

Lagebericht 2025
der RUBICON IT GmbH

Inhaltsverzeichnis

1 Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage 3
1.1 Geschäfts- und Rahmenbedingungen 3
1.2 Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage 5
1.2.1 Vermögenslage 5
1.2.2 Ertragslage 5
1.2.3 Finanzlage 6
2 Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und Risiken des Unternehmens ... 6
2.1 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens 6
2.2 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten 7
3 Bericht über die Forschung und Entwicklung 8

1 Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1 Geschäfts- und Rahmenbedingungen

RUBICON ist ein international tätiges Softwareunternehmen, gegründet 2001, mit Sitz in Wien. Seit Beginn der Geschäftstätigkeit zeichnet sich RUBICON nicht nur durch kontinuierliches Wachstum und wirtschaftliche Stabilität aus, sondern vor allem durch den Anspruch, Innovation und Kundennutzen auf höchstem Niveau zusammenzuführen.

Das Geschäftsmodell der RUBICON umfasst neben der Entwicklung zukunftsorientierter IT-Lösungen, welche im Wesentlichen auf den Kernprodukten Acta Nova, Nova Find und Document Partner basieren, auch die Entwicklung individueller Software für spezifische Kundenanforderungen. IT-Dienstleistungen, welche die IT-Beratung und Schulung der jeweiligen Softwarelösung beinhalten, runden das Produktportfolio der RUBICON ab.

Während mit Acta Nova eine umfassende Gesamtlösung für das effiziente Management von Geschäftsfällen und Vorgängen unserer Kunden geschaffen wurde, können mit Document Partner individuell zugeschnittene Dokumente und Vorlagen optimal erzeugt, verwaltet und versendet werden. Mit Nova Find hat RUBICON eine webbasierte Fundbürolösung geschaffen, welche sämtliche Anforderungen eines modernen Fundwesens erfüllt.

Investitionen in die kontinuierliche Weiterentwicklung der Kernprodukte Acta Nova, Nova Find und Document Partner stellen die Wettbewerbsfähigkeit und damit die Grundlage für weitere Aufträge und neue Kundenbeziehungen sicher.

Die Kunden von RUBICON sind internationale Großunternehmen und Institutionen aus dem Bereich der öffentlichen Verwaltung auf Bundes-, Landes und Gemeindeebene. Viele dieser Kunden sind aufgrund der herausragenden Leistungen und flexiblen, individuellen Projektbegleitung zu langjährigen Geschäftspartnern geworden.

Die aktive Marktbearbeitung konzentriert sich dabei auf den DACH-Raum (Deutschland, Österreich und Schweiz), wobei der Entwicklung von Vertriebs- und Projektpartnern immer mehr Bedeutung zukommt.

Der gesunde Mix von Kunden aus der öffentlichen Verwaltung und der Privatwirtschaft sowie deren Verteilung auf den DACH-Raum ermöglicht eine laufende Marktbearbeitung bei Bestands- und Neukunden. Da der Einsatz der Produkte und Lösungen von RUBICON in der Regel unternehmens-/organisationskritische Geschäftsfelder bzw. Prozesse betrifft sind die Kundenbeziehungen überwiegend langfristig; Folgeprojekte, Anpassungen und Wartungstätigkeiten bilden dabei eine stabile Grundlage für das kontinuierliche Wachstum und die positive finanzielle Entwicklung des Unternehmens.

Die österreichische Wirtschaft bleibt im Jahr 2025 laut WIFO weiterhin schwach und durchläuft nach mehreren Rückgängen nur eine sehr verhaltene Erholungsphase. Die Entwicklung ist dabei insbesondere durch die anhaltende Schwäche der Industrie sowie eine gedämpfte Exportdynamik geprägt. Insgesamt ergibt sich für 2025 lediglich ein sehr geringes bzw. nahe null liegendes Wachstum. Für das Jahr 2026 erwartet das WIFO eine moderate konjunkturelle Erholung mit einem Anstieg des

Bruttoinlandsprodukts von rund 1,1 % bis 1,2 %, wobei die Dynamik im historischen Vergleich weiterhin gedämpft bleibt.[1]

Als Softwareunternehmen ist RUBICON eng mit der fortschreitenden Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft verbunden. Die zunehmende Bedeutung digitaler Lösungen führt dazu, dass innovative Produkte und Dienstleistungen künftig ohne Software kaum vorstellbar sind. Diese Entwicklung setzte auch im Jahr 2025 positive Impulse für den Geschäftsverlauf der RUBICON. Nach einem wirtschaftlich herausfordernden Jahr 2024 konnte RUBICON im Jahr 2025 das Wachstum wieder fortsetzen und die Umsatzerlöse weiter steigern.

