LAGEBERICHT

für das Geschäftsjahr 2025

1. Wirtschaftliche Lage

1.1 Geschäftsverlauf

Entwicklung im Geschäftsjahr

Die Gesellschaft agiert als international tätiger Anbieter von IT-Infrastrukturlösungen und erbringt ihre Produkte und Dienstleistungen gemeinsam mit den eigenen Schwestergesellschaften weltweit. Das Netzwerk aus Schwestergesellschaften stellt dabei einen zentralen strategischen Baustein dar und ermöglicht der Gesellschaft, Kunden an deren globalen Standorten mit einheitlichen Qualitäts- und Servicestandards zu betreuen.

Das Geschäftsjahr 2025 war insgesamt von einer weiterhin zurückhaltenden Investitionsbereitschaft vieler Kunden geprägt. Ursächlich hierfür waren vor allem die anhaltend hohen Finanzierungskosten sowie die in einzelnen Branchen schwache konjunkturelle Entwicklung. Diese Rahmenbedingungen führten zu verzögerten Projektentscheidungen und einer verstärkten Konsolidierung bestehender IT-Infrastrukturen samt der damit verbundenen Investitionen.

Die Zurückhaltung im klassischen Hardwaregeschäft wurde teilweise durch eine gestiegene Nachfrage nach Logistikdienstleistungen sowie nach Rechenzentrumsumzügen ausgeglichen. Die rückläufigen Umsätze aus dem Hardwareverkauf konnten hierdurch jedoch nicht vollständig kompensiert werden.

Parallel dazu konnten die Vor-Ort-Technikteams sowohl am Hauptsitz als auch an den internationalen Standorten weiter ausgebaut und gut ausgelastet werden. Dies spiegelt sich in einem weiter gestiegenen Anteil des Dienstleistungsgeschäfts am Gesamtumsatz wider. Insbesondere im Rechenzentrumsumfeld ist weltweit eine stetig wachsende Nachfrage nach ganzheitlichen Service- und Wartungsleistungen zu verzeichnen.

Die fortschreitende globale Aufstellung – getragen durch die eigenen Schwestergesellschaften – stellt einen wesentlichen Differenzierungsfaktor gegenüber dem Wettbewerb dar und ermöglicht die länderübergreifende Abwicklung komplexer Infrastrukturprojekte aus einer Hand.

Trotz des herausfordernden Marktumfelds profitierte die Gesellschaft von dem durch den Ausbau der KI-Infrastruktur getragenen globalen Investitionszyklus. Laut Gartner stiegen die weltweiten Ausgaben für Rechenzentrumssysteme im Jahr 2025 um rund 47 Prozent auf etwa 490 Mrd. US-Dollar, die gesamten IT-Ausgaben weltweit erreichten ein Wachstum von rund 10 Prozent auf etwa 5,54 Bio. US-Dollar. Diese Dynamik wirkte sich insbesondere über Hyperscaler- und Cloud-Kunden sowie über die international stark steigende Nachfrage nach Verkabelungs-, Logistik- und Installationsdienstleistungen positiv auf das Dienstleistungsgeschäft der Gesellschaft aus.

Geschäftsfelder

Die Gesellschaft deckt den gesamten Lebenszyklus von IT-Infrastrukturen ab und bewegt sich in sieben Kerngeschäftsfeldern:

- Konzeption von IT-Infrastrukturen – Planung und Design von Netzwerk-, Server- und Rechenzentrumslösungen
- Hardware-Handel und Distribution – Vertrieb als autorisierter Partner und Distributor namhafter Hersteller
- Implementierung und Installation von Hardware – vollständige Umsetzung der konzipierten Lösungen
- Verkabelung von Rechenzentren – strukturierte Kupfer- und Glasfaserverkabelungen einschließlich zertifizierter Abnahmeprotokolle
- Service und Maintenance von IT-Infrastrukturen – laufende Betreuung und Wartung im Rahmen vertraglich abgesicherter Service-Level
- IT Asset Disposition (ITAD) – Entsorgung und Wiederverwertung von IT-Assets mit zertifizierter Datenlöschung nach NIST 800-88
- Logistikdienstleistungen und Rechenzentrumsumzüge – eigene Transport- und Logistikkapazitäten mit Speditionslizenz

Im Segment Hardware-Handel und Distribution konnten im Geschäftsjahr 2025 mehrere neue Distributionspartnerschaften mit namhaften Herstellern abgeschlossen werden. Die Gesellschaft agiert dabei zunehmend nicht nur als Reseller, sondern als autorisierter Distributor. Dies eröffnet nicht nur zusätzliche Vertriebs- und Margenpotenziale, sondern stärkt zugleich die Positionierung der Gesellschaft als zentralen Ansprechpartner im Ökosystem der IT-Infrastrukturlieferanten.

