

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2022 der ADLON Intelligent Solutions GmbH

Stand Juni 2023

1 GRUNDLAGEN DES UNTERNEHMENS

Der neue Normalzustand der Arbeitswelt ist es, jederzeit, überall und von jedem Endgerät aus arbeiten zu können. Mobiles Arbeiten ist heute Standard und der Einsatz von Cloud-Technologien die Norm. Die Beratung, der Aufbau und die Betreuung der hybriden IT-Szenarien, welche die moderne IT-Welt dominieren, sind eine Kernkompetenz von ADLON. Pragmatische Lösungen zur Unterstützung von geschäftlichen Abläufen stärken Unternehmen in Zeiten von Personalmangel und Kostendruck. Zudem macht die zunehmende Digitalisierung die Cybersicherheit zu einer Kernvoraussetzung für viele Bereiche des Lebens und Arbeitens. Auch in diesem Bereich bietet ADLON Lösungen für den digitalen Arbeitsplatz an.

Gleichzeitig wächst im Security-Bereich der Bedarf nach der Übernahme von Betriebsverantwortung für IT-Aufgaben. Und nicht zuletzt, lässt die zunehmende Komplexität der Aufgaben und die Knappheit von Fachkräften immer mehr Unternehmen nach Unterstützung suchen. Für diese Nachfrage rüsten wir uns mit nachhaltigen as-a-Service-Angeboten wie z. B. Device as a Service und Managed Security.

Die Zeitenwende in der Sicherheitspolitik unterstützt ADLON durch sein langjähriges Expertenwissen mittels IT-Lösungen in der Branche Defence. Dieser Geschäftsbereich stärkt Kunden bei der Lösungsfindung bis hin zu langjährigen Unterstützungen in Support und Obsoleszenz Management.

Unser ehrlicher Anspruch: Das Geschäft unserer Kunden mit IT zu stärken. Dafür engagiert sich bei ADLON ein motiviertes Team aus den Bereichen Digital Workplace, Managed Workplace, Operations (Betrieb) und Strategieberatung.

2 WIRTSCHAFTSBERICHT

2.1 Geschäftsjahr 2022

Das ADLON Geschäftsjahr 2022 war geprägt durch Festigung und Entwicklung der Geschäftsbereiche Digital Workplace und Defence Intelligence. Nach den Herausforderungen der Vorjahre wurden durch Ausbau des Service Portfolios und Professionalisierung der konsequente Weg zur Erreichung der strategischen Ziele fortgeführt.

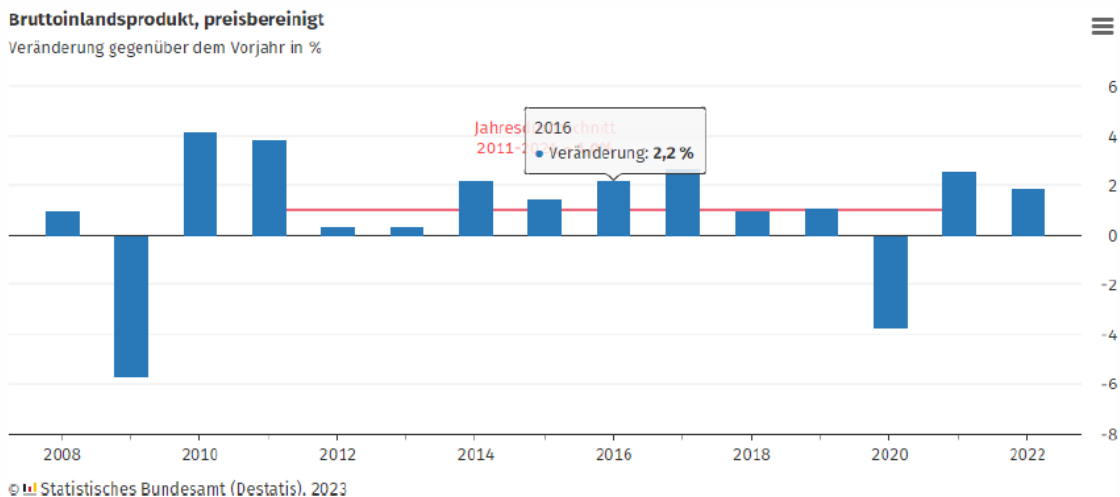
Die professionelle Nutzung und Fortführung der agilen Zielmanagement Methode OKR bleibt dabei ein entscheidender Erfolgsfaktor. In diesem Rahmenwerk für die Zielsetzung (Objectives) und Messung von Ergebniskennzahlen (Key Results) arbeiten mehr als 50 % der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an wirtschaftlichen, nachhaltigen, personellen und innovativen Zielen aus der Unternehmensstrategie. Mittels dieser Methodik konnten Risiken und Chancen bei der Erreichung von wirtschaftlichen Zielen frühzeitig erkannt und somit verhindert bzw. genutzt werden.

