ACP IT Solutions GmbH
Eduard-Bodem-Gasse 1 | A-6020 Innsbruck
Tel.: +43 512 3331 | Fax: +43 512 3331-24188
E-Mail: innsbruck@acp.at | www.acp.at

Beilage II

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025/26

Der Betriebsgegenstand Handel mit Hard- und Software, Installationen und Dienstleistungen ist nach wie vor unverändert. Das Geschäftsjahr 2025/26 umfasste den Zeitraum vom 1.4.2025 bis 31.3.2026.

1 Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1 Wirtschaftliche Lage

Das Geschäftsjahr 2025/26 ist geprägt von einer Stabilisierung des europäischen Wirtschaftsumfelds. Die Inflation in der Eurozone wird voraussichtlich auf 2,1 % im Jahr 2025 und 1,9 % im Jahr 2026 sinken; gleichzeitig erwartet die Europäische Kommission ein Wirtschaftswachstum von jeweils 1,4 % in beiden Jahren.
In Österreich schreitet die digitale Transformation weiter voran. Der ICT-Markt wird 2026 auf rund Mrd. EUR 18,0 geschätzt, basierend auf einer durchschnittlichen Wachstumsrate von ca. 5,95 % im Zeitraum 2026–2031. Der Cybersecurity Markt wächst dynamisch auf Mrd. EUR 0,52 im Jahr 2026 bei einer jährlichen Wachstumsrate von ca. 9,42 %.

Auch die IT-Infrastruktur erfährt einen deutlichen Ausbau. Der österreichische Rechenzentrumsmarkt steigt von Mrd. EUR 212,2 im Jahr 2026 auf Mrd. EUR 299,1 bis 2031, getragen durch ein Wachstum von ca. 7,09 %. Die verfügbare IT-Lastkapazität wächst von 207 MW (2025) auf 316,5 MW (2030). Wien bleibt dabei aufgrund hoher Interconnection Dichte und fortgesetzter Investitionen der wichtigste Standort. Unterstützend wirken nationale Energieziele, insbesondere der geplante Ausbau um 35 TWh erneuerbare Energie bis 2030, was für Rechenzentrums und KI-Infrastrukturen essenziell ist.

Der Speicherchipmarkt befindet sich 2026 in einer strukturell angespannten Lage. Die stark gestiegene Nachfrage nach DRAM, NAND und insbesondere High Bandwidth Memory Produkten wird maßgeblich durch den globalen Ausbau von KI-Rechenzentren getrieben. Diese Nachfrage übersteigt die kurzfristig verfügbaren Produktionskapazitäten deutlich. Anders als in früheren Zyklen handelt es sich nicht um eine temporäre Verknappung, sondern um eine mehrjährige Marktverschiebung, in der Speicherhersteller ihre Kapazitäten strategisch auf hochmargige KI-Anwendungen ausrichten. Eine nachhaltige Entspannung ist daher frühestens ab 2027/28 zu erwarten.

Die Marktsituation wird zusätzlich durch geopolitische Faktoren verschärft. Exportkontrollen, anhaltende Spannungen zwischen den USA und China sowie die politisch motivierte Neuordnung globaler Lieferketten führen zu erhöhter Preisvolatilität und eingeschränkter Planbarkeit. Energie und sicherheitspolitische Risiken, insbesondere im Zusammenhang mit dem Nahen Osten, wirken sich indirekt auf zentrale Produktionsstandorte in Asien aus und erhöhen die Unsicherheit entlang der gesamten Halbleiter Wertschöpfungskette. Speicherchips haben sich damit von einer austauschbaren Handelsware zu einem strategischen, geopolitisch sensiblen Produktionsfaktor entwickelt.

Die moderat positive gesamtwirtschaftliche Entwicklung in der EU und in Österreich kann diese strukturellen Risiken nicht kompensieren. Zwar wächst der ICT und Rechenzentrumsmarkt weiter, gleichzeitig steigen jedoch Energie-, Finanzierungs- und Compliance Kosten. Unternehmen und öffentliche Auftraggeber sind daher gezwungen, ihre Beschaffungs- und Planungslogik anzupassen: Kostenstabilität tritt zunehmend hinter das Ziel der Versorgungssicherheit und Resilienz zurück.

