GESCHÄFTSVERLAUF UND WIRTSCHAFTLICHE LAGE

Für das Geschäftsjahr 2024/2025 verbuchen wir Erlöse von 31,74 Mio. Euro, sie liegen 4,75 Mio. Euro über jenen des Vorjahres. Dies entspricht einer Steigerung von knapp 18 %.
Das Ergebnis vor Steuern beträgt 4,25 Mio. Euro und liegt somit um 0,62 Mio. bzw. 17 % über dem Vorjahres EVS von 3,63 Mio. Euro.

Dieses Ergebnis ist vor allem durch positive Entwicklungen in den Bereichen Wartungs-, sowie der Wahlserviceerlösen begründet. Bei den Wartungserlösen konnten im Vergleich zum Vorjahr 2,95 Mio. Euro mehr erwirtschaftet werden, ebenso konnten wir durch die Abwicklung der zwei nationalen Wahlen einen Mehrerlös von 1,64 Mio. Euro erwirtschaften.
In den Bereichen Hardware und ASP-Betrieb (Hosting) sind stabile, leicht gestiegene Umsatzerlöse zu verzeichnen.

Die Erträge unserer Beteiligungen (RIS GmbH, PSC Public Software & Consulting GmbH) betragen ca. 125.000 Euro.

Der Personalaufwand ist im letzten Geschäftsjahr um knapp 12% gestiegen (+ 1,43 Mio. Euro). Die Aufwände für Gehälter sind durch die Einstellung von zusätzlichen Mitarbeitenden stark angestiegen. Deutlich geringer fiel die Zuweisung zur Abfertigungsrückstellung aus.

Wir werden auch im aktuellen Geschäftsjahr weiter Mitarbeiter aufbauen, um weiterhin zu wachsen. Dadurch und auf Grund der zu erwartenden Gehaltsabschlüsse rechnen wir mit einer Aufwandssteigerung bei den Gehältern von ca. 10 %.

LEISTUNGSINDIKATOREN

Das **Stammkapital** der Kufgem GmbH steht zu 100% im Eigentum der Stadtwerke Kufstein GmbH und beträgt zum Bilanzstichtag 37.500 Euro.

Die **Umsatzerlöse** steigen gegenüber dem Vorjahr um 17% auf 31,76 Mio. Euro (Vorjahr 27,0 Mio.).

Die **Aufwendungen für Waren und bezogene Leistungen** sind leicht gesunken und belaufen sich auf 10,66 Mio. Euro (Vorjahr 8,49 Mio. Euro).

Der **Personalaufwand** inkl. der sozialen Aufwendungen erhöht sich um 1,43 Mio. Euro von 12,28 Mio. Euro auf 13,71 Mio. Euro.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** belaufen sich auf 2,42 Mio. Euro (Vorjahr 2,52 Mio. Euro).

Die laufenden **Abschreibungen** betragen 0,82 Mio. Euro (Vorjahr 0,67 Mio. Euro).

Das **Betriebsergebnis** (EBIT) beläuft sich auf 3,89 Mio. Euro (Vorjahr 3,28 Mio. Euro).

Das **Finanzergebnis** beträgt 0,36 Mio. Euro (Vorjahr 0,34 Mio. Euro).

Das **Ergebnis vor Steuern** beträgt 4,25 Mio. Euro (Vorjahr 3,63 Mio. Euro).

Das Ergebnis vor Steuern wurde durch folgende Faktoren – im Vergleich zum Vorjahr – beeinflusst:

- Höherer Umsatz (+)
- Geringere Aufwendungen für Material und bezogene Leistungen (-)
- Gestiegener Personalaufwand (-)
- Höhere Abschreibungen von Sachanlagen (-)
- Höhere Zinserträge (+)
- Geringere Erträge aus dem Abgang / Zuschreibung von Finanzanlagen (-)

Nach Abzug von **Steuern** in Höhe von 0,95 Mio. Euro ergibt sich ein Jahresüberschuss von 3,29 Mio. Euro (Vorjahr 2,80 Mio. Euro).