Unsere OKR-Teams haben im Jahr 2022 den Wettbewerbsvorteil unserer Lösungen wie z. B. Device as a Service oder Managed Workplace weiter ausgebaut und damit ihre Zielvorgaben erreicht.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBIT) beträgt +598 Tsd. €, gegenüber +308 Tsd. € im Vorjahr. Die Gesamtleistung hat sich mit 20 Mio. € gegenüber dem Vorjahr (14 Mio €) aufgrund höherer Handelsumsätze gesteigert. Das wirtschaftliche Eigenkapital beträgt ca. 1.422 T€ (VJ. 1.092 T€). Dies entspricht einer Eigenkapitalquote von 39 %.

2.2 Wirtschaftliches Umfeld

Laut DESTATIS – Statistisches Bundesamt ist das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland im Jahr 2022 um 1,9 % gewachsen. Ähnlich der Steigerung im Jahr 2021 von 1,6 % ist das Wirtschaftswachstum im Absatzmarkt der ADLON somit wieder moderat gewachsen.



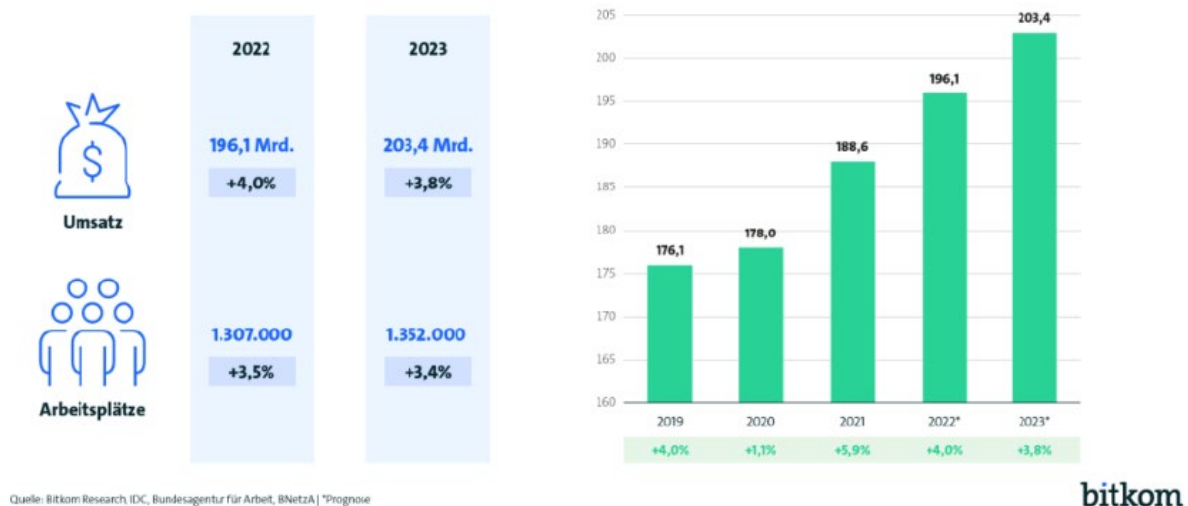
Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2022 um 1,9 % gestiegen - Statistisches Bundesamt (destatis.de)