Zusammenfassend ist der Speicherchipmarkt 2026 von dauerhafter Unsicherheit geprägt, die weniger durch konjunkturelle Schwankungen als durch geopolitische und technologische Umbrüche verursacht wird. Eine funktionsfähige Beschaffung setzt daher voraus, dass Verträge, Vergabeverfahren und finanzielle Planungssysteme diese Realität abbilden. Nur durch transparente, flexible und resilient ausgerichtete Modelle lassen sich Wettbewerb, Wirtschaftlichkeit und Versorgungssicherheit unter den aktuellen Rahmenbedingungen langfristig erhalten.

1.2 Geschäftsverlauf

IT-Markt

Die in Punkt 1.1 angeführte wirtschaftliche Lage bzw. angegebenen Wachstumsraten gelten im Wesentlichen auch für den Tiroler Wirtschaftsraum.

Unser Wirtschaftsraum setzt sich aus vielen KMU-Betrieben, einigen produzierenden Konzernen und speziell in Innsbruck-Stadt aus sehr vielen öffentlichen Betrieben zusammen. So verfügt Innsbruck im Verhältnis zur Einwohnerzahl über eine sehr große Universität als auch über ein sehr großes Klinikum.

Zumal wir keine branchenspezifischen Lösungen anbieten bedienen wir mit unseren Produkten und Dienstleistungen Betriebe und Organisationen aller Größenordnungen in Tirol.

Viele Unternehmen stehen unter Wettbewerbsdruck, das generelle Wirtschaftswachstum ist bescheiden und auch Betriebe der öffentlichen Hand (Landesregierung, Kliniken, Bildungsbereich, Sozialbereich uvm.) müssen sparen.

Gleichzeitig gibt es aber einen enormen Bedarf an notwendigen Investitionen in die Informationstechnologie, um auch zukünftig wettbewerbsfähig zu bleiben.
Auf einen großen Teil der von uns angebotenen Produkte und Dienstleistungen können unsere Kunden nur schwer verzichten bzw. besteht auch nur bedingt die Möglichkeit diese durch alternative Lösungen zu substituieren.
Somit führen die Preissteigerungen bei einigen Hardwarekomponenten bedingt durch die in Punkt 1.1 aufgezeigte Speicherkrise dazu, dass Unternehmen gezwungen sind ihre IT-Budgets trotz einer wirtschaftlich schwierigen Ausgangssituation, teilweise zu erhöhen.

Wettbewerb

Der Wettbewerb reicht von internationalen Playern bis zu lokalen Anbietern; von Unternehmen mit einer speziellen Ausrichtung bis hin zu Unternehmen mit einem breiten Produkt- und Dienstleistungsportfolio.

Einer unserer Wettbewerbsvorteile liegt in unserer Organisationsstruktur. Wir bieten für unsere Kunden eine starke, lokale Präsenz in Kombination mit einer Einbettung in eine große Unternehmensgruppe. Diese geografische Nähe in Kombination mit Zugriff auf überregionales Spezialwissen bei gleichzeitig hohem Grad an Stabilität bietet in dieser Art keiner unserer Marktbegleiter an.

Im Verhältnis zu unserer Konkurrenz bieten wir sicherlich das breiteste Portfolio an Produkten und Lösungen.
Wir sind nicht gebunden an einen spezifischen Hersteller oder eine spezielle Technologie. Dies erlaubt es uns die von uns angebotenen Lösungen sehr schnell an die aktuelle Marktsituation anzupassen.

Arbeitsmarkt

Teilweise herrscht etwas Unsicherheit, zumal speziell die größeren Industriebetriebe eher Personal abbauen.
Dies führt dazu, dass sich auf die von uns ausgeschriebenen Positionen ausreichend viele Kandidaten bewerben.

Lieferanten / Partner

Zu unseren Lieferanten zählen mit wenigen Ausnahmen alle großen, international anerkannten Lösungsanbieter. Die konsequente Ausrichtung auf Marktstandards wird von unseren Kunden geschätzt.