Der Anteil des Dienstleistungsgeschäfts – bestehend aus Konzeption, Implementierung, Verkabelung, Service, Maintenance, ITAD sowie Logistik – wächst kontinuierlich und bildet sowohl in der Neukundengewinnung als auch in der Bindung bestehender Geschäftskunden den strategischen Schwerpunkt.

Das Angebot im Segment der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in der Region wird konsequent ausgebaut und standardisiert. Die Betreuungskapazitäten wurden dabei so erweitert, dass nunmehr auch Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern vollumfänglich betreut werden können. Das Portfolio wird laufend durch neue Hardwarelösungen, Dienstleistungen und Zertifizierungen ergänzt. Die Mitarbeiterzahl in diesem Geschäftsfeld wächst entsprechend stetig.

Kundenstruktur

Im Großkundenbereich konzentrieren sich die Hauptbranchen auf Medien, Finanzwesen, Gaming, Software, Cloud und Produktion. Den stärksten Wachstumsbeitrag liefern derzeit die Branchen Software-Hersteller und Cloud-Provider, die den gruppenweit verfügbaren Ansatz aus Konzeption, Hardware-Distribution, Verkabelung, Implementierung sowie globalem Vor-Ort-Service und Logistik in besonderem Maße nachfragen. Auch die Bereiche Forschung und

Bildung entwickeln sich weiterhin positiv. Darüber hinaus konnten weitere Kunden aus dem Industriesegment nachhaltig gewonnen werden.

Die Betreuung dieser Großkunden erfolgt vielfach länderübergreifend und wird durch die Schwestergesellschaften international unterstützt. Hyperscaler und global agierende Cloud-Anbieter stellen eine zunehmend wichtigere Kundengruppe dar, da gerade diese Unternehmen weltweit einheitliche Standards in Logistik und Vor-Ort-Service erwarten.

Im KMU-Segment deckt die Gesellschaft ein breites Spektrum ab – von Einzelunternehmen bis zu Strukturen mit bis zu 100 Mitarbeitern, von Handwerksbetrieben über Kanzleien bis hin zu Industrieunternehmen.

Zertifizierungen und Nachhaltigkeit

Ein wesentlicher Schwerpunkt des Geschäftsjahres 2025 lag auf dem Ausbau der zertifizierten Management- und Nachhaltigkeitssysteme. Die Gesellschaft verfolgt damit mehrere strategische Zielsetzungen: die Erfüllung gestiegener Kundenanforderungen – insbesondere seitens Großkunden und Hyperscaler, die entsprechende Nachweise zunehmend voraussetzen – die Vorbereitung auf regulatorische Anforderungen wie CSRD und NIS2, die Differenzierung im internationalen Wettbewerbsumfeld sowie die konsequente Umsetzung der Nachhaltigkeitsüberzeugungen der Geschäftsführung.

Im Berichtsjahr wurden folgende Zertifizierungen neu erreicht beziehungsweise erneut bestätigt:

- ISO 27001 (Informationssicherheit) – Erstzertifizierung: Einführung eines vollumfänglichen Informationssicherheits-Managementsystems (ISMS) einschließlich der erforderlichen Prozesse, Kontrollen und Nachweise
- ISO 14001 (Umweltmanagement) – Erstzertifizierung: Etablierung eines systematischen Umweltmanagementsystems mit definierten Umweltzielen und Steuerungsmechanismen
- Ökoprofit – Rezertifizierung: Erneute Bestätigung der bereits in den Vorjahren erreichten Zertifizierung im Rahmen des österreichischen Umweltmanagementprogramms
- EcoVadis Silver – Rezertifizierung mit erheblicher Verbesserung: Die Gesellschaft zählt damit zu den Top 15 Prozent ihrer Branche im Bereich Nachhaltigkeit

Für das Geschäftsjahr 2026 ist die Erweiterung um die Zertifizierungen nach ISO 9001 (Qualitätsmanagement) sowie ISO 45001 (Arbeits- und Gesundheitsschutz) vorgesehen. Mit dem damit dann vorliegenden integrierten Managementsystem nach den vier zentralen ISO-Normen wird die Gesellschaft über eine im Branchenvergleich außerordentlich breite Zertifizierungsbasis verfügen.