2.3 Branchensituation

Der Digitalverband Bitkom erwartet für die Unternehmen der IT, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik im laufenden Jahr ein Umsatzplus von 3,8 Prozent, die Umsätze werden mit 203,4 Milliarden Euro erstmal über die 200-Milliarden-Euro-Marke klettern. Das größte Wachstum kann der für ADLON besonders relevante Anteil, die Informationstechnik, verbuchen. Mit IT werden 2023 nach aktueller Prognose 126,4 Milliarden Euro umgesetzt. Das entspricht einem Plus von 6,3 Prozent. Die Umsätze mit IT-Services, welche für ADLON strategisch wichtig sind, steigen um 4,7 Prozent auf 47,8 Milliarden Euro und erreichen damit in etwa die Wachstumsraten der Vorjahre. Das Projektgeschäft ist zumeist langfristig angelegt und weniger stark von Konjunkturschwankungen beeinflusst.

Erstmals mehr als 200 Milliarden Euro Umsatz mit ITK

Umsatz mit Produkten und Diensten und Arbeitsplätze in der ITK (in Deutschland)*



[Digitalbranche trotz der Krise – und schafft neue Jobs | Presseinformation | Bitkom e.V.](#)

2.4 Umsatz

Der Umsatz im Jahr 2022 beträgt 20 Mio. € (VJ. 14 Mio. €). Die Steigerung des Umsatzes ist dabei insbesondere auf höhere Handelsvolumen im Projektgeschäft in der Defence Branche zurückzuführen. Hier wurden aus Risiken zu Beginn des Jahres 2022 rechtzeitig Maßnahmen abgeleitet, die in Chancen umgewandelt und genutzt wurden. Der Auftragsbestand zum Ende von Q2/2023 liegt im Bereich der Planung für das Geschäftsjahr 2023. Die gestiegenen Beratungs- und Umsetzungsleistungen im Bereich digitaler Arbeitsplatz (Microsoft 365, Managed Workplace, Device as a Service) führen sich fort und liegen im Rahmen der geplanten Steigerung.

2.5 Ertrag und Personalaufwand

Die Personalkosten sind nach dem Jahr 2021 mit Kurzarbeitsgeld plangemäß auf vorheriges Niveau zurückgekehrt. Die Personalkostenquote beträgt 17 %.

2.6 Erfolgsfaktoren

Die Stärken der ADLON Intelligent Solutions GmbH sind in den drei Grundwerten verankert: Mensch, Fortschritt und Leistung.

Das Team besteht aus ExpertInnen, die über explizites Know-how im Bereich Digitalisierung verfügen. Dabei greift es auf seine langjährige Erfahrung zurück mit klassischen IT-Systemen, die Expertise der ECO-Partner und nicht zuletzt auf die ausgeprägte Lernbereitschaft und -fähigkeit seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Leitstern des Handels ist dabei die inspirierende Kraft der ADLON-Vision: Erde, Feuer, Wasser, Luft und IT: Informationstechnologie wird zum ganz natürlichen, unverzichtbaren, allgegenwärtigen fünften Element unseres gesamten Lebens. ADLON ist der verantwortungsvolle Gestalter und Berater dieser „ITvolution“, in der das fünfte Element eine global vernetzte und inspirierende Lebenswelt geschaffen hat.

3 CHANCEN-/ UND RISIKOBERICHT

Um bestehenden und neuen Herausforderungen gerecht zu werden, unterliegen die Geschäftsprozesse der ADLON Intelligent Solutions GmbH einem internen Kontrollsystem.

Dieses Instrumentarium, basierend auf ISO 27001, dient dazu, Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen und entsprechende Maßnahmen rechtzeitig einzuleiten. Dies stellt aufgrund der sich stetig entwickelnden Rahmenbedingungen und Anforderungen eine kontinuierliche Aufgabe dar.

3.1 Wettbewerb und Markt

Der IT-Markt befindet sich weiterhin in einer Konzentrations-/ Konsolidierungsphase. Es besteht das Risiko, dass zukünftig das gegenüber den Endkunden realisierbare Preisniveau sinken wird und/oder die Kosten zur Kundengewinnung weiter ansteigen werden. Zunehmender Wettbewerb und/oder sinkende Preise könnten sich negativ auf den angestrebten Marktanteil an Neukunden, die Wachstumschancen und/oder auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken. Lieferkettenproblem und Chipmangel stellen weitere Herausforderungen da, die zu längeren Projektlaufzeiten oder Umsatzausfällen führen können.

