**Anlage 4**

# Lagebericht

## KNAPP Industry Solutions GmbH, Dobl

# Lagebericht zum Jahresabschluss 2024/25

# 1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

**Überblick über Branche und Unternehmen**

Die KNAPP INDUSTRY SOLUTIONS GMBH zählt zu den führenden Anbietern von ganzheitlichen Intralogistiklösungen für produzierende Unternehmen sowie von produktbasierten Open Shuttle Lösungen in spezifischen regionalen Märkten. Dabei entwickelt die KNAPP INDUSTRY SOLUTIONS GMBH für ihre Kunden maßgeschneiderte Gesamtsysteme zur Versorgung von Produktionsarbeitsplätzen mit Klein- und Großteilen. Hierzu werden die vorhandenen KNAPP-Technologien und die KNAPP-Software KiSoft beziehungsweise SAP eWM der KNAPP-Gruppe vorrangig eingesetzt. Die einzigartige Verknüpfung von Branchenkenntnis und technologischem Wissen ist der Schlüssel für erfolgreiche Lösungen.

Die Kernkompetenzen des Unternehmens liegen in der Konzipierung und Entwicklung von logistischen Gesamtlösungen sowie deren Umsetzung als Systemanbieter bzw. Generalunternehmer. Die Angebotspalette reicht von der ganzheitlichen Analyse von Geschäftsprozessen, Datenanalyse, Simulation, Consulting und Planung, über Fertigung, Entwicklung, Programmierung, Montage und Inbetriebnahme, bis hin zum Service (inkl. 24-Stunden-Hotline) und dem technischen Anlagenbetrieb (inkl. Bereitstellung des dafür erforderlichen Personals und der notwendigen Schulungen). Als zweite Säule wurde eine produktbasierte Angebotspalette (Open Shuttle) aufgebaut, die sowohl der KNAPP-Gruppe als auch Integratoren angeboten wird.

Um unseren Kunden eine hohe Flexibilität und Investitionssicherheit zu bieten, wurde das Technologie- und Lösungsportfolio der KNAPP INDUSTRY SOLUTIONS GMBH kontinuierlich weiterentwickelt. Wesentliche Prozessoptimierungen, Fehlerreduktionen und Einsparungen sind schon mit geringem Einstiegsinvestment machbar. Das Technologiebündel Zero Defect ist mittlerweile ein wesentliches Element aller Systeme. Hinzu kommt die One Touch Philosophie zur Minimierung der manuellen Arbeitsschritte, die auf Grund der aktuellen, sowie der mittelfristigen Verfügbarkeit von Arbeitskräften auf Grund der Erwerbsbevölkerungsalterung ein wichtiger Baustein von Investitionsentscheidungen von Unternehmen darstellt. OSR EVO, AeroBot und Open Shuttle in unterschiedlichen Ausprägungen sind Kernelemente neuer Systemlösungen.

Im Wirtschaftsjahr 2024/2025 wurden viele Projekte, die sowohl Open Shuttles als auch Lagertechnologien beinhalten, in Betrieb genommen. Die gesammelten Erfahrungen wurden auch in neue Projektierungen aufgenommen. Diese Kombinationen von Open Shuttles und KNAPP Lagertechnologien ergibt für KNAPP Industry Solutions einen wesentlichen USP gegenüber Mitbewerbern. Der erzielte erfolgreiche Auftragseingang im Wirtschaftsjahr 2024/2025 bestätigt die strategische Ausrichtung. Es erfolgen im Bereich der Open Shuttles und der damit zusammenhängenden Software weitere strategische Entwicklungen. Die Open Shuttle Software KiSoft FCS bildet die Basis für das neue Produkt der KNAPP Gruppe – AeroBot. Durch zukünftige Lizenzerlöse wird somit die Ertragskraft der KNAPP INDUSTRY SOLUTIONS GMBH für die kommenden Jahre gestärkt und es werden dadurch auch zusätzliche Erlöspotenziale im Kundenservice geschaffen.

Der Auftragseingang lag in diesem Wirtschaftsjahr bei 73,1 Mio. und somit über dem Budgetansatz. Ein weiterer großer Auftrag von ca. 76 MEUR wurde zur Gänze an die KNAPP AG übergeben, da er die Abwicklungskapazitäten der KNAPP INDUSTRY SOLUTIONS GMBH übersteigt. Die gut besuchte Logimat Messe im März 2025 und die kommende Messe Automatica 2025 haben, bzw. werden wieder viele neue Leads generieren.