KENNZAHLEN ZUR VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Das **Eigenkapital** beträgt 4,88 Mio. Euro (Vorjahr 4,48 Mio. Euro).

Die **Eigenkapitalrentabilität** (Ergebnis vor Steuern / durchschn. Eigenkapital) beträgt 90,5% (Vorjahr 68,1%).

Die **Eigenkapitalquote** (Eigenkapital / Gesamtkapital) beträgt 25,9% (Vorjahr 26,3%).

Die **Gesamtkapitalrentabilität** ROI (Ergebnis vor Steuern + Fremdkapitalzinsen / Gesamtkapital) beträgt 23,6% (Vorjahr 20,4%).

Der **Cash-Flow** aus dem ordentlichen Ergebnis – auf Basis Ergebnis vor Steuern nach Hinzurechnung von Anlagenabgängen, laufenden Abschreibungen und Veränderungen von langfristigen Rückstellungen – beträgt 5,0 Mio. Euro (Vorjahr 4,3 Mio. Euro).

In % der **Betriebsleistung** (Cash-Flow / Betriebsleistung) sind dies 16,0% (Vorjahr 16,0%).

Auf Grund der hohen liquiden Mittel ergibt sich keine **Netto-Verschuldung** (Verzinsliches Fremdkapital abzgl. flüssiger Mittel).

BETEILIGUNGEN

Innotech

Die Ergebnisse der Gesellschaften im Jahr 2024:

Innotech GmbH:	Ergebnis vor Steuern	8.400 Euro	(Vorjahr 3.700 Euro)
Innotech GmbH & CO KG:	Ergebnis vor Steuern	129.300 Euro	(Vorjahr -72.000 Euro)

PSC Public Software & Consulting GmbH

An diesem Unternehmen mit Sitz in Raaba in der Nähe von Graz, das Gemeindesoftware in Kärnten, in der Steiermark und im Burgenland verkauft und betreut, ist Kufgem mit 24,9% beteiligt. Die anderen Gesellschafter sind die Gemdat OÖ (24,9%), die Gemdat NÖ (24,9%) und SynerGIS Informationssysteme GmbH (25,3%). Mit diesem Unternehmen erzielen wir ausgezeichnete Markterfolge und punkten nach wie vor mit unserer k5-Software bei den Gemeinden im österreichischen Süd-, Ostmarkt. Das Ergebnis vor Steuern im Jahr 2024 beträgt 1.731.000 Euro (Vorjahr 606.000 Euro).

RIS GmbH

Kufgem ist mit 24,9% an der RIS GmbH mit Sitz in Steyr beteiligt. RIS entwickelt und betreut das bei über 1.300 Gemeinden und Städten in Österreich, Südtirol und Deutschland eingesetzte „RIS-Content Management System" (Gemeindehomepage, GEM2GO, Gemeindeapp). Die weiteren Gesellschafter sind die Gemdat OÖ (24,9%), die Gemdat NÖ (24,9%) und der Österreichische Kommunal-Verlag GmbH in Wien (25,3%). Das Ergebnis des letzten Jahres zeigt eine anhaltende Nachfrage nach dem Angebot der RIS. Das Ergebnis vor Steuern im Jahr 2024 liegt bei 467.000 Euro (Vorjahr 196.000 Euro).

Voraussichtliche Entwicklung und Risiken

Im vergangenen Jahr ist Kufgem weiter gewachsen. Um dieses Wachstum zu bewältigen, wurden zusätzliche Mitarbeitende eingestellt, was auch die Aufwände erhöhte.

Für Themen wie Künstliche Intelligenz, KMU-Ausbau und Akademie wurden neue Kolleginnen und Kollegen gewonnen und bereits ins Unternehmen integriert. Altersbedingte Austritte langjähriger Mitarbeitender und Wissensträger wurden intern nachbesetzt, wodurch der Wissenstransfer innerhalb des Unternehmens gesichert wurde.

Der Arbeitsmarkt zeigt eine Entwicklung, die es ermöglicht, offene Stellen innerhalb kurzer Zeit mit qualifizierten Personen zu besetzen. Die Suche nach Personal wird fortgesetzt.