Die Zertifizierungen stellen nicht nur einen wesentlichen Qualitäts- und Vertrauensnachweis gegenüber bestehenden und potenziellen Kunden dar, sondern sind zunehmend auch Voraussetzung für die Teilnahme an Ausschreibungen international agierender Großkunden und Hyperscaler.

1.2 Vermögens- und Ertragslage

Rohergebnis

Das Rohergebnis stieg um 58,2 Prozent auf 6,0 Mio. EUR.

Ertragslage

Das Betriebsergebnis verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 2,1 Mio. EUR auf 1,4 Mio. EUR. Wesentliche Ursachen hierfür sind der weiter gestiegene Anteil margenstarker Dienstleistungen am Gesamtumsatz, die verbesserte Auslastung der Vor-Ort-Technikteams sowie Effizienzgewinne durch die fortschreitende Prozessautomatisierung.

Bilanzsumme

Die Bilanzsumme erhöhte sich von 10,5 Mio. EUR auf 14,5 Mio. EUR.

Investitionen

Investitionen wurden im Berichtsjahr schwerpunktmäßig in die IT-Infrastruktur sowie in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter getätigt. Darüber hinaus wurden erhebliche Mittel in den Aufbau und die Zertifizierung der Management- und Nachhaltigkeitssysteme (ISO 27001, ISO 14001, Ökoprofit, EcoVadis) investiert; die Details hierzu sind unter Punkt 1.1 dargestellt.

Zusätzlich wurde der Personalstand durch zahlreiche Neueinstellungen signifikant ausgebaut. Der Schwerpunkt lag hierbei einerseits auf den technischen Vor-Ort-Teams in den Bereichen Service, Implementierung und Verkabelung, andererseits auf den Funktionen Administration und Vertrieb. Diese gezielte Personalaufstockung stärkt die operative Leistungsfähigkeit und trägt der international wachsenden Nachfrage nach Dienstleistungen sowie dem fortgesetzten Ausbau der Vertriebsaktivitäten Rechnung.

Umlaufvermögen

Der Lagerwert reduzierte sich von 2,2 Mio. EUR auf 1,6 Mio. EUR.

Eigenkapital

Das Eigenkapital belief sich zum Bilanzstichtag auf 3,5 Mio. EUR und lag damit um 1,2 Mio. EUR über dem Vorjahr.

Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten beliefen sich auf 10,8 Mio. EUR und erhöhten sich damit um 2,8 Mio. EUR.

Forderungen

Die Kundenforderungen beliefen sich zum Bilanzstichtag auf 4,4 Mio. EUR und erhöhten sich damit um 1,5 Mio. EUR.

Kennzahlen zur Vermögens- und Ertragslage

Eigenkapitalquote	**2025**	**2024**
Eigenkapital	€ 3.508.148,43	€ 2.290.961,00
Gesamtkapital	€ 14.515.067,34	€ 10.477.082,98
Eigenkapitalquote	**24,17 %**	**21,87 %**

Eigenkapitalrentabilität	**2025**	**2024**
Ergebnis vor Steuern	€ 1.217.187,43	€ -862.322,44
Eigenkapital	€ 3.508.148,43	€ 2.290.961,00
Eigenkapitalrentabilität	**34,70 %**	**-37,64 %**

Gesamtkapitalrentabilität	**2025**	**2024**
Ergebnis vor Steuern	€ 1.217.187,43	€ -862.322,44
Gesamtkapital	€ 14.515.067,34	€ 10.477.082,98
Gesamtkapitalrentabilität	**8,39 %**	**-8,23 %**

2. Forschung und Entwicklung

2.1 IT-Lösungen und Anwendungen

Neben den intern entwickelten Anwendungen und Lösungen wurde das Geschäftsjahr 2025 dazu genutzt, die Prozesse im Projektgeschäft weiter zu automatisieren und die Dokumentation von Projekten sowie kundenspezifischen Daten einheitlich und gleichbleibend – auch länderübergreifend – bereitzustellen.