Zu den fokussierten Märkten gehört die DACH-Region, Benelux sowie die nordischen Länder. Aus Ressourcengründen wurde der Fokus auf die USA niedriger priorisiert. Hier werden wir uns gemeinsam mit der BU Partner und Products auf Integratoren fokussieren, die sowohl AeroBot als auch Open Shuttle Lösungen mit der gemeinsamen Software KiSoft FCS betreiben können. Bestandskunden sowie spezifische Kundenanfragen werden auch über diese Märkte hinaus bedient.

Die Verfügbarkeit von potenziellen neuen MitarbeiterInnen am Arbeitsmarkt stellt das Unternehmen insbesondere bei der Abarbeitung des hohen Auftragsvolumens vor eine Herausforderung. Die Supply Chain Situation hat sich stabilisiert.

Durch die strategische Fokussierung auf den Bereich Customer Service konnte in diesem Geschäftsjahr ein weiterer Anstieg des Customer Service Umsatzes verzeichnet werden. Insbesondere Serviceprodukte, wie Open Shuttle Schulungen, IT-Serviceverträge und Service-Level-Agreements trugen zu diesem Umsatzwachstum bei.

**Verlauf des Geschäftsjahres und Erklärung des Geschäftsergebnisses**

- **Umsatz und Betriebsleistung**

  Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2024/25 Umsätze von TEUR 38.605 (Vorjahr: TEUR 18.098) erzielt.

  Die Betriebsleistung betrug TEUR 41.166 (Vorjahr: TEUER 36.320) und liegt damit um rund 13,3 % über dem Vorjahr. Die Bestandsveränderung beträgt TEUR +2.515 (Vorjahr: TEUR +18.222).

- **Auftragseingang und Auftragsstand**

  Mit TEUR 73.150 (Vorjahr: TEUR 25.175) Auftragseingang konnte der Vorjahresauftragseingang übertroffen werden.

  Die weitere Auslastung liegt mit einem offenen Auftragsstand von TEUR 59.489 (Vorjahr: TEUR 24.275) über dem Niveau des Vorjahres.

- **Ergebnissituation**

  Das Ergebnis vor Steuern beläuft sich auf TEUR -509 (Vorjahr: TEUR 1.343).

- **Vermögens- und Kapitalstruktur**

  Die Eigenkapitalquote beträgt 18,7% und hat sich ggü. Vorjahr (18,9%) vermindert.

  Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände, Sachanlage- und Finanzanlagevermögen beliefen sich im Jahr 2024/25 auf TEUR 1.250 (Vorjahr: TEUR 977). Die Investitionen wurden aus dem Cashflow getätigt.

  Der Finanzmittelbestand beträgt TEUR 1.186 (Vorjahr: TEUR 1.470) und setzt sich aus dem Nettogeldfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von TEUR 4.933 (Vorjahr: TEUR -3.655), aus der Investitionstätigkeit in Höhe von TEUR -1.217 (Vorjahr: TEUR -961) sowie aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von TEUR -4.000 (Vorjahr: TEUR 5.000) zusammen.

## Bericht über die Zweigniederlassungen

Die KNAPP Industry Solutions GMBH betreibt keine Zweigniederlassungen.