Die Organisationsstruktur wurde angepasst und gliedert sich nun in fünf Bereiche mit entsprechenden Abteilungen. Erste Ergebnisse deuten auf eine stärkere bereichsübergreifende Zusammenarbeit und mehr Effizienz hin.

Die räumlichen Kapazitäten am Standort Kufstein sind für einige Teams trotz Home-Office und Desk-Sharing weiterhin begrenzt. Ein Modell zur verbesserten Nutzung der bestehenden Räumlichkeiten wird derzeit erarbeitet; die Anmietung externer Flächen ist momentan nicht vorgesehen.

Am Standort Zirl stehen aktuell ausreichend Kapazitäten zur Verfügung, freie Räume werden vermietet. Das Unternehmen Nordweis, ein Mieter, errichtet derzeit ein neues Gebäude auf einem benachbarten Grundstück der Stadtwerke und wird aus den bisherigen Räumlichkeiten ausziehen. Diese Flächen sollen anschließend voraussichtlich unternehmensintern genutzt werden.

Wir erwarten stabile Marktanteile bei Gemeindekunden. Wachstum sehen wir vor allem durch weitere Digitalisierung, obwohl knappe Budgets die Nachfrage bremsen. Effizienzsteigerung in der Verwaltung bleibt unser zentrales Angebot und wird kommunikativ hervorgehoben. In Osttirol haben wir mit verstärktem Vertrieb erste Erfolge erzielt, darunter ein Digitalisierungsprojekt mit der Stadt Lienz als Referenz. Auch im Tiroler Oberland intensivieren wir unsere Vertriebsaktivitäten angesichts wachsender Konkurrenz. Feedbackgespräche helfen uns, das Angebot besser auf Kundenwünsche auszurichten und die Kundenbindung zu stärken.

Das Wachstum im kommunalen Sektor wird vor allem durch den Vertrieb zusätzlicher Produkte und Dienstleistungen an Bestandskunden erzielt. Besonders im Bereich der Lohnverarbeitung verzeichnen wir eine hohe Nachfrage nach unserer All-In-Lösung bei Gemeinden. Darüber hinaus konnten wir das Thema IT-Sicherheit erfolgreich adressieren und entsprechende Angebote bei unseren kommunalen Kunden etablieren.

Im Segment K5 Next setzen wir unsere Produktoffensive fort. Nach erfolgreicher Umstellung der Basisanwendung und der Wahlanwendung stehen nun das Bürgerportal „Mein Amt", K5 Next Management als Informationsplattform für Entscheidungsträger, die Anwendung für das Einwohnermeldeamt sowie die Lösung K5 Next Verfahren zur Verfügung.
Die bisherigen Anwenderinnen und Anwender schätzen insbesondere die Einfachheit und Benutzerfreundlichkeit der Applikationen. Das erhaltene Feedback ist sehr positiv.

Ein strategischer Schwerpunkt liegt auf der zügigen Einführung der Einwohnermeldeamts-Anwendung, um mittelfristig das Produkt LMR – derzeit noch als Fremdleistung von unserem Mitbewerber Community bezogen – auslaufen zu lassen.
Unsere K5 Next Anwendungen werden aktuell in der Microsoft Azure Cloud (Region Westeuropa, Amsterdam) gehostet. Seit Juni steht mit Austria East eine neue Cloud-Region zur Verfügung. Als Launch-Partner werden wir, unsere Services künftig wieder nach Österreich zu verlagern. Dies stellt für mehrere Kunden einen entscheidenden Mehrwert dar.
Zudem streben wir ein Wachstum über gemeindenahe Einrichtungen wie Alten- und Wohnheime oder Abwasserverbände an. Auch beim Land Salzburg und Tirol beabsichtigen wir, ausgewählte Anwendungen einzusetzen.

Im Bereich K5 Next folgt im Jahr 2024 mit dem Bürgerportal **„mein Amt" die nächste Applikation**. 2025 werden wir dann die Applikation für Einwohnermeldeamt und Meldewesen launchen.