Aufgrund der zahlreichen Mitbewerber in der Software-Branche hat sich RUBICON auch in Zukunft das Ziel gesetzt, höchste Qualitätsstandards für alle Komponenten der Softwarearchitektur zu erfüllen, langfristigen Kundennutzen zu maximieren und so im Markt gegen seine Mitbewerber zu profilieren.

Auch im Jahr 2025 standen der deutsche Markt sowie ausgewählte Zielsegmente, insbesondere im kirchlichen und verwaltungsnahen Umfeld, weiterhin im Fokus der Geschäftsentwicklung. In diesen Bereichen konnten mehrere neue Kunden für das Produkt Acta Nova gewonnen werden. Die Erweiterung des Kundenportfolios unterstreicht die erfolgreiche Positionierung der RUBICON als Anbieter innovativer Digitalisierungslösungen für komplexe Organisationsstrukturen.

Ein weiterer Schwerpunkt lag im Jahr 2025 auf der nachhaltigen Verbesserung der Ertragslage. Neben der positiven Entwicklung der Umsatzerlöse wurden gezielt Maßnahmen zur Kostenoptimierung umgesetzt. Insbesondere durch eine effizientere Steuerung der betrieblichen Aufwendungen sowie strukturelle Anpassungen konnten Einsparungspotenziale realisiert werden. Insgesamt trugen sowohl das Umsatzwachstum als auch die Kostenreduktionen maßgeblich zur deutlichen Verbesserung des operativen Ergebnisses bei.

Im Geschäftsjahr 2025 kam es zudem zu strukturellen Veränderungen innerhalb der Unternehmensgruppe. Einerseits wurde die 100%ige Tochtergesellschaft PiNkey AG veräußert, andererseits 100% der Gentics Software GmbH erworben. Darüber hinaus bestehen die Tochtergesellschaften RUBICON Deutschland GmbH sowie RUBICON IT Schweiz AG weiterhin unverändert fort.

Mit der Akquisition der Gentics Software GmbH stärkt RUBICON gezielt ihr Leistungsportfolio im Bereich Enterprise-Content-Management- und Portallösungen und erweitert ihre technologische Kompetenz. Durch die Zusammenführung der bestehenden Lösungen mit den Produkten von Gentics konnten zusätzliche Synergien realisiert werden, insbesondere im Hinblick auf integrierte Angebote sowie die Nutzung bestehender Kundenbeziehungen. Die Übernahme stellt damit einen wesentlichen strategischen Schritt zur weiteren Positionierung der RUBICON als Anbieter ganzheitlicher Digitalisierungslösungen dar.

[1] WIFO (2025). WIFO Konjunkturprognose: Österreich schleppt sich aus der Rezession. Prognose für 2025 und 2026

1.2 Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage

1.2.1 Vermögenslage

Im Geschäftsjahr 2025 reduzierten sich die immateriellen Vermögensgegenstände gegenüber dem Vorjahr und beliefen sich auf rund TEUR 6.664 (2024: TEUR 7.540). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf planmäßige Abschreibungen des im Zuge der Verschmelzung aktivierten Firmenwerts zurückzuführen, welcher weiterhin über einen Zeitraum von 10 Jahren abgeschrieben wird.

Die Sachanlagen verminderten sich ebenfalls und lagen zum 31.12.2025 bei rund TEUR 419 (2024: TEUR 550). Im Geschäftsjahr wurden keine wesentlichen Investitionen getätigt, sodass die Entwicklung im Wesentlichen durch Abschreibungen geprägt war.

Im Geschäftsjahr 2025 wurde die PiNkey AG verkauft und die Gentics Software GmbH übernommen, wodurch sich das Finanzanlagevermögen von TEUR 774 auf TEUR 1.785 erhöhte.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2025 reduzierte sich das Umlaufvermögen und belief sich auf rund TEUR 6.853 (2024: TEUR 7.436). Während die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber dem Vorjahr zurückgingen, baute sich der Kassabestand um TEUR 1.701 auf TEUR 3.324 auf.

Die aktiven latenten Steuern verminderten sich im Geschäftsjahr 2025 gegenüber dem Vorjahr, was insbesondere auf steuerliche Abschreibungen sowie die verbesserte Ertragslage zurückzuführen ist.

Auf der Passivseite wurden zum 31.12.2025 Rückstellungen in Höhe von rund TEUR 2.242 ausgewiesen und lagen damit über dem Vorjahr (2024: TEUR 1.894). Den größten Anteil daran stellen weiterhin die sonstigen Rückstellungen dar, insbesondere für noch nicht konsumierte Urlaube.
Die Verbindlichkeiten reduzierten sich im Geschäftsjahr 2025 und beliefen sich auf rund TEUR 11.123 (2024: TEUR 14.494). Maßgeblich hierfür war insbesondere ein Rückgang der sonstigen Verbindlichkeiten.