Die Testphase der intern entwickelten Anwendungen zur Automatisierung und Prozessoptimierung ist – bei gleichzeitig fortlaufender Weiterentwicklung – weitgehend abgeschlossen. Die Anwendungen wurden inzwischen mit großem Erfolg produktiv ausgerollt. Mit sämtlichen Großkunden, deren installierte IT-Infrastruktur ganzheitlich betreut wird, ist es der Gesellschaft gelungen, die Daten aus den jeweiligen – auch heterogenen – kundenseitigen Systemen sowohl im Import als auch im Export mit den eigenen Systemen zu koppeln und entsprechend zu integrieren.

Einen bedeutenden Meilenstein stellte in diesem Zusammenhang die automatisierte Testumgebung für Rechen- und Speichersysteme einschließlich der integrierten Inventarisierung der jeweiligen Komponenten und Konfigurationen dar.

Im Bereich Managed Services, insbesondere für KMU-Kunden, wurden erhebliche Investitionen in Technologien zur Fernwartung und Überwachung von Firmennetzwerken getätigt. Systeme zur Früherkennung ermöglichen eine bessere Skalierbarkeit bei gleichzeitig steigender Effizienz der Wartungsprozesse.

2.2 Service und Dienstleistungen

Mit dem erweiterten Angebot an Kupfer- und Glasfaserverkabelungen für Datenräume und Gebäude, einschließlich der zugehörigen zertifizierten Tests und Abnahmeprotokolle, konnte ein weiterer wesentlicher Bestandteil in das Service-Portfolio integriert werden.

Im Bereich der Rechenzentrumsdienstleistungen wurde damit die Abdeckung des gesamten Hardware-Lebenszyklus weiter ausgebaut. Dies umfasst insbesondere die Wiederverwertung, die softwarebasierte Datenlöschung nach einschlägigen Standards (NIST 800-88) sowie die physische Datenvernichtung. Durch eigene Hardware und entsprechende Partnerschaften konnte dieser Bereich deutlich gestärkt werden. Das Angebot wird dahingehend komplettiert, dass die Datenräume nach Abschluss der Arbeiten wieder in den erforderlichen Zustand versetzt werden.

Die Entwicklung der Schwestergesellschaften ermöglicht eine ganzheitliche Betreuung internationaler Kunden über nationale Grenzen hinweg. Der Vor-Ort-Service und die Flexibilität der Serviceteams – sowohl am Hauptsitz in Hörbranz als auch in den internationalen Rechenzentrumsballungszentren – erlauben nicht nur eine verbesserte Betreuung bestehender Kunden, sondern unterstützen auch die Gewinnung neuer Kunden, die an den jeweiligen weltweiten Standorten Unterstützungsleistungen benötigen.

2.3 Logistik und Rechenzentrumsumzüge

Das hauseigene Transport- und Logistikangebot komplettiert als „Service der letzten Meile“ das Vertriebsangebot und wird zunehmend auch als eigenständige Dienstleistung nachgefragt. Im Zusammenspiel mit den Schwestergesellschaften können Logistikleistungen und Rechenzentrumsumzüge global erbracht werden.

Die Speditionslizenz wurde im Jahr 2024 erteilt. Auf Basis der Volumina aus Anfragen und durchgeführten Transporten ergibt sich hier ein erhebliches Wachstumspotenzial. Sowohl die Anzahl der Projekte mit hohem Logistikanteil als auch die nachhaltig steigende Nachfrage in diesem Bereich bestätigen diesen stark wachsenden Unternehmenssektor, der nachhaltig zur Steigerung der Rentabilität beitragen wird. Insbesondere Rechenzentrumsumzüge – häufig länderübergreifend durchgeführt – bilden hier einen wachstumsstarken Schwerpunkt.

3. Zweigniederlassungen

Es bestehen keine Zweigniederlassungen.