Wir verzeichnen Wachstum bei KMU-Kunden, besonders im Bereich IT-Sicherheit mit hoher Nachfrage von Bestands- und Neukunden. Großkunden, die ursprünglich über Telefonie gewonnen wurden, beauftragen uns zunehmend auch für Hardware und Software. Im ERP-Bereich (ehemals Vendoc, jetzt OneQrew ERP) haben wir durch die Geschäftsaufgabe eines Innsbrucker Distributors mehrere Kunden übernommen. Aktuell verhandeln wir mit einem Vorarlberger Dienstleister, der rund 400 ISDN-Telefonie Kunden betreut, um diese gemeinsam auf VOIP umzurüsten und perspektivisch weitere IT-Produkte anzubieten. Wir entwickeln ein entsprechendes Geschäftsmodell. Zudem suchen wir weiterhin eine geeignete Vertriebskraft für das KMU-Geschäft, da wir uns kürzlich von einer neuen Mitarbeiterin getrennt haben.

Die Entwicklung des neuen AIO-Tools läuft planmäßig; es soll künftig intern und bei Kunden zum Einsatz kommen. Für die VOIP-Telefonie vertreiben wir den selbst entwickelten Adress Manager europaweit über den Innovaphone Appstore und erzielen so Lizenzerlöse.

Seit Herbst ist ein KI-Experte im Team, der unter anderem an Projekten wie einer rechtssicheren Transkriptionslösung, verbessertem Wissensmanagement und neuer Rechnungserkennung arbeitet. Aktuell starten zudem Chatbot-Projekte für das Land Tirol, etwa für das Sprengelärzte-System und die Parkraumbewirtschaftung.

Die Kufgem Akademie startet im Herbst mit einem neuen Kursprogramm für Kunden, begleitet von gezielter Kommunikation rund um das Kundentreffen an zwei Standorten. Ziel ist es, Kunden regelmäßig für Schulungen zu gewinnen und dies durch eine neue Software zur Kurs- und Lernfortschrittsverwaltung zu unterstützen.
Im Hardwarebereich steigt die Nachfrage nach Clients wegen Umstellungen auf Windows 11, während beim Servergeschäft nach starken Vorjahreszahlen ein Rückgang spürbar ist, da in diesem Geschäftsjahr weniger Erneuerungen anstehen.
Innovative Produkte, Dienstleistungen sowie der Verkauf von Hardware und technischen Services sichern die positive Umsatz- und Ertragsentwicklung. Kufgem blickt entsprechend optimistisch auf die Fortsetzung des bisherigen Erfolgs.

Risiken, das für das kommende Jahr prognostizierte Ergebnis nicht zu erreichen:

IT-Sicherheit

Aufgrund der aktuellen geopolitischen Lage bleibt die Gefahr von IT-Angriffen für Kufgem und unsere Kunden hoch. Wir setzen auf eine widerstandsfähige Infrastruktur, erfüllen die NIS2-Anforderungen, und unterstützen unsere Kunden mit zentral gemanagten Sicherheitslösungen. Interne Schulungen und gezielte Kommunikation stärken das Bewusstsein und fördern Investitionen in Sicherheit.

Personalentwicklung

Kompetente Mitarbeiter*innen sind entscheidend für unseren Erfolg. Die Fluktuation bleibt gering, einzelne Abgänge sind aber möglich und werden meist kurzfristig durch bestehende Ressourcen kompensiert.
Unsere HR-Stelle besetzt offene Positionen effizient nach, vor allem bei altersbedingten Austritten oft intern.
Führungskräfte werden gezielt geschult und entwickelt, um unsere neue Organisationsstruktur gerecht zu werden und vor allem Mitarbeitenden die neu in der Führung sind zu helfen.
Die Lehrlingsakademie entwickelt sich weiter: Vier Absolvent*innen wurden übernommen, im Herbst starten drei neue Lehrlinge, darunter erstmals im Beruf Geo-Informations-Technologe*in.