Wir haben es über die Jahre immer vermieden, dass einer unserer Partner zu dominant wird. Somit ergibt sich ein sehr ausgewogenes Verhältnis zu allen Lieferanten.

Unser Portfolio bzw. die Lösungen unserer Partner werden von uns zumindest einmal im Jahr einer eingehenden Prüfung unterzogen und auch immer wieder den geänderten Rahmenbedingungen am Markt entsprechend angepasst. Speziell im Bereich Security ergeben sich durch permanent ändernde Herausforderungen auch immer wieder neue Anbieter von Lösungen, die wir in unser Portfolio integrieren.

Vergangenes Geschäftsjahr im Detail in Zahlen

Im Geschäftsjahr 2025/26 ist es uns abermals gelungen dem Umsatz um ca. 10 % auf MEUR 46,6 zu steigern. Die größten Steigerungen sind uns in diesem Zusammenhang im Bereich Erlöse Notebooks und Erlöse Storage gelungen.

Die Spannen sind leider gesunken und der Bruttogewinn konnte lediglich um 1,8 % oder TEUR 170 gesteigert werden.

Die Kostensteigerungen sind moderat ausgefallen und machen in Summe im Vergleich zum Vorjahr TEUR 239 aus.

Dies führte zu einem leichten Rückgang im EBIT auf TEUR 2.047.

1.3 Bericht über die Zweigniederlassungen

Die Gesellschaft unterhält keine Zweigniederlassungen.

2 Finanzielle und Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

2.1 Finanz- und Vermögenslage

Die Bilanzsumme beträgt TEUR 9.195 (Vorjahr: TEUR 11.188). Aktivseitig waren die wesentlichsten Veränderungen die Reduktion der Vorräte (TEUR 1.115) und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (TEUR 480). Passivseitig waren die wesentlichsten Veränderungen die Reduktion der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (TEUR 1.974) und der sonstigen Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten (TEUR 120).

Die Eigenmittel sind um TEUR 122 auf TEUR 2.788 gestiegen. Die Veränderung geht auf den im Geschäftsjahr 2025/26 erzielten Jahresüberschuss (TEUR 1.622) sowie der konzernalen Gewinnausschüttung (TEUR 1.500) zurück.

Der Cash-Flow aus dem Ergebnis betrug TEUR 1.782 vs. TEUR 1.831 aus dem Vorjahr. Aus den Veränderungen des Working Capitals ergab sich ein Cash-Flow in Höhe von TEUR -353 (Vorjahr: TEUR +735), sodass sich nach Berücksichtigung von Investitionstätigkeiten iHv TEUR -79 und der konzernalen Ausschüttung von TEUR -1.500 eine Veränderung der flüssigen Mittel in Höhe von TEUR -149 ergab.

2.2 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Mitarbeiterentwicklung

Die Attraktivität als Arbeitgeber ist einer der entscheidenden Wettbewerbsfaktoren. Daher haben wir viele Aktivitäten gesetzt, um uns als Arbeitgeber am Markt entsprechend zu positionieren und unseren Kolleginnen und Kollegen ein möglichst attraktives Arbeitsumfeld zu bieten.

Die stetige Weiterbildung unserer Mitarbeiter ist uns ein großes Anliegen. Speziell im Bereich Cloud Technologien haben wir eine breit angesetzte Ausbildungsinitiative in unserem Unternehmen gestartet, um so für die Anforderungen der Zukunft bestmöglich gerüstet zu sein.

Im vorhergehenden Geschäftsjahr beschäftigten wir durchschnittlich 56 Mitarbeiter (Vollzeitäquivalente). Im Geschäftsjahr 2025/26 waren 59 Mitarbeiter (Vollzeitäquivalente) beschäftigt.

Wir planen für das laufende Geschäftsjahr 3 zusätzliche Mitarbeiter aufzunehmen.

Umweltaktivitäten

Der schonende Umgang mit Ressourcen ist uns ein großes Anliegen. Wir binden unsere Mitarbeiter sehr stark in unsere Überlegungen mit ein, welchen Beitrag wir als Unternehmen leisten können.

