Lagebericht der Axess AG zum 28.02.2025

Inhaltsverzeichnis:

1. Geschäft und Rahmenbedingungen

2. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

3. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

4. Forschung und Entwicklung

5. Risiken

6. Prognose

1. Geschäft und Rahmenbedingungen

Die Axess AG hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 1998 als Anbieter von Ticketing- und Zutrittssystemen etabliert. Mit einem breiten Produktportfolio bedient das Unternehmen verschiedene Branchen, darunter Skigebiete, Freizeitparks, Stadien, Messezentren als auch touristische Ziele.

Die innovativen Lösungen umfassen Zutrittskontroll- und Ticketingsysteme, elektronische Einlasskontrollen, Besuchermanagementlösungen und digitale Informationsanzeigen. Zu den Technologien gehören neben dem klassischen RFID-Ticket, der Einsatz von BLE (Bluetooth Low Energy) im Skibereich sowie im Stadion und Freizeitsektor NFC (Near Field Communication) oder biometrischen Identifikationssystemen. Axess bietet eine Vielzahl an Lösungen, wie zeitgemäße Lesegeräte (zertifiziert von Apple & Google), sowie neue Möglichkeiten durch Technologiepartnerschaften mit innovativen Unternehmen wie Amazon.

Das Portfolio wird durch moderne E-Commerce Lösungen wie dem Smart Pricing, Apps, Anbindung von Social Media Plattformen, CRM und Data Services ergänzt. Mit der neu entwickelte E-Commerce Plattform Axess Intelligence (AI) können Online weitere Vertriebskanäle oder andere externe Lösungen angebunden werden und so die Funktionalität und die Benutzerfreundlichkeit des Gesamtsystems weiter gesteigert werden. Die Datensicherheit erfüllt dabei höchste Industriestandards durch den Betrieb von professionellen Rechenzentren, der ISO27001-Zertifizierung mit regelmäßigen Audits und kontinuierlichen Investitionen in die Systeme.

Die Unternehmensgruppe ist mit 18 Tochtergesellschaften an 23 Standorten und mittlerweile 480 Mitarbeitern weltweit vertreten. Zusätzlich werden mit Partner und Schwestergesellschaften innerhalb der Zutrittsgruppe Designa-Axess Industries Holding weitere Märkte ohne eigene Niederlassungen abgedeckt.

Die Axess-Gruppe gehört damit zu den führenden Anbietern im Bereich Zutrittslösungen für die Freizeitindustrie. Der Hauptsitz der Gruppe befindet sich in Anif (Salzburg) mit den Abteilungen Vertrieb für den DACH-Raum, Marketing, Finanzen sowie der Hard- und Softwareentwicklung. Am Standort in Innsbruck werden sowohl die Hardwarekomponenten des Systems wie Zutritte, Drucker, Ticket Kiosk, Pick Up Boxen oder Parkequipment gefertigt, als auch die Tickets produziert. Im abgelaufenen

Geschäftsjahr wurden über 3.000 Zutritte (SMART Gates) und über 35 Mio. RFID SMART Cards für Projekte weltweit ausgeliefert.

Übersicht über die Beteiligungen der Axess AG zum 28.02.2025:

Gesellschaft	Land	Beteiligung
Team Axess Italia S.r.l., Bozen	Italien	100%
Team Axess Scandinavia AB, Sunne	Schweden	100%
Axess Ru LLC, St. Petersburg	Russland	100%
Axess Japan K.K., Tokio	Japan	100%
TeamAxess France SARL, Grand-Grevier	Frankreich	100%
TeamAxess Finland Oy, Porvoo	Finnland	100%
Axess Americas Inc., Park City	USA	100%
Team Axess Biletlendirme ve Giriş Kontrol Sistemleri Limited Şirketi, Bursa	Türkei	100%
Axess Cro d.o.o., Bjelovar	Kroatien	70%
Axess (Beijing) Technology Co., LTD, Beijing	China	100%
Axess Ibérica SL, Zaragoza	Spanien	100%
Axess Americas Events Inc., Calhan	USA	100%
TOO Axess Kazakhstan, Almaty	Kasachstan	51%
Team Axess Australia Pty Ltd., Currumbin	Australien	100%
Axess Nekretnine d.o.o., Bjelovar	Kroatien	100%
Axess Canada Systems for Ticketing and Access Control Inc.	Kanada	100 %
Axess Designa Schweiz AG, Rotkreuz	Schweiz	100%
Axess Designa d.o.o., Ljubljana	Slowenien	60%