Die ADLON Intelligent Solutions GmbH begegnet diesen Risiken unter anderem mit der Entwicklung von zukunftsweisenden und hochwertigen Lösungen sowie einer sehr hohen Kundenbindung. Die innovativen und den individuellen Kundenwünschen entsprechenden Lösungen bergen jedoch Preisrisiken, da Mehrkosten bei Festpreisverträgen ggf. von ADLON zu tragen sind.

Die Vorteile für Kunden auf einen mittelständischen IT-Dienstleister zu setzen:

- Die Reaktion auf Kundenbedürfnisse ist individueller.
- Der Kontakt zur Geschäftsführung ist direkter.
- Der Stellenwert des einzelnen Kunden ist höher.
- Der Kontakt zu Mitarbeitern ist enger, was zu einer höheren Motivation und damit die Leistungsbereitschaft eines jeden Einzelnen erhöht.
- Der direkte Draht zu einem ausgewählten Kundenverantwortlichen ist über das gesamte Projekt/die gesamte Zusammenarbeit hinweg zentraler Bestandteil der Service-Leistung und auf Konstanz, Stabilität und Langfristigkeit ausgelegt.
- Die Kommunikation ist direkter möglich, wodurch Komplexität in der Partnerbeziehung reduziert wird.

3.2 Kredit und Finanzierung

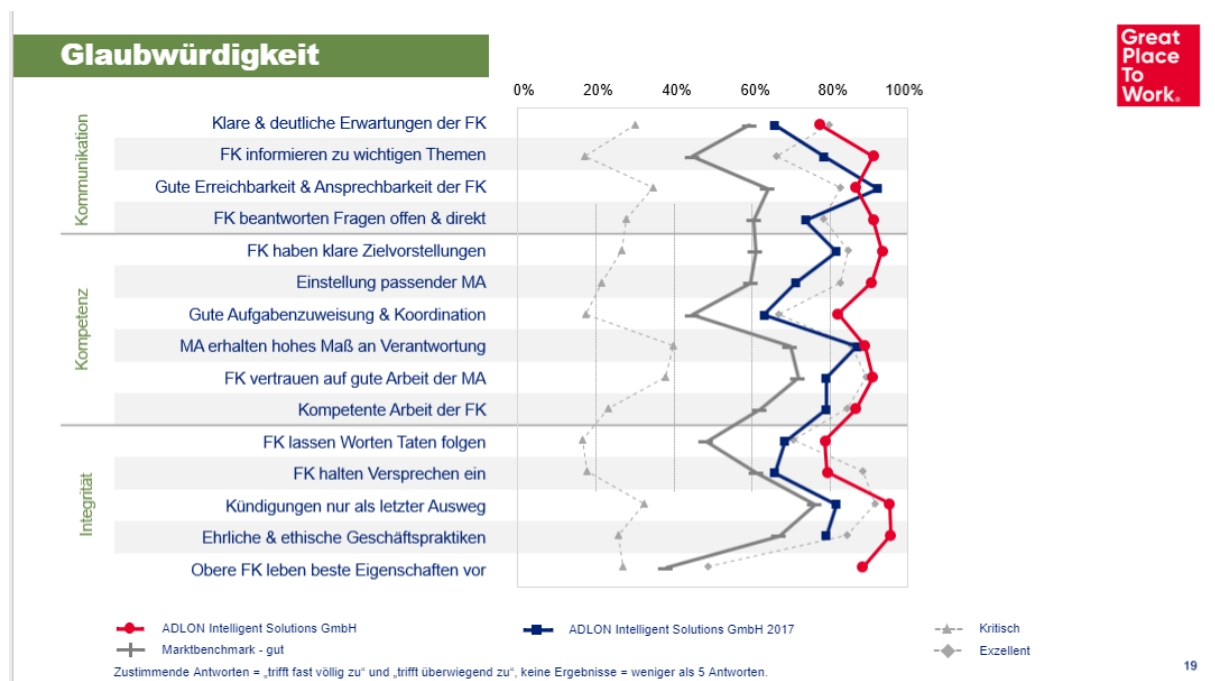
Um einer möglichen Abhängigkeit vorzubeugen, hat die ADLON Intelligent Solutions GmbH Geschäftsbeziehungen zu drei unterschiedlichen Banken. Mit allen drei Banken bestehen sichere Kreditbeziehungen auf einer wirtschaftlich soliden Basis.