In 2025 wurde eine Kapitalerhöhung durchgeführt. Gemeinsam mit dem stark positiven Ergebnis führte dies dazu, dass das Eigenkapital wieder gestärkt werden konnte. Die Eigenkapitalquote lag per 31.12.2025 bei 18%.

1.2.2 Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2025 konnten die Umsatzerlöse auf TEUR 33.307 gesteigert werden und lagen damit über dem Vorjahresniveau (2024: TEUR 30.954). Die positive Entwicklung ist insbesondere auf eine verbesserte Auftragslage sowie zusätzliche Kundenprojekte zurückzuführen. Unter Berücksichtigung der rückläufigen Bestandsveränderungen sowie stabiler sonstiger betrieblicher Erträge ergab sich eine gegenüber dem Vorjahr erhöhte Gesamtleistung.

Der Materialaufwand und Aufwand für bezogene Leistungen blieb im Geschäftsjahr 2025 mit TEUR 4.428 (2024: TEUR 4.388) weitgehend stabil. Der Personalaufwand lag unter dem Vorjahresniveau, wodurch sich eine Entlastung auf der Kostenseite ergab.

Die wesentlichen Aufwandspositionen blieben auch im Jahr 2025 unverändert bestehen. Insbesondere stellen weiterhin Mietaufwendungen, Provisionen an Dritte sowie Rechts- und Beratungsaufwendungen die größten Kostenblöcke dar, wobei insgesamt eine bessere Kostenkontrolle erzielt werden konnte.

Aufgrund der beschriebenen Entwicklungen konnte das operative Ergebnis (EBIT) im Berichtsjahr deutlich verbessert werden und lag bei TEUR 1.687 (2024: TEUR -1.275).

Das Finanzergebnis verschlechtere sich im Vergleich zum Vorjahr. Während im Jahr 2024 ein positiver Einmaleffekt aus dem Verkauf eines ZinsCaps enthalten war, ergab sich im Jahr 2025 ein negativer Sondereffekt aufgrund von Verlusten aus dem Abgang einer Beteiligung. Die Zinsen und ähnlichen Aufwendungen lagen weiterhin auf einem vergleichbaren Niveau.

Insgesamt führte die positive operative Entwicklung jedoch zu einer deutlichen Verbesserung des Jahresergebnisses von TEUR -734 auf TEUR 543.

1.2.3 Finanzlage

Der Cashflow aus der operativen Tätigkeit betrug 2025 TEUR 2.864, der Cashflow aus Investitionstätigkeit TEUR -1.157 und der aus Finanzierungstätigkeit TEUR -7. Die Liquiden Mittel erhöhten sich im Geschäftsjahr von TEUR 1.623 auf TEUR 3.324.

2 Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und Risiken des Unternehmens

2.1 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Die weitere Entwicklung der RUBICON ist weiterhin auf Wachstum sowie die gezielte Fokussierung auf den DACH-Markt ausgerichtet. Entsprechend der strategischen Ausrichtung wird auch im Jahr 2026 der Schwerpunkt auf diesen Kernmarkt gelegt, wobei insbesondere die öffentliche Verwaltung sowie verwaltungsnahe Organisationen die zentralen Zielgruppen darstellen.

Im Vertrieb liegt der Fokus auf den Kernprodukten Acta Nova, Document Partner und Dialog Portal, die künftig verstärkt als integrierte Produktsuite am Markt positioniert werden sollen. Ziel ist es, durch die Bündelung der Produkte zusätzliche Differenzierungsmerkmale zu schaffen und den Kundennutzen zu erhöhen. Ein wesentlicher Akquisitionskanal bleibt die Teilnahme an Ausschreibungen, deren Bedeutung weiter zunimmt. In diesem Zusammenhang wird der Ausbau des Bid-Managements vorangetrieben, um Ausschreibungsprozesse effizienter und erfolgreicher abzuwickeln und zusätzliche Neukundenabschlüsse zu generieren.

Darüber hinaus gewinnt der Einsatz von Künstlicher Intelligenz zunehmend an Bedeutung. RUBICON verfolgt das Ziel, KI systematisch in Produkte sowie interne Prozesse zu integrieren, um die Leistungsfähigkeit zu steigern und Effizienzpotenziale zu realisieren.

Im Dienstleistungsbereich liegt der Fokus weiterhin auf der Umsetzung bestehender Rahmenverträge mit der öffentlichen Verwaltung, insbesondere in Österreich und der Schweiz.

Gleichzeitig bleibt die nachhaltige Verbesserung der Profitabilität ein zentrales Unternehmensziel. Neben einer weiteren Steigerung der Umsatzerlöse steht dabei insbesondere die kontinuierliche Optimierung der Kostenstruktur im Fokus. Bereits im Vorjahr eingeleitete Maßnahmen, wie die Neuausrichtung der Vertriebsorganisation sowie die Reduktion nicht zwingend erforderlicher Aufwendungen, wurden im

Jahr 2025 fortgeführt und sollen auch künftig zur Steigerung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit beitragen.