Eine unserer Mitarbeiterin ist mit dem Thema Nachhaltigkeit betraut und stimmt sich laufend mit unseren Kolleginnen und Kollegen in den anderen ACP-Organisationen ab.

Unser Fuhrpark wird zukünftig konsequent mit E-Autos ausgestattet und die noch vorhandenen Verbrennungsmotoren scheiden langsam aus. Zumal wir in einem Wirtschaftspark eingemietet sind, ist der Einsatz von Photovoltaik Anlagen nicht in unserem Einflussbereich.

3 Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

3.1 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Um unter den sicherlich herausfordernden Marktbedingungen unsere Position auch weiter ausbauen zu können, muss es uns gelingen am Mark all jene Kunden zu identifizieren, die auch unter den aktuellen Herausforderungen über die erforderliche Finanzstärke verfügen, um in zukunftsweisende Technologien investieren zu können.

Unsere Position als herstellerunabhängiger IT Infrastruktur Provider der branchenunabhängig seine Leistungen anbieten kann, bietet hierfür immer noch eine sehr gute Ausgangssituation.

Eine der größten Herausforderungen in diesem Zusammenhang stellen die stetig steigende Preise im Bereich Clients, Server und Storage dar. Dies in Kombination mit der teilweise schlechten Verfügbarkeit der Komponenten wird uns das komplette nächste Geschäftsjahr beschäftigen.

Viele Kunden werden diesbezüglich über den verstärkten Einsatz von Cloud Technologien nachdenken.
Trotz steigender Preise für Hardware gehen wir davon aus, dass die Erlöse im Bereich Hardware nur gering steigen werden. Der Einsatz von Cloud Lösungen wird in den Vordergrund rücken.

Dieser Trend kommt uns wiederum im Bereich Managed Services entgegen. Speziell für diesen Bereich sind wir in unserem Unternehmen sehr gut gerüstet.

Der Hype um den Einsatz von KI-Lösungen in den Unternehmen ist ungebrochen.
Einerseits bieten wir unseren Kunden viel Know-How um die Grundlagen für den Einsatz dieser Technologien zu schaffen. Andererseits sind unsere Kunden teilweise gezwungen sich für viele Basis-Dienstleistungen Partner zu suchen, die sie im operativen Betrieb ihrer Umgebungen unterstützen. Ein weiterer Punkt der für den Ausbau unseres Managed Service spricht.

Somit ist unser klares Ziel uns als führender Managed Service Provider im Tiroler Wirtschaftsraum zu positionieren.

Budget

Die Budgetierung für den Zeitraum 2026/27 erfolgte im Rahmen einer Jahresplanung, aufgeteilt auf 12 Monate. Als Ausgangsbasis dienten die Zahlen der Geschäftsjahre 2025/26 sowie die aktuelle Wirtschaftslage.

Auf Basis der vorangegangenen Überlegungen planen wir eine moderate Steigerung des Umsatzes von ca. 2 % auf MEUR 47,3.
Dieser setzt sich zusammen aus einem vermutlich deutlichen Rückgang im Volumen Notebooks mit einer teilweise leichten Steigerung in den restlichen Warengruppen. Die begrenzte Verfügbarkeit mit eine intelligenten Lagerbevorratung könnte zu einer Steigerung der Margen im Handelswarenbereich führen.

Durch die prognostizierte Ausweitung unseres Managed Service Geschäfts planen wir eine Steigerung der Erlöse in diesem Bereich um ca. TEUR 800.

Ziel ist es den Bruttogewinn über alle Warengruppen und Dienstleistungen, bei relativ gleichem Umsatz, um ca. 5 % zum Vorjahr zu steigern.

Die Personalkosten als auch die Sachkosten werden zwar nur moderat steigen, aber wir rechnen trotzdem mit einem leichten Rückgang im EBIT um ca. TEUR 200.

strategische Geschäftsfelder

Die vier strategischen Geschäftsfelder der ACP-Gruppe und somit auch der ACP-Innsbruck sind:

- Modern Workplace
- Network & Security
- Hybrid-Cloud & Datacenter
- Digital Solutions

Modern Workplace

Wir sind in Tirol der größte Anbieter von Client Infrastruktur und Dienstleistungen. So zählen einige der großen Tiroler Unternehmen seit vielen Jahren in diesem Bereich zu unseren Kunden.