4. Verwendung von Finanzinstrumenten

Derivative Finanzinstrumente kommen nicht zum Einsatz.

5. Risiken und künftige Entwicklung

5.1 Risikomanagement

Die Geschäftsführung befasst sich regelmäßig mit den definierten Unternehmensrisiken und deren Management. Die Liste der identifizierten Risiken wird laufend aktualisiert und gewichtet. Entsprechende Maßnahmen werden zeitnah eingeleitet.

Zur Absicherung gegen Krisen und Einschränkungen ähnlicher Art wie in der jüngeren Vergangenheit – insbesondere im Nachgang zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie – wurden umfassende Vorkehrungen getroffen. Ziel ist es, das Geschäft durch Automatisierung, systematische Dokumentation, strategische Partnerschaften sowie die Reproduzierbarkeit von Installationen und Projekten weniger anfällig gegenüber externen Störungen zu machen. Schwerpunkte liegen dabei auf den Bereichen Beschaffung, Logistik sowie auf der Bewältigung etwaiger erneuter Einschränkungen der internationalen Reisetätigkeit.

5.2 Marktrisiken

Im Rahmen des KI-Booms besteht grundsätzlich das Risiko einer Marktüberhitzung bei den unmittelbar betroffenen Akteuren. Nach derzeitiger Einschätzung überwiegen jedoch die Chancen und der zu erwartende Bedarf deutlich. Diese Einschätzung deckt sich sowohl mit den Analysen marktführender Researchhäuser (Gartner, IDC, JLL) als auch mit der Wahrnehmung im operativen Tagesgeschäft.

Der Bedarf an „AI-Ready“-Infrastrukturen zieht sich weltweit branchenübergreifend durch Unternehmen aller Größenklassen. Auch wenn dieser Bedarf nicht stets unmittelbarer Anlass für Neuanschaffungen ist, so wird er spätestens bei Ausbau- und Erweiterungsprojekten realisiert. Laut JLL wird sich die weltweite Rechenzentrumskapazität zwischen 2025 und 2030 mit einer jährlichen Wachstumsrate von rund 14 Prozent annähernd verdoppeln.

Die wesentlichen Risiken in diesem Marktumfeld sind:

- Überbewertung einzelner Marktteilnehmer und -segmente
- Sehr hohe Innovationsgeschwindigkeit und damit verbundene Technologie-Zyklusverkürzungen
- Zunehmende Marktkonzentration bei Hyperscalern und OEM-Herstellern
- Lange Lieferzeiten insbesondere im GPU- und Netzwerkhardwaresegment
- Engpässe bei Speicherbauteilen, die 2026 zu Preissteigerungen führen können
- Geopolitische Risiken und potenzielle Handelsrestriktionen im grenzüberschreitenden Geschäft

5.3 Strategische Risiken

Strategische Überlegungen und Maßnahmen werden grundlegenden Marktanalysen unterzogen. Investitionen werden auf dieser Basis budgetiert und priorisiert. Die Abstimmung mit den Schwestergesellschaften sichert dabei eine konsistente strategische Ausrichtung auf globaler Ebene.

5.4 Finanzrisiken

Die Finanzierungsstrategie bleibt konservativ ausgerichtet. Die weitere Erhöhung des Eigenkapitals ist erklärtes Unternehmensziel.

6. Ausblick auf das Geschäftsjahr 2026

6.1 Märkte und Kundenstruktur

Die in den Vorjahren gestellten Weichen in Richtung eines noch ganzheitlicheren und global verfügbaren Serviceangebots haben sich im Jahr 2025 bestätigt. Durch die Komplettierung des Herstellerportfolios, die Eröffnung weiterer Büros – sowohl in Eigenregie als auch gemeinsam mit den Schwestergesellschaften – sowie den stetigen Ausbau lokaler Serviceteams wird dieser Weg konsequent fortgesetzt. Zudem ist eine wieder steigende Investitionsbereitschaft auf Kundenseite zu beobachten.