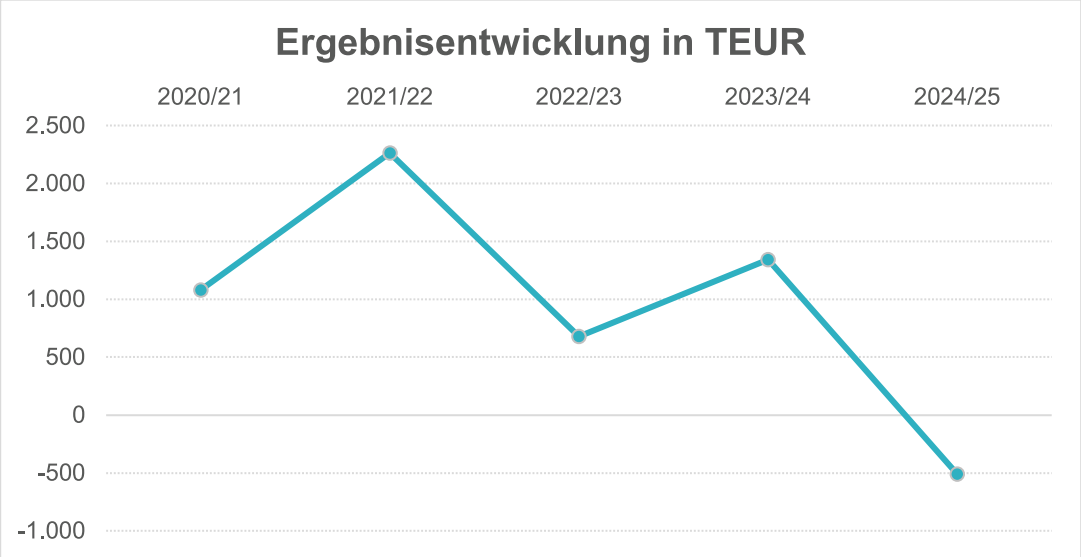
# Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

## Finanzielle Leistungsindikatoren:

- **Ertragslage**

| Ertragslage | TEUR 2024/25 | TEUR 2023/24 | TEUR 2022/23 | TEUR 2021/22 | TEUR 2020/21 |
|---|---|---|---|---|---|
| **Betriebsleistung (BL) *)** | **41.166** | **36.320** | **36.928** | **29.576** | **29.058** |
| **Betriebserfolg** | **-198** | **1.514** | **761** | **2.319** | **1.157** |
| in % der BL | -0,48% | 4,17% | 2,06% | 7,84% | 3,98% |
| **Finanzergebnis** | **-311** | **-171** | **-81** | **-56** | **-77** |
| **Ergebnis vor Steuern** | **-509** | **1.343** | **679** | **2.263** | **1.080** |
| in % der BL | -1,24% | 3,70% | 1,84% | 7,65% | 3,72% |
| **Jahresgewinn** | **-349** | **1.205** | **556** | **1.880** | **820** |
| in % der BL | -0,85% | 3,32% | 1,51% | 6,36% | 2,82% |

**) BL setzt sich aus Umsatzerlösen +/- Bestandsveränderung noch nicht abrechenbarer Leistungen und anderen aktivieren Eigenleistungen zusammen*




| | 2020/21 | 2021/22 | 2022/23 | 2023/24 | 2024/25 |
|---|---|---|---|---|---|
| Ergebnis vor Steuern | 1080 | 2263 | 679 | 1343 | -509 |

- **Vermögens- und Finanzlage**

| Vermögens- und Finanzlage | TEUR 2024/25 | TEUR 2023/24 | TEUR 2022/23 | TEUR 2021/22 | TEUR 2020/21 |
|---|---|---|---|---|---|
| **Bilanzsumme** | **22.202** | **23.768** | **18.639** | **17.424** | **10.273** |
| **davon** | | | | | |
| Langfristiges Vermögen | 2.443 | 1.742 | 1.178 | 1.089 | 1.003 |
| Kurzfristiges Vermögen | 19.759 | 22.026 | 17.461 | 16.335 | 9.270 |
| **davon** | | | | | |
| Eigenkapital | 4.147 | 4.497 | 3.294 | 2.739 | 848 |
| Langfristige Verbindlichkeiten | 1.000 | 5.000 | 0 | 0 | 1.037 |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten | 17.055 | 14.271 | 15.345 | 14.685 | 8.388 |
| **Eigenkapitalanteil in % (Eigenkapital/Bilanzsumme)** | **18,68%** | **18,92%** | **17,62%** | **15,72%** | **8,25%** |
| **Deckung d. langfr. Vermögens in % (lfr. Kapital/lfr. Vermögen)** | **40,93%** | **287,03%** | **n.a.** | **n.a.** | **103,39%** |
| **Working Capital (kfr. Vermögen abzügl. kurzfristiges Fremdkapital)** | **2.704** | **7.755** | **2.116** | **1.650** | **882** |

**Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren:**

- **Auslastung/Kapazität und Personalstand**

Die Auslastung lag über sämtliche Unternehmensbereiche auf stabilem Niveau. Mit Stichtag 31.03.2025 waren im Unternehmen 162 (VJ 140) Mitarbeiter exklusive Geschäftsführung beschäftigt.