2.2 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Der Entwicklung und der weiteren Marktdurchdringung mit den Kernprodukten von RUBICON stehen keine nennenswerten Risiken entgegen. Trotz einer Reihe an Mitbewerbern ist keiner der Märkte von einem Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet und die Produkte von RUBICON sind überwiegend von einem höheren Innovationsgrad und modernerer Technologie gekennzeichnet als die der Mitbewerber.

Ein großer Teil der Produkte hat internationale Großunternehmen und Institutionen aus dem Bereich der öffentlichen Verwaltung auf Bundes-, Landes und Gemeindeebene als Abnehmer, welche tendenziell langfristig entscheiden. Aufgrund der Tatsache, dass die Produkte von RUBICON unternehmenskritische Anwendungen darstellen, werden diese auf einen langfristigen Zeitraum bei den Kunden verankert. Angesichts der dabei langfristig geschlossenen Verträge und der hohen Kundenzufriedenheit schätzen wir das Absatz- und Umsatzrisiko gering ein.

Die Personalentwicklung stellt zunehmend einen wichtigen Faktor für das weitere Wachstum dar. Employer-Branding, aktives Recruiting, Mitarbeiterbindung und kontinuierliche Aus- und Weiterbildung sind damit ein Schlüsselthema bei RUBICON.

Um auch in Zukunft innovativ, wettbewerbsfähig und erfolgreich zu sein, ist RUBICON stets auf der Suche nach den besten Talenten. Das erfolgreiche Recruiting weiterer hoch qualifizierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stellt dabei, vor allem im IT-Bereich, eine zunehmend größere Herausforderung für RUBICON dar. Um diese Herausforderung zu bewältigen, setzt RUBICON auf ein umfassendes Talentmanagement. Neben individualisierten Onboarding-Maßnahmen und weitreichenden Schulungsmöglichkeiten, sorgen dabei die vielzählig angebotenen Mitarbeiter-Benefits der RUBICON (Firmenhandy, Jobticket, Mitarbeiterfrühstück) für ein positives Arbeitgeber-Image und machen das Unternehmen für viele potenzielle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr attraktiv. Aufgrund der getroffenen Maßnahmen kann die Personalbeschaffung auch in den kommenden Jahren sichergestellt werden.

Als Teil des Risikomanagements der RUBICON wurde ein internes Kontrollsystem (IKS), welches im Wesentlichen für Angebotsprozesse mehrstufige Kontrollen über die inhaltliche, finanzielle und rechtliche Ausgestaltung von Angeboten der RUBICON vorsieht, etabliert. Insbesondere bei öffentlichen Ausschreibungen gem. der EU-Vergaberichtlinien oder nach WTO (Schweiz) kommt diesem Prozess eine besondere Bedeutung zu.

Rechnungslegung, Bestellwesen, Rechnungsfreigabe und Zahlungsverkehr unterliegen ebenfalls einem mehrstufigen Prozess.

Bonität und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit von Kunden und Lieferanten werden anlassbezogen überprüft. Es bestehen bei RUBICON kaum Abhängigkeiten zu Lieferanten.

Die IT-Infrastruktur, interne IT-Systeme und der Betrieb von Kundenanwendungen sind zertifiziert nach ISO 27001, die ebenfalls eine laufende Risikoanalyse, -bewertung und -vermeidung vorsieht.

3 Bericht über die Forschung und Entwicklung

Die laufende Weiterentwicklung der Kernprodukte stellt bei RUBICON eine langjährige und wesentliche Aufgabe dar. Im Fokus stehen dabei sowohl Anforderungen aus dem Markt als auch innovative neue Funktionen, die eine verbesserte Positionierung gegenüber dem Mitbewerb ermöglichen und die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig stärken.

Darüber hinaus wird kontinuierlich in die Weiterentwicklung und Optimierung des Source Codes investiert, um die Wartbarkeit, Skalierbarkeit und Erweiterbarkeit der Kernprodukte langfristig sicherzustellen.

Ein zusätzlicher Schwerpunkt liegt aktuell und zukünftig auf der verstärkten Integration von Künstlicher Intelligenz. Ziel ist es, KI sowohl in die Produkte als auch in interne Entwicklungs- und Betriebsprozesse einzubinden, um Effizienzpotenziale zu realisieren und neue Funktionalitäten für Kunden zu erschließen. Dabei wird insbesondere auf den gezielten und praxisnahen Einsatz von KI-Technologien geachtet, um einen nachhaltigen Mehrwert für Anwender und Organisationen zu schaffen.

Ort, Datum

RUBICON IT GmbH

Ing. Peter Grassnigg, MSc
Geschäftsführer