Das letzte Jahr war gekennzeichnet von sehr umfangreichen Roll-Outs bei einigen unserer Kunden. Daher rechnen wir dieses Jahr mit einem leichten Rückgang der Stückzahlen in diesem Bereich.
Gleichzeitig steigen die Preise teilweise recht stark an, was dazu führen wird, dass die Erlöse nur in einem geringeren Umfang sinken werden.

Als großer Microsoft Partner verfügen wir zusätzlich im Bereich M365 in Innsbruck über sehr gutes Know-how.
Dieser Bereich wird von uns konsequent weiter ausgebaut, zumal die Anforderungen unserer Kunden in diesem Bereich auch laufend steigen.

Network & Security

In Netzwerkbereich sind wir im Vergleich zu unseren unmittelbaren Mitbewerbern sicherlich ausbaufähig. Im Bereich Security verfügen wir aber über einen ausgezeichneten Ruf. Wir erweitern in diesem Bereich auch laufend unser Portfolio, um so auch modernste Technologien unseren Kunden anbieten zu können.

Hybrid-Cloud & Datacenter

Speziell im Bereich Cloud Technologien verfügen wir in Innsbruck über ausgezeichnetes Wissen. Microsoft dient uns hierbei klar als Fokuspartner und unterstützt uns tatkräftig bei unseren Projekten.

Vergangenes Jahr haben sich, bedingt durch die politischen Spannungen über die Kontinente hinweg, viele Kunden überlegt zukünftig wieder stärker in traditionelle On-Premise Datacenter Infrastruktur zu investieren.

Bedingt durch die gestiegenen Preise der Hardware im Verhältnis zu Cloud Lösungen wird sich dieser Trend eher wieder umkehren. Aktuell sind Cloud Lösungen deutlich günstiger und vor allem auch prompt verfügbar.
Als ACP bieten wir uns Kunden die Flexibilität aber auch das Know-How aus beiden Welten an.
Zusätzlich benötigen viele unserer Kunden für den Einsatz von Cloud Technologien unsere Unterstützung. Ein Umstand, der unser Managed Service Geschäft in diesem Jahr ordentlich beflügeln könnte.

Digital Solutions

Aktuell ist Künstliche Intelligenz das Dauerthema bei unseren Kunden. Wir können hier unsere Kunden in Zusammenarbeit mit unseren Kollegen bei den restlichen ACP Unternehmen sehr gut unterstützen, derartige Technologien in ihren Unternehmen zu verankern. Gleichzeitig binden diese Technologien in den Unternehmen Ressourcen und die Betriebe sind gezwungen viele bisher im Haus erbrachten Tätigkeiten an Dienstleister wie ACP auszulagern. Ein Umstand der sicherlich auch für ein solides Managed Service Geschäft im laufenden Geschäftsjahr spricht.

Wir gehen davon aus, dass unser Unternehmen durch das sehr breite Portfolio für das laufende Geschäftsjahr sehr gut aufgestellt ist. Wir können sehr flexibel auf die diversen Anforderungen unserer Kunden reagieren und die solide Weiterentwicklung unseres Unternehmens absichern.

Organisation

Die Organisation wird laufend adaptiert, um mit dem Wachstum Schritt halten zu können und den aktuellen Anforderungen am Markt besser zu entsprechen.

Den gestiegenen Anforderungen in der Beratung von KI-Lösungen und auch der Komplexität bei größeren Cloud Projekten Rechenschaft zu ziehen, wurde zusätzlich ein Mitarbeiter für diesen Bereich als Presales Consultant eingestellt. Er stellt das Bindeglied zwischen Verkauf und Technik dar und ermöglicht es uns hier schneller auf die Anforderungen unserer Kunden reagieren zu können.