Risiken (und Chancen) der Neuentwicklungen

Das Risiko im Zusammenhang mit Neuentwicklungen (k5-Produkte) wird durch die erfolgreichen Umstellungen und die Einführung der neuen Softwaregeneration als gering eingeschätzt. Es liegen viel positive Rückmeldungen zur Benutzerfreundlichkeit und hervorragenden Funktionalität vor.
Die Akzeptanz cloudbasierter Lösungen ist bei einem Großteil der Kunden ausgeprägt. Eine Überführung in die neue Cloud Region Österreich sollte auch die letzten Kritiker überzeugen.
Das finanzielle Risiko kann durch Partnerschaften und die damit verbundene Verteilung der Entwicklungskosten auf mehrere Anbieter reduziert werden.

k5 Gruppe

Der Zusammenhalt in der K5 Gruppe bleibt stabil. In einigen Produktbereichen, insbesondere im Bereich GIS, gibt es Hinweise auf eigenständige Aktivitäten einzelner Partner. Gemdat NÖ prüft derzeit einen möglichen Anbieterwechsel im Bereich GIS. Wir werden weiterhin daran arbeiten, die Gruppe koordiniert zu halten und setzen hierfür auf sachliche Argumente.

Konkurrenz und Mitbewerb

Trotz starker Konkurrenz im Hardware- und Softwarebereich entscheiden sich viele Kunden wegen unseres besseren Service für Kufgem – auch wenn Alternativen oft günstiger sind. Im Bereich K5/Kommunalsoftware bleibt Community aktiv. Angriffe im Tiroler Unterland konnten wir abwehren, während in Salzburg eine neue Gemeinde hinzugewonnen wurde. Eine kleine Gemeinde im Tiroler Oberland wechselt zwar zu Community, wir bleiben dort jedoch IT-Partner im Bereich Infrastruktur und Lohn. Bei GEM2GO (Websites & Apps) konkurrieren wir mit Cities. Unsere Produkte sind überlegen, Cities punktet aber mit einem starken Vertrieb. Deshalb stärken wir weiter unsere Marktpräsenz.

Knappe Gemeindebudgets

Gemeinden stehen wegen ausbleibender Kommunalsteuern zunehmend unter finanziellem Druck. Überall wird gespart, konkrete IT-Einsparungen sind jedoch noch selten. Da wir mit verstärktem Wettbewerb und härteren Verhandlungen rechnen, rücken wir Effizienzsteigerungen durch digitale Lösungen in den Fokus. Es gilt, nachweislich Produktivität zu erhöhen und so indirekt Einsparungen für unsere Kunden zu erzielen. Bei der Preisgestaltung agieren wir vorsichtig und geben bessere Einkaufskonditionen teilweise an unsere Kunden weiter.

Gesamtbeurteilung der Risiko- und Chancensituation

Seit vielen Jahren sind wir mit unseren Kunden GEMEINSAM. DIGITAL. ERFOLGREICH. Wir sind zuversichtlich, dass das auch in Zukunft so bleiben wird.

Hochqualifiziert und kundenorientiert sorgt Kufgem dafür, dass die Kundinnen und Kunden IT-Lösungen nutzen können, die funktionieren und begeistern, dass Probleme einfach gelöst werden und dass modernste Trends und Entwicklungen in den Gemeindebüros von heute und morgen Einzug halten.
Akute Risiken, die das Unternehmen nachhaltig und wesentlich negativ beeinflussen, sehen wir daher für absehbare Zeit keine.
Einflüsse durch die schwierige Umfeldsituation (globale und regionale Konflikte, Wirtschaftslage, knappe Gemeinde Budgets) sollten uns nur im überschaubaren Ausmaß treffen bzw. setzen wir entsprechende Maßnahmen, um diesen entgegenzuwirken.

Finanzinstrumente

Die Verwendung von Finanzinstrumenten ist für die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage unwesentlich und werden daher nicht weiters erläutert.

SONSTIGES

Das Unternehmen betreibt keine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Es unterhält Standorte in Kufstein und Zirl.
Im Übrigen wird auch auf die Ausführungen im Jahresabschluss, insbesondere auf die Angaben im Anhang, verwiesen.

Kufstein, am 29.7.2025

Mag. Florian Schletterer
Geschäftsführung Kufgem GmbH