Im Geschäftsjahr 2024/25 lag der Umsatz 7,3% über Vorjahr. Das Wachstum ist teilweise auf einen gewissen Erholungseffekt gegenüber dem, durch einen schwachen Winter geprägten Vorjahr zurückzuführen, wobei das Wachstum im nach wie vor stärksten Segment SKI nur um 3,2% wuchs. Das größte Wachstum konnte im Bereich der Stadien erzielt werden, hier wuchsen wir im Vergleich zum schwachen Vorjahr um 46,1%. Im Freizeitbereich gab es einen Rückgang von 7,7% und im Messebereich eine Steigerung von 27,7%, wenn auch auf niedrigem Niveau in absoluten Zahlen.

Im Produktbereichen der Systeme wurde ein Rückgang von 3,1% verzeichnet, bei den Systemen war dies das zweite Jahr in Folge mit einem Rückgang. Zurückzuführen ist dies mit einer gewissen Marktsättigung im wichtigsten Bereich Ski, sowie mit dem sich abzeichnenden Trend des Wechsels des klassischen Projektgeschäftes zu Software-as-a-Service. In der Kategorie Software konnte ein Wachstum von 40,0% verzeichnet werden und bei den Ticktes stieg der Umsatz um 9,8%. Die Hardware Services stiegen um 1,8%.

Die Marktentwicklung war in den Regionen sehr unterschiedlich. Ein starkes Wachstum konnte im DACH-Raum erzielt werden, mit den Ländern Deutschland, Österreich und Schweiz, mit einem Umsatzwachstum von 10,4%. Im internationalen Direktvertrieb konnte eine Steigerung von 46,3% erzielt werden und der wichtige französische Markt wuchs um 15,1%. Der skandinavische Markt wuchs moderat um 2,3%.

Der wichtige nordamerikanische Markt stagnierte auf hohem Niveau. In Italien wurde ein Rückgang von 16,4% verzeichnet und in CEE ein Rückgang von 6,6%.

Die Einnahmen aus dem Bereich E-Commerce, insbesondere die Einnahmen aus Transaktionsgebühren für Onlineverkäufe von Webshops, stiegen mit 24,1% erneut deutlich und unterstreichen den eingeschlagenen Weg der Axess AG, die Digitalisierung und E-Commerce-Lösungen weiter voranzutreiben.

Der Anteil im Bereich Ski an den Segmentumsätzen reduzierte sich auf 77,7% im Vergleich zu 80,8% im Vorjahr. Zweitstärkstes Segment war erneut der Stadienbereich mit 10,6% (2023/24: 7,8%) gefolgt vom Freizeitbereich mit 6,3% (2023/24: 7,5%) und dem auf 3,8% gestiegenen Bereich Messen und Events (2023/24: 3,2%). Der Anteil der sonstigen Umsätze lag bei 1,6% (2023/24: 0,8%).

Mit 91,0% lag die Exportquote in etwa auf dem Niveau des Vorjahreswertes von 91,4%.

2. Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage

Vermögenslage:

Das Anlagevermögen erhöht sich auf 8.296 TEUR bzw. um 17,7% (2023/24: 7.047 TEUR). Die immateriellen Vermögensgegenstände sanken durch planmäßige Abschreibung und ohne größere Zugänge um 24,6% auf 910 TEUR (2023/24: 1.207 TEUR). Das Sachanlagevermögen reduzierte sich ebenfalls um 519 TEUR auf 3.319 TEUR (2023/24: 3.838 TEUR). Durch die Aufstockung der Anteile an Axess Beijing auf 100%, sowie die gewährten Darlehen an die Axess Nekretnine d.o.o. für den Bau eines neuen Bürogebäudes in Bjelovar, Kroatien erhöhten sich die Finanzanlagen auf 4.066 TEUR (2.001 TEUR).