Die Kundenstruktur entwickelt sich kontinuierlich weiter und wird in den einzelnen Branchen zunehmend breiter. Auch von Herstellerseite wird die Gesellschaft verstärkt in internationale Projekte und Umsetzungen eingebunden. Die Fähigkeit, Projekte weltweit koordiniert – und dennoch unter einheitlicher Qualitätsverantwortung – abzuwickeln, entwickelt sich zu einem der wichtigsten Alleinstellungsmerkmale.

Die Kompetenzen im Bereich Open-Source-Lösungen sowohl im Software- als auch im Hardwaresegment werden weiter ausgebaut. Hierdurch kann auf entsprechende Tendenzen in den Kundengruppen Kommunikation, Gaming und Cloud-Services reagiert und zugleich eine nachhaltige Abgrenzung vom Wettbewerb sichergestellt werden.

Insbesondere die Kundengruppe der Cloud-Anbieter wird den Bedarf an weltweiten Logistik- und Servicelösungen weiter erhöhen, da diese Gruppe den steigenden Bedarf an KI-gestützten Produkten und Services maßgeblich abdecken muss. Die Investitionen der führenden Hyperscaler stiegen im Jahr 2025 nach Angaben von IoT Analytics um über 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr; bis 2030 wird für den globalen Markt für Rechenzentrums-Infrastruktur ein Volumen von rund 1 Bio. US-Dollar prognostiziert. Die globale Aufstellung der Gesellschaft über die Schwestergesellschaften positioniert sie strategisch hervorragend, um überproportional an diesem Wachstum zu partizipieren.

Der Bereich der Rechenzentrumswartung ermöglicht zudem eine breitere strategische Aufstellung und kann als Akquiseinstrument auch für angrenzende Geschäftsfelder – insbesondere Konzeption, Verkabelung und ITAD – genutzt werden.

6.2 Geschäftsfelder

Das strategische Ziel, den gesamten Lebenszyklus von IT-Infrastrukturen durch ein entsprechendes Produkt- und Dienstleistungsportfolio begleiten zu können, ist weitgehend erreicht. Gleichwohl ergeben sich kontinuierlich neue Herausforderungen, die Investitionen in jedes einzelne der sieben Kerngeschäftsfelder erfordern. Nach aktueller Einschätzung bewegt sich die Gesellschaft mit jedem ihrer Geschäftsfelder in einem global wachsenden Markt.

Im Bereich Hardware-Handel und Distribution wird die im Berichtsjahr ausgebaute Position als autorisierter Distributor weiter gestärkt. Die im Jahr 2025 gewonnenen Distributionspartnerschaften bieten die Grundlage, das Herstellerportfolio in den kommenden Jahren gezielt um komplementäre Lösungen zu ergänzen.

Im Bereich Verkabelung und WLAN-Infrastruktur wird die Marktdynamik durch den flächendeckenden Übergang zu Wi-Fi 7 beschleunigt. Nach Angaben von IDC wuchs der weltweite Enterprise-WLAN-Markt im vierten Quartal 2025 um 13,9 Prozent, wobei der Anteil von Wi-Fi 7 am Umsatz der abhängigen Access Points innerhalb eines Jahres von rund 10 Prozent auf knapp 40 Prozent anstieg. Der EMEA-Raum verzeichnete mit 25,2 Prozent das stärkste regionale Wachstum. Diese Entwicklung stützt die Investitionen in entsprechende Zertifizierungen (u. a. Ekahau) und Servicekompetenzen.

Im Geschäftsfeld IT Asset Disposition (ITAD) ist nach Einschätzung mehrerer Researchhäuser ein strukturelles Wachstum zu erwarten. Treiber sind verkürzte Refresh-Zyklen im Zuge der KI-Transformation, die sukzessive Einführung der CSRD-Berichtspflichten mit Nachweisbedarf für Scope-3-Emissionen sowie die Anforderungen der WEEE-Richtlinie. Der europäische ITAD-Markt wird bis 2035 mit einer jährlichen Wachstumsrate von rund 9 Prozent prognostiziert. Die NIST-800-88-konformen Datenlöschverfahren der Gesellschaft positionieren diese hier strategisch günstig.

Im Segment Logistik und Rechenzentrumsumzüge wird das Wachstum insbesondere durch Hyperscaler- und Cloud-Anbieter-Projekte sowie durch länderübergreifende Umzugsprojekte getragen. Die Kombination aus eigener Speditionslizenz, technisch qualifiziertem Personal und globalem Netzwerk durch die Schwestergesellschaften stellt in diesem Wettbewerbsumfeld ein bedeutendes Alleinstellungsmerkmal dar.