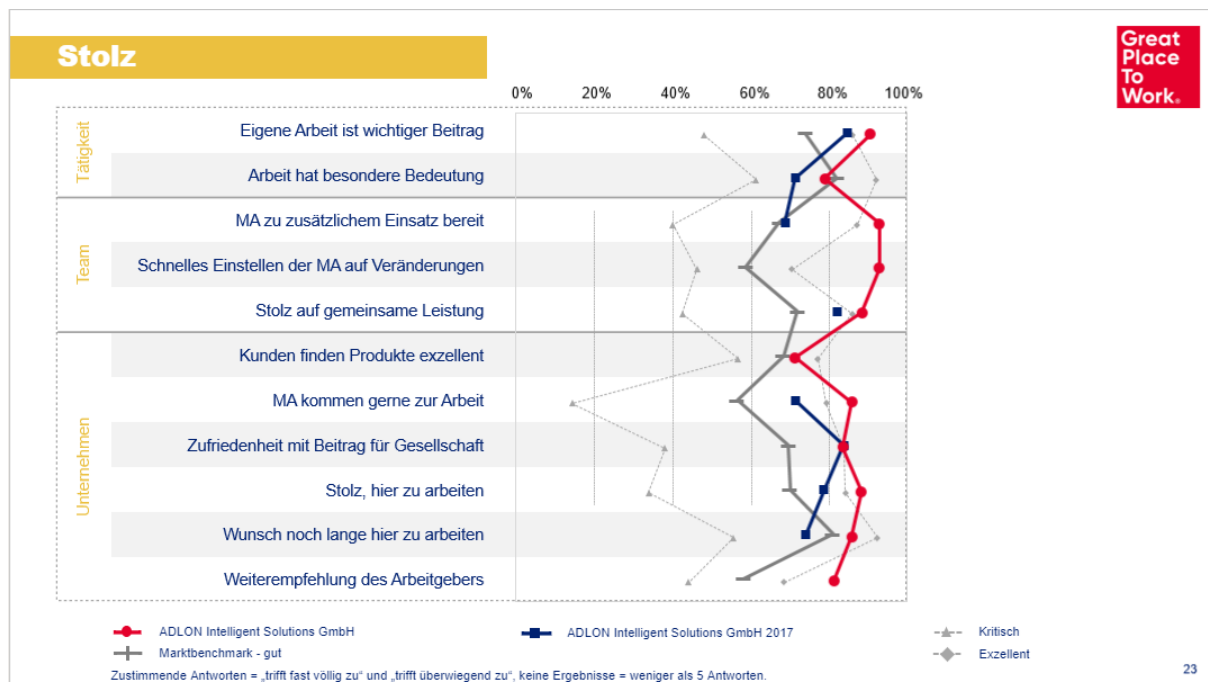
3.3 Personal

Bei ADLON arbeiten 65 Mitarbeiter, davon ca. 60 % im IT-Dienstleistungsbereich. Zur Ausführung unserer auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse ausgerichteten Lösungen sind hoch qualifizierte Mitarbeiter ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Unser zukünftiger Erfolg hängt somit auch maßgeblich davon ab, flexible und qualifizierte Mitarbeiter einzustellen und an die ADLON Intelligent Solutions GmbH zu binden. Eine ständige Personalweiterentwicklung, ein variables Vergütungssystem und der gute Ruf unserer Firma unterstützen uns dabei.