- **Personalwesen, Wissens- und Informationsmanagement**

Unser Hauptziel im Bereich des Personalwesens ist die Gewinnung neuer Mitarbeiter:innen, deren schnelle und effiziente Integration sowie die langfristige Bindung an das Unternehmen. Ein wesentlicher Fokus liegt dabei auf der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Kompetenzen der Mitarbeiter:innen, um sie optimal auf die Herausforderungen des Marktes vorzubereiten. Zu diesem Zweck wird das Weiterbildungsprogramm der unternehmenseigenen Knapp Akademie regelmäßig angepasst.

Schwerpunkte 2024/2025:

**Erweiterung des Traineeprogramms für SW-Techniker:innen**: Das Traineeprogramm wurde durch den Einsatz eigener Schulungstrainer:innen verbessert und weiter ausgebaut.

**Kontinuierliche Verbesserung der Führungskompetenzen**: Ein laufender Prozess zur Stärkung der Führungskompetenzen wurde eingeführt. Dieser stellt sicher, dass unser Führungsteam ihre Mitarbeietr:innen im Sinne der Knapp Werte gut leiten können.

**Optimiertes begleitendes Onboarding**: Ein besonderes Augenmerk wird auf das Onboarding neuer Mitarbeiter:innen gelegt. Ein gut strukturiertes Onboarding-Programm ist essenziell, um neue Mitarbeiter:innen schnell in das Unternehmen zu integrieren und ihnen das nötige Wissen und die erforderlichen Fähigkeiten zu vermitteln.

**Integriertes Management System**

Das Integrierte Management ist zentral zusammengefasst und wird über alle Arbeitsabläufe berücksichtigt.

Das Unternehmen ist nach den folgenden Normen zertifiziert:

- ISO 9001:2015 Qualitätsmanagementsysteme
- ISO 14001:2015 Umweltmanagementsysteme
- ISO 27001:2013 Informationssicherheitsmanagementsysteme
- ISO 45001:2018 Managementsysteme für Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit

Zukünftig liegt der Fokus in der kontinuierlichen Verbesserung der Prozesse und Systemen.

Auch der Bereich Maschinensicherheit und das CE-Management ist integraler Bestandteil der international tätigen KNAPP Industry Solutions GmbH. Neben den laufenden Anpassungen an neue Normen und Vorgaben, bleibt der Schwerpunkt hierbei in der Optimierung der Produkte für den amerikanischen, den kanadischen und den australischen Markt.

# 2. Risiken des Unternehmens

## Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Durch die vergangenen inflationsbedingten Preis- und Lohnsteigerungen kommt es auch zu Preissteigerungen bei unseren Lieferumfängen. Dies erschwert vor allem den Wettbewerb mit nicht-österreichischen Anbietern. Diese Entwicklung schadet der Standortattraktivität Österreichs.

Die Nachfrage nach Automatisierungslösungen nimmt wieder zu, wobei auf Grund der Unterauslastung der Mitbewerber die Margen rückgängig sind. Obwohl es im Bereich der Industrie aufgrund der Elektromobilitätsumstellung große Unsicherheit gibt, hat sich die Stimmungslage 2025 verbessert.

Ein wesentliches Thema in der Zukunft wird die Verfügbarkeit von MitarbeiterInnen, sowie deren Bereitschaft, längere Zeit auf Baustellen zu arbeiten, sein. Auch potenzielle neue MitarbeiterInnen sind sehr schwer zu finden.

## Weitere Risikopunkte

### 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. 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.

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

Unsere Aufträge basieren üblicherweise auf längerfristigen Fixpreisverträgen. Sämtliche regionale Ausprägungen wie beispielsweise Sicherheitsstandards sind in unserer Kalkulation abgebildet. Trotzdem kann es zu nicht vorhersehbaren Situationen kommen, deren Risiken jedoch mit Hilfe von Risikoanalysen und Projektreviews laufend minimiert werden.

Eine weitere Herausforderung stellt das Management und die Koordination der parallel-laufenden 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.

### 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 rekrutierbare Fachkräfte und lange 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 eine breitere Basis zu bringen.