Die Vorräte reduzierten sich in 2024/25 und sanken um 8,5% auf 23.162 TEUR (2023/24: 25.302 TEUR). Die Reduktion betraf dabei sowohl die Roh, Hilfs- und Betriebsstoffe als auch die unfertigen und fertigen Erzeugnisse und Waren. Die Roh, Hilfs- und Betriebsstoffe konnten um 20,2% auf 10.861 TEUR reduziert werden. Bei den unfertigen Erzeugnissen konnte eine Reduktion um 26,0% erzielt werden auf 3.087 TEUR und der Bestand an fertigen Erzeugnissen und Waren sank um 1.8% auf 5.933 TEUR. Die noch nicht abrechenbaren Leistungen erhöhten sich nach der Saldierung mit den erhaltenen Anzahlungen hingegen um 2.013 TEUR, da einige Projekte bis zum Stichtag nicht abgerechnet werden konnten.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände erhöhten sich um 10,6% auf 22.979 TEUR (2023/24: 20.775 TEUR). Der Anstieg ist dabei auf die Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen zurückzuführen, während die Forderungen gegenüber Dritten um 3,1% moderat zurückgingen.

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten reduzierte sich auf 288 TEUR (2023/24: 611 TEUR).

Das Umlaufvermögen blieb mit 46.457 TEUR nahezu unverändert (2023/24: 46.245 TEUR).

Die aktiven latenten Steuern reduzierten sich auf 129 TEUR (2023/24: 255 TEUR).

Die Rückstellungen reduzierten sich auf 5.064 TEUR (2023/24: 5.834 TEUR), wobei der Rückgang insbesondere auf die Rückstellungen bei Prämien und Provisionen sowie Rückstellungen für Abfertigungen und nicht konsumierte Urlaube zurückzuführen ist.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten reduzierten sich um 719 TEUR auf 8.561 TEUR (2023/24: 9.279 TEUR).

Die erhaltenen Anzahlungen, die nicht vom Vorratsvermögen offen abgesetzt werden, reduzierten sich zum Ende des Geschäftsjahres auf 1.421 TEUR (2023/24: 1.618 TEUR).

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen leicht um 6,3 % EUR auf 4.266 TEUR (2023/24: 4.014 TEUR).

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen stiegen vor allem auf Grund der beschlossenen aber noch nicht ausbezahlten Ausschüttung an die Gesellschafter.

Die sonstigen Verbindlichkeiten sanken auf 2.371 TEUR (2023/24: 2.810 TEUR). Der passive Rechnungsabgrenzungsposten erhöhte sich auf 352 TEUR (2023/24: 185 TEUR).

Ertragslage:

Im Jahr 2024/25 erhöhten sich die Umsatzerlöse auf 72.025 TEUR nach 67.134 TEUR im Vorjahr. Die Umsatzrentabilität bezogen auf das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich von 4,9% auf 7,0%.

Die höheren Erträge aus dem Abgang vom Anlagevermögen, sowie Wechselkursgewinne ließen die sonstigen betrieblichen Erträge auf 1.695 TEUR (2023/24: 1.535 TEUR) ansteigen.

Die Materialaufwandsquote verbesserte sich deutlich von 43,2% auf 33,7%. Hauptverantwortlich hierfür war der Produktmix, bei Systemen gab es einen Rückgang während die Softwareumsätze deutlich angestiegen sind. Damit reduzierte sich auch der absolute Materialaufwand auf 24.250 TEUR (2023/24: 29.030 TEUR).

Weiter steigende Mitarbeiterzahlen (um 8 Mitarbeiter höherer Jahresdurchschnitt) und hohe kollektivvