL) *	**16.312**	**14.635**
Betriebserfolg	**1.180**	**1.761**
in % der BL	7,23%	12,03%
Finanzergebnis	**276**	**180**
Ergebnis vor Steuern	**1.456**	**1.941**
in % der BL	8,93%	13,26%
Jahresgewinn	**1.129**	**1.457**
in % der BL	6,92%	9,96%

* BL setzt sich aus Umsatzerlösen +/- Bestandsveränderungen noch nicht abrechenbarer Leistungen und anderen aktivierten Eigenleistungen zusammen



2.1.2 Vermögens- und Finanzlage

Vermögens- und Finanzlage	TEUR 2024/25	TEUR 2023/24
Bilanzsumme	**12.408**	**13.294**
davon		
Langfristiges Vermögen	672	709
Kurzfristiges Vermögen	11.735	12.586
davon		
Eigenkapital inkl. Investitionszuschüsse	4.832	4.244
Langfristige Verbindlichkeiten	-	-
Kurzfristige Verbindlichkeiten	7.576	9.051
Eigenkapitalanteil in % (EK inkl. Investitionszuschuss / Bilanzsumme)	**38,94%**	**31,92%**
Deckung d. langfr. Vermögens in % (lfr.Kapital/lfr.Vermögen)	**718,59%**	**598,83%**
Working capital (kfr. Vermögen abzügl. kurzfr. Fremdkapital)	**4.159**	**3.535**



2.2 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren:

2.2.1 Auslastung/Kapazität und Personalstand

Die regelmäßige Home-Office Nutzung ist zum fixen Bestandteil des Arbeitsalltages geworden und wird vom gesamten Personal in Anspruch genommen. Mittels Regelwerks wird sichergestellt, dass dadurch in der Projektabwicklung kein Produktivitätsverlust entsteht und in speziellen Phasen wie zum Beispiel Tests oder auch für die Einarbeitung neuer Mitarbeiter:innen ein Präsenzbetrieb erfolgt.

Aus der Corona-Zeit sind verstärkt der Wunsch nach Teilzeit sowie generell verringerter Arbeitslast übriggeblieben, die Volatilität (Kündigungen aufgrund beruflicher Neuorientierung) ist allerdings zurück auf dem Branchenstandard.

Ein Wachstum erfolgte an allen Standorten und mit Stichtag 31.03.2025 waren im Unternehmen (KIS) 97 Mitarbeiter:innen (ohne Geschäftsführung) beschäftigt, das bedeutet eine Steigerung von rund 17% gegenüber dem Vorjahr.

3 Risiken des Unternehmens

3.1 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Als international tätiges Unternehmen ist die KIS allgemeinen unternehmerischen und branchenspezifischen Risiken ausgesetzt. Die Risikopolitik der KIS erlaubt die Nutzung sich bietender Geschäftsgelegenheiten, solange das Risiko im Rahmen der Wertschöpfung kontrollierbar ist. Risikomanagement ist ein grundlegendes Element der Geschäftsprozesse und -entscheidungen. Alle Geschäftsführer und Abteilungsleiter stellen in ihren Verantwortungsbereichen sicher, dass eine laufende funktions- und prozessübergreifende Erkennung und Bewertung von Risiken erfolgt. Vor Abgabe eines Angebotes bzw. Abschluss eines Kundenauftrages ist verbindlich eine Risikoanalyse durchzuführen, die erkannten Risiken sind monetär zu bewerten. Risiken und sich möglicherweise daraus ergebende Auswirkungen werden in der Unternehmensplanung einerseits bzw. über Abgrenzung von Verbindlichkeiten im Jahresabschluss andererseits berücksichtigt.

3.2 Weitere Risikopunkte

3.2.1 Volatilität des Auftragseinganges und Unsicherheiten bei zukünftigen Aufträgen

Der Auftragseingang kann im Projektgeschäft stärkeren Schwankungen unterliegen. Insbesondere die Vorhersage über den Vergabezeitpunkt von Aufträgen ist schwierig. Die Akquisition gestaltet sich oft langwierig und kostenintensiv. Einige Kundengruppen sind in direktem Maße von der allgemeinen Konjunkturentwicklung und den Nachfrageschwankungen bei ihren Produkten abhängig. Das Preisniveau, das teilweise in direktem Zusammenhang mit dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage steht, und daraus resultierende Preisschwankungen können daher einen unmittelbaren Einfluss auf die Investitionsentscheidungen von Kunden und in weiterer Folge auf den Auftragseingang des Unternehmens haben. Dadurch kann es zu Schwierigkeiten in der Abstimmung von Auftragslage und Mitarbeiterstand kommen, die bisher durch Fremdvergabe, aber auch durch flexible Arbeitszeitmodelle gut reguliert werden konnten.

3.2.2 Unsicherheiten in den Auftragskalkulationen und der Projektabwicklung (inklusive Vertragsrisiken)

Unsere Aufträge basieren üblicherweise auf längerfristigen Fixpreisverträgen. Bekannte Einflussfaktoren sind in unserer Kalkulation abgebildet. Trotzdem kann es zu nicht vorhersehbaren Situationen kommen, deren Risiken jedoch mit Hilfe von Risikoanalysen laufend minimiert werden.

Eine weitere Herausforderung stellt das Management und die Koordination der parallellaufenden Projekte dar, insbesondere dann, wenn unvorhergesehene Entwicklungen in der Projektabwicklung eintreten.

Auftretende Risiken konnten bisher immer erfolgreich bewältigt werden. Instrumente wie die laufende Risikoanalyse sowie Prozesskontrollmechanismen wie begleitendes aktives Projektcontrolling

minimieren einerseits das Risiko und zeigen andererseits Risikopotenziale früh genug auf, um rechtzeitig Maßnahmen einleiten zu können.

3.2.3 Risiken bezüglich Schlüsselpersonal und Wissensverlusten

Da das Unternehmen in Bezug auf seine Größe ein sehr breites Leistungsspektrum abdeckt, kann sich bestimmtes Wissen auf einzelne Personen konzentrieren. Ein Abfluss dieses Wissens kann kurz- bzw. mittelfristig durch am Standort schwer rekrutierbarer Fachkräfte und langer Einschulungsphasen zu schwierigen Situationen führen. Bisher konnten diese jedoch immer gut bewältigt werden. Dazu tragen auch die Schwerpunkte in der Personalentwicklung bei: das Recruiting sowie das Bestreben, Wissen auf breitere Basis zu bringen.

3.2.4 Allgemeine Finanzrisiken

Im Bereich der originären Finanzinstrumente wird Ausfallrisiken durch eine große Kundenstreuung und durch entsprechende Zahlungskonditionen sowie durch konsequentes Forderungsmanagement begegnet. Cash-Flow- und Liquiditätsrisiken werden durch Planung und systematische Soll-Ist-Vergleiche gesteuert. Auslandstätigkeiten werden überwiegend als Subauftragnehmer von KNAPP Generalunternehmen und Abrechnung in EUR erbracht. Um nachteilige Schwankungen von Wechselkursen auszugleichen, werden im Bedarfsfall Wechselkurse mit der KNAPP AG abgesichert.

3.2.5 Risiken rund um IT-Systeme

Die bestehende ISO27001 Zertifizierung der KIS stellt den internationalen Standard für die Realisierung von Informationssicherheitmanagementsystemen ISMS dar. Die IT-Systeme werden durch die zentralen Services der KNAPP AG bereitgestellt und von diesen auch hinsichtlich potenzieller Risiken im Hinblick auf Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz bewertet und Maßnahmen abgeleitet.

3.2.6 Kundenkonzentration

Nachdem KIS die Rolle als Sublieferant für KNAPP Gesamtlösungen ausbaut, besteht eine Abhängigkeit zum KNAPP Gesamterfolg, darüber hinaus gibt es im Direktkundenbereich unterschiedliche Kunden und Projektgrößen. In einigen Absatzbereichen ist ein starker Trend zu Firmenzusammenschlüssen erkennbar. Dies könnte dazu führen, dass das Unternehmen einer kleineren Anzahl von Kunden mit größerer Kaufkraft gegenübersteht bzw. die Abhängigkeit von einzelnen Schlüsselkunden steigt. Dem wird durch eine ausgewogene Bearbeitung von potenziellen Projekten entgegengewirkt.

3.2.7 Sonderthema Russland / Ukraine Konflikt

Der anhaltende Konflikt hat keine unmittelbare Auswirkung auf die Geschäftsentwicklung der KIS. Es gibt in den betroffenen Ländern keinerlei KIS Geschäftsbeziehungen oder -aktivitäten.

3.2.8 Sonderthema Israel / Gaza Konflikt

Der anhaltende Konflikt hatte Auswirkung auf die Abwicklung eines Projektes, welches dadurch vollständig remote umgesetzt und schließlich auch remote in Betrieb genommen werden musste. Eine geplante Erweiterung sowie der Start eines weiteren Neukunden sind für das laufende Wirtschaftsjahr geplant, die Auswirkung sind noch nicht abschätzbar und hängen von der weiteren Entwicklung der Sicherheitslage ab.

3.2.9 Sonderthema US-Zölle

Aufgrund keiner aktiven Projekte oder Geschäftsaktivitäten im US-Markt haben die geplanten US-Zölle keine direkte Auswirkung auf die KIS. Allerdings ist aus der resultierenden Gesamtunsicherheit des Weltmarktes sowie der unmittelbaren Auswirkungen der Zölle auf Bestandskunden auch mit einem aktuell noch nicht abschätzbaren Einfluss auf die KIS zu rechnen.

3.2.10 Inflation und Gehaltskosten Erhöhungen

Die hohe Inflation der letzten Wirtschaftsjahre sowie die erneute kollektivvertragliche IST-Gehaltserhöhungen von 3,7% und die individuellen Gehaltsanpassungen sind weiterhin herausfordernd im internationalen Wettbewerb und wurden bei der Bewertung des Restaufwandes berücksichtigt. Change-Requests zu laufenden Projekten und Serviceverträgen sind überwiegend mit Indexklauseln versehen.

4 Bericht über Forschung und Entwicklung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr lagen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung mit 842 TEUR im strategischen Bereich wesentlich über dem Vorjahr (330 TEUR), im kundenspezifischen Bereich fielen sie mit 3.406 TEUR ähnlich hoch aus als noch im Vorjahr (3.370 TEUR). Die Entwicklungsaktivitäten haben auch in diesem Geschäftsjahr wieder darauf abgezielt, aufgrund der steigenden Anforderungen vom Markt und der hohen Dynamik im SAP-Implementierungsbereich den Wettbewerbsvorteil zu gewährleisten und somit langfristiges, organisches Wachstum sicherzustellen. Stetige Innovationen in Form von Optimierungen und Branchen-Erweiterungen für die Kernbranchen sind wesentliche Eckpfeiler unseres Geschäftsmodells.

Einen wesentlichen Anteil der Entwicklungen bildeten auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr wieder die laufenden Weiterentwicklungen der KNAPP Pharma-Modelcompany sowie einer technischen Konsolidierung und qualitativen Überarbeitung der existierenden Building Blocks. Diese Erweiterungen zum SAP EWM Standard ermöglichen bereits in der Konzeptionsphase die Arbeit mit einer Referenzlösung für die Branche. Dies minimiert einerseits das Risiko von Konzeptionsfehlern, andererseits wird die Projektlaufzeit durch massiv reduzierte Projektentwicklungen deutlich reduziert.

Darüber hinaus wurde an Pilotprojekten in den Bereichen der Cloud-Technologie sowie Prozess-Optimierung mittels Artificial Intelligence (AI) gearbeitet.

5 Bericht über die voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Wir sehen weiterhin eine gute Nachfrage nach SAP EWM Lösungen quer über alle Branchen.

Wesentliche Zielsetzung bleibt die nachhaltig erfolgreiche Unternehmensentwicklung, weshalb die Personalentwicklung und damit Stärkung unseres Know-hows weiterhin forciert werden.

Raaba-Grambach, den 16.05.2025

Die Geschäftsführung:



Dipl.-Ing. Gerald Lassau



Dipl.-Ing. Thomas Furthmayr



Dipl.-Ing. MMag. Dr. Christian Grabner