Die globale Aufstellung wird durch den weiteren Ausbau der Auslandsstandorte – in enger Abstimmung mit den Schwestergesellschaften – konsequent vorangetrieben. Die Vertriebsstruktur wird verstärkt und durch die gruppenweite Zusammenarbeit internationalisiert.

6.3 Mitarbeiter

Die Herausforderung, qualifizierte Mitarbeiter in den Bereichen System- und Netzwerkadministration zu gewinnen, bleibt bestehen. Gleichwohl konnte die Mitarbeiterbasis einschließlich des mitgebrachten technischen Wissens in nahezu allen Geschäftsfeldern effizient eingesetzt werden. Die Bereiche Administration und Vertrieb wurden ausgebaut und wachsen weiterhin.

Im Logistikbereich führten Anpassungen im Anforderungsprofil mit erhöhtem Technikanteil zu entsprechenden Neueinstellungen. Die besetzten Positionen decken neben der Logistik auch technische und administrative Tätigkeiten ab. Die weitere Entwicklung der Personalsituation im Logistikbereich bleibt abzuwarten. Durch das breite Spektrum an Tätigkeiten sowie attraktive Angebote zur Weiterbildung und persönlichen Entwicklung sieht sich die Gesellschaft hier jedoch differenziert aufgestellt.

6.4 Geschäftsentwicklung

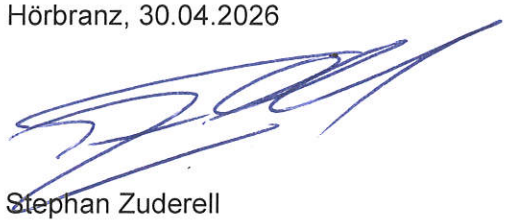
Der globale Markt für Server, Netzwerkhardware, Rechenzentren und IT-Dienstleistungen zeigte im Jahr 2025 ein ausgeprägt dynamisches Wachstum. Getragen wird dieser Trend maßgeblich durch Investitionen in KI-Infrastrukturen.

Nach Angaben von IDC wuchsen die weltweiten IT-Ausgaben im Jahr 2025 um 14 Prozent auf rund 4,25 Bio. US-Dollar – das stärkste Wachstum seit 1996. Gartner beziffert die IT-Gesamtausgaben für 2025 auf rund 5,54 Bio. US-Dollar und prognostiziert für 2026 ein Überschreiten der 6-Billionen-Marke. Die Ausgaben für Rechenzentrumssysteme stiegen 2025 um rund 47 Prozent auf etwa 490 Mrd. US-Dollar; für 2026 wird ein weiteres Wachstum von rund 19 Prozent auf 582 Mrd. US-Dollar erwartet.

Die Hyperscaler bauen ihre Kapazitäten weltweit unverändert massiv aus. Laut JLL werden zwischen 2026 und 2030 global rund 100 GW zusätzliche Rechenzentrumskapazität entstehen, was einer Verdoppelung der bestehenden Kapazität entspricht. Im Netzwerksegment sind Datacenter-Switches für GPU-Cluster und 800-GbE-Netzwerke besonders nachgefragt. Im Campus-Bereich führt die Einführung von Wi-Fi 7 zu einem deutlichen Investitionsschub.

Parallel dazu wächst der weltweite Markt für IT-Services stabil, getragen insbesondere durch Managed Services, Cloud-Betrieb und Sicherheitslösungen. Für Anbieter mit vollintegriertem und global verfügbarem Leistungsportfolio ergeben sich hieraus erhebliche Chancen, insbesondere bei KI-optimierter Hardware, Netzwerkerneuerungen sowie Servicepaketen rund um Cloud-Migration und -Betrieb. Die Gesellschaft sieht sich mit ihrem ganzheitlichen Angebot und der globalen Aufstellung gemeinsam mit den Schwestergesellschaften strategisch sehr gut positioniert, um an dieser Entwicklung überdurchschnittlich zu partizipieren.

Hörbranz, 30.04.2026



Stephan Zuderell