**Abhängigkeiten von Partnerunternehmen**

In einigen unserer innovativen Systemlösungen sind größere Lieferanteile von Partnerfirmen enthalten. Eine erfolgreiche Projektrealisierung hängt somit in deutlichem Ausmaß auch von einer gut funktionierenden und abgestimmten Zusammenarbeit ab. KNAPP ist immer bestrebt, das Risiko angemessen mit Partnern zu teilen. Deshalb wird großer Wert auf die Auswahl von Partnerunternehmen gelegt und die positive und langfristige Zusammenarbeit mit ausgewählten Partnern forciert. Ferner hat sich das Unternehmen über viele Jahre Know-how in der Integration unterschiedlichster Systeme erarbeitet. Diese Fähigkeit zählt zu den Kernkompetenzen von KNAPP. Es wird versucht, sonstigen lieferantenbezogenen Risiken durch eine intensive Marktbeobachtung, eine gründliche Prüfung der Lieferqualität sowie durch Abschluss entsprechender Lieferverträge zu begegnen. Damit soll eine ausreichende Versorgung des Unternehmens mit Waren und Dienstleistungen zu adäquaten Preisen sichergestellt werden.

**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. Derivative Finanzinstrumente dienen bei Bedarf in erster Linie der Absicherung des Unternehmens gegen Wechselkursrisiken. Währungsrisiken erwachsen dem Unternehmen primär aus seiner operativen Tätigkeit auf Auslandsmärkten. Um nachteilige Schwankungen von Wechselkursen auszugleichen, werden im Bedarfsfall Devisentermingeschäfte abgeschlossen. Dieses Währungs- und Kursrisikomanagement wird als Dienstleistung von der KNAPP AG zugekauft.

**Risiken rund um IT-Systeme**

Potenzielle Risiken im Hinblick auf Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz der IT-Systeme werden durch laufende Anpassungsmaßnahmen sowie durch einen Notfallplan begrenzt. Besonderer Fokus gilt der Abwehr von Cybercrimeattacken.

# 3. Bericht über Forschung und Entwicklung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr lagen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung mit TEUR 2.906 (Vorjahr: TEUR 2.952) wiederum auf sehr hohem Niveau. Ziel sämtlicher Entwicklungsaktivitäten ist es, aufgrund der steigenden Anforderungen sowohl vom Markt als auch vom Systemdesign den Wettbewerbsvorteil zu gewährleisten und somit langfristiges, organisches Wachstum sicherzustellen. Innovation und Technologieführerschaft sind wesentliche Eckpfeiler unseres Geschäftsmodells. Daher wird auch verstärkt in Technologiebeobachtung investiert und Pilotprojekte mit potenziell disruptiven Technologien betrieben.

Im Kernsegment der freifahrenden Open Shuttles wurde der Fokus auf weitere Verbesserungen der industriellen Anwendbarkeit der Produkte bis hin zur Produktexzellenz gelegt.

Im Bereich AeroBot wird die bestehende KiSoft FCS Software auf die neue Aufgabenstellung angepasst und weiterentwickelt.

Die Entwicklung eines eigenen CHEP Paletten Fahrzeuges wurde pausiert und eine Lösung auf Basis bestehender Technologien erarbeitet.

Ein essenzieller Teil all unserer Logistiksysteme ist Software. Entsprechend einer langjährigen Roadmap wurden in die KiSoft Produktfamilie weitere Funktionalitäten integriert, wodurch den BetreiberInnen unserer Anlagen ein zusätzlicher Mehrwert entstand.

Um Kosteneffizienz sicherzustellen, wurden die Produkte einer laufenden Wertanalyse unterzogen und darauf basierend optimiert.

## 4. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Aufgrund des ausgezeichneten Auftragsstandes werden wir den MitarbeiterInnenstand erhöhen.

Der konsequente Ausbau unserer Produkt- und Systemlösungspalette – vor allem im Bereich der Open Shuttles und neuen namhaften Referenzen wie Meritor oder Sick eröffnen dem Unternehmen sowohl neue Absatzchancen als auch verstärkte Möglichkeiten bei Stammkunden.

Dobl, am 16. Mai 2025

Mag. Wolfgang Skrabitz
Geschäftsführer

Ing. Bernhard Rottenbücher
Geschäftsführer

Ing. DI (FH) Stefan Lechner, MBA
Geschäftsführer

DI Christian Brauneis, MBA
Geschäftsführer