Dies belegt auch die Zertifizierung als „Attraktiver Arbeitgeber“ im Zuge der Great Place To Work®-Auszeichnung. Mit einer überdurchschnittlichen Bewertung in allen Kategorien, können wir eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit und Loyalität vorweisen. Zitat aus dem Zertifikat „Attraktiver Arbeitgeber“ Great Place To Work®:

„Das Unternehmen hat sich im international bewährten Zertifizierungsprozess dem Urteil seiner Mitarbeitenden gestellt und ist von Great Place to Work® für seine erlebte Arbeitgeberattraktivität zertifiziert. Die Auszeichnung steht für eine glaubwürdige, faire Führung und die aktive Förderung der Mitarbeitenden. Respekt, Vertrauen, Stolz und Teamgeist sind in hohem Maße Teil der Unternehmenskultur.“





Die derzeitige Arbeitsmarktsituation ist geprägt durch einen Mangel an qualifizierten Mitarbeitern. Dies birgt sowohl das Risiko eines langwierigen und kostenintensiven Akquise-Prozesses als auch, dass die Bereitstellung von Mitarbeiterressourcen für mögliche Projekte nicht oder nur in Teilen realisiert werden kann. Die ADLON Intelligent Solutions GmbH wirkt diesem Einfluss entgegen:

- Pflege enger Kooperation mit Universitäten und Hochschulen.
- Ausbau und Pflege eines starken strategischen Partnernetzwerks zur Sicherung der Skalierfähigkeit, Entlastung bei Kapazitätsspitzen und der Erbringung von Leistungen außerhalb des ADLON-Portfolios.
- Standardisierung und Digitalisierung der eigenen Prozesse und Aufgaben mit der Initiative „Work like a digital leader“.
- Entwicklung der Employer Brand mit der Employee Journey und Fokussierung auf neue Arbeitsmodelle.
- Konsequentes Einhalten des Prinzips der Redundanz in der Personalstrategie. Leistungen und Kompetenzen werden personenunabhängig geschult und weiterentwickelt, sodass die Service-Erbringung auch im Krankheits-/Urlaubs-/Offboarding-Fall eines Mitarbeiters ohne Qualitätsverluste bei der Service Experience erfolgen kann.

3.4 Investitionen

Aufgrund der geplanten Investitionstätigkeit bestehen allgemeine Investitionsrisiken. Für das Genehmigen von Investitionen und sonstigen Ausgaben besteht im Unternehmen eine ausführliche Richtlinie. In dieser werden Obergrenzen und Personenkreise für Ausgaben definiert. Entsprechend größere Investitionen werden in einem Jahresinvestitionsplan zusammengefasst und von den Gesellschaftern genehmigt. Sämtliche operativen Risiken werden permanent von Management, Controlling und Geschäftsleitung analysiert, diskutiert und in Form von monatlichen Protokollen dokumentiert.

3.5 Zusammenfassende Beurteilung der Risiken

Die Risiken im Geschäftsjahr haben sich gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verändert. Bestandsgefährdende Risiken gab es im Geschäftsjahr 2022 nicht und sind auch in naher Zukunft nicht zu erwarten.

3.6 Wesentliche Chancen

Wie in den Ausführungen zum Chancen- und Risikomanagementsystem dargestellt, ist die Erfassung wesentlicher Chancen integrativer Bestandteil unserer Planungs- und Entscheidungsprozesse sowie Teil des Portfoliomanagements. Da Chancen und Risiken grundsätzlich die zwei Seiten unternehmerischer Tätigkeit darstellen, ergeben sich potenzielle Chancen generell aus der komplementären Sicht der dargelegten Risikofelder.

Insbesondere die sorgfältigen Entscheidungen über Investitionen sind begründet durch die Chancen zur zukünftigen Generierung profitablen Wachstums. Dabei spielt die Orientierung an den tatsächlichen Kundenbedürfnissen eine Rolle. Diese sind zudem Treiber für Innovationen bei ADLON.

Aus der permanenten und schnellen Entwicklung unserer Branche entstehen vielseitige Chancen, die es frühzeitig zu erkennen und ergreifen gibt. Dies zeigt sich in der kontinuierlichen Erweiterung zukunftsweisender Themen in unserem Leistungsportfolio. Die wesentlichen Chancen der Unternehmensbereiche, etwa in den Absatzmärkten durch Produktinnovationen, ergeben sich insbesondere aus Diversifikationen sowie aus dem Ausbau strategischer Partnerschaften.