Im vergangenen Jahr ist es uns gelungen nach ISO 27001 zertifiziert zu werden und zusätzlich haben wir die Auszeichnung Cyber Trust Gold erhalten. Die Einführung von ISO 27001 ist für unser Unternehmen von entscheidender Bedeutung, da sie uns hilft, unsere Prozesse zu standardisieren, Risiken zu minimieren und das Vertrauen unserer Kunden und Partner in den Schutz ihrer Daten zu stärken. Dadurch gewinnen wir einen Wettbewerbsvorteil gegenüber einigen Konkurrenten.

3.2 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Schon im letzten Geschäftsjahr sind einige unserer Kunden unter wirtschaftlichen Druck geraten. Ein Umstand der sich auch im laufenden Geschäftsjahr nicht verbessern wird.
Speziell die Bauindustrie, Planungsunternehmen aber auch große Produktionsunternehmen kämpfen mit Auftragseinbrüchen.
Der für uns sehr wichtige Bereich der öffentlichen Unternehmen aber auch Banken, Versicherungen, Pharmabrache und viele Dienstleister stabilisieren dieses Risiko aber wieder.

Das Kunden- und Kreditrisiko halten wir durch die oben angeführte hohe Kundendiversifikation auch weiterhin für überschaubar.
Durch ein systemisch unterstütztes Mahnwesen können etwaige Liquiditätsprobleme unserer Kunden schnell erkannt werden. Weiters wurde eine Forderungsausfallsversicherung über ACREDIA abgeschlossen, um etwaigen Forderungsausfällen entgegenzuwirken.

Aktuell sehen wir in den steigenden Preisen beziehungsweise hohen Lieferzeiten nur ein bedingtes Risiko, zumal wir keine langfristigen Rahmenverträge mit unseren Kunden abgeschlossen haben.

3.3 Verwendung von Finanzinstrumenten

Neben den üblichen Finanzierungsvarianten mit Kreditinstituten werden über Konzerngesellschaften Finanzierungsinstrumente genutzt. Unsere Gesellschaft in ein österreichweites „Cash-Pooling“ der ACP-Gruppe integriert, wodurch es zu einer weiteren, konzernübergreifenden Optimierung der Finanzierungskosten kommt.

Weitere Finanzinstrumente von besonderer Bedeutung, insbesondere derivative Finanzinstrumente, werden nicht eingesetzt.

4 Bericht über Forschung und Entwicklung

Da wir vor allem im Handel mit Produkten der Informationstechnologie und der Erbringungen von Dienstleistungen in IT-Segmenten tätig sind, ist der Bereich Forschung und Entwicklung ohne Bedeutung.

5 Dank an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Durch den hervorragenden Teamgeist, Loyalität dem Unternehmen gegenüber und dem Streben danach, immer herausragende Leistungen erbringen zu wollen, gelang es dem Unternehmen in den letzten Jahren, herausragende Leistungen zu erbringen. Dies schlägt sich in der Zufriedenheit unserer Kunden nieder; es ist ein wichtiger Baustein dafür, auch in der Zukunft ein wesentlicher Player am IT-Markt sein zu können.

ACP IT Solutions GmbH
Eduard-Bodem-Gasse 1 | A-6020 Innsbruck
Tel.: +43 512 3331 | Fax: +43 512 3331-24188
E-Mail: innsbruck@acp.at | www.acp.at

Ich als Geschäftsführer bedanke mich herzlich bei meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre herausragenden Leistungen im Geschäftsjahr 2025/26 auch insbesondere in der aktuell sehr herausfordernden Zeit.

Signiert von:	Claudius Josef Ghedina
Datum:	01.07.2026 09:16:49

TRUST

Dieses Dokument ist digital signiert!

Dieses mit einer qualifizierten elektronischen Signatur versehene Dokument hat gemäß Art. 25 Abs. 2 der Verordnung (EU) Nr 910/2014 vom 23. Juli 2014 ("eIDAS-VO") die gleiche Rechtswirkung wie ein handschriftlich unterschriebenes Dokument.

Prüfinformation: Informationen zur Prüfung der elektronischen Signatur finden Sie unter: www.a-trust.at/pdf

.....
Mag. Claudius Ghedina
Geschäftsführung