4 PROGNOSEBERICHT

Die Arbeitsfähigkeit von ADLON und die Betreuung unser Kunde wurde durch die bestehenden Krisen nicht betroffen. Lediglich leichte Störungen der Lieferketten (IT-Hardware) sind durch Folgen der Ukraine Krise zu vermerken. Durch gute Partnerschaften und das proaktive Management mittels der OKR-Methodik wurden aus den Bedürfnissen der Kunden mittels hoher Geschwindigkeit und Qualität positive Effekte für ADLON generiert. Diese Zuverlässigkeit in Krisenzeiten ist für Kunden ein hoher Mehrwert, der auch zukünftig positive Auswirkungen haben wird. Die Anzahl der Kundenanfragen konnte aufgrund der fortgeführten Professionalisierung und Digitalisierung in allen Unternehmensbereichen weiterhin gesteigert werden.

Stabilität ergibt sich für ADLON auch aus dem Defence Geschäftsbereich und den aktuellen erhöhtem Sicherheitsbedürfnis. Die Nachfrage aus diesem Bereich unterliegt weniger den gesamtwirtschaftlichen Umfeld, sondern dem politischen Willen z. B. die europäische Verteidigung unabhängiger aufzustellen. Dieser Wille ist aufgrund der neuen Sicherheitspolitischen Realität mehr als jemals zuvor gegeben.

Die gute Marktposition der ADLON Intelligent Solutions GmbH wurde aufgrund unserer Innovationskraft konsequent gefestigt und ausgebaut. Die interne Initiative „Digitalisierung des Kernprozesses“ bei ADLON hat erheblich dazu beigetragen, dass bei gleichem Ressourceneinsatz deutlich mehr Wertschöpfung erzielen konnten. Die Digitalisierung des Vertriebes in Verbindung mit Marketing Automation zeigt weiterhin deutlich positive Wirkung. Die Automatisierungen wurden auch in diesen Bereich weiter vorangetrieben.

5 REFERENZEN

1. CPC – Einführung eines digitalen Arbeitsplatzes
Verschlankung der IT-Infrastruktur bei CPC mit Microsoft 365 und Förderung der Digitalisierung mit der Einführung von Teams als zentrale und smarte Collaboration-Plattform.
Mehr Informationen [hier](#).
2. Hansestadt Hamburg – Digitalisierungsstrategie
Überprüfung des Status Quo und Generierung neuer, innovativer Ansätze zur Digitalisierung von u. a. textbasierten Abstimmungs- und Bearbeitungsprozessen bei der Stadt Hamburg.
Mehr Informationen [hier](#).
3. Ocean Independence – Implementierung moderne Infrastruktur
Realisierung eines gesicherten und performanten Zugriffs auf virtuelle Windows Desktops basierend auf einer Public-Cloud mit dem IAAS-Anbieter 1&1 IONOS und Microsoft Office 365 bei der Ocean Independence AG.
Mehr Informationen [hier](#).
4. Schuler SyTech - Migration physikalischer Workstations in eine virtuelle Umgebung
Beratung und Begleitung bei der Integration bestehender Workstations in das bereits vorhandene Rechenzentrum von Schuler SyTech.
Mehr Informationen [hier](#).
5. Integrata - Device as a Service (auch: DaaS, Workplace as a Service) – der Arbeitsplatz als Mietmodell
Bereitstellung von Arbeitsplätzen im Abo-Modell. Das heißt: pro Mitarbeiter und pro Monat. Dabei wurde der bislang komplexe Prozess rund um die Hardware-Bestellung über die Softwarebereitstellung bis hin zum Betrieb und Support ausgelagert. Von der Reduzierung der Komplexität profitieren z. B. der Schulungsanbieter Integrata Cegos sowie der Weltmarktführer für integrierte Mess- und Prozesslösungen Schenck. Mehr Informationen [hier](#).

Weitere [Referenzen | ADLON](#)

6 GESCHÄFTSFÜHRUNG



Sven Hillebrecht
General Manager



Sebastian Eberle
General Manager



Andreas Richstätter
Gesellschafter, 100 %

Stand: Juni 2023
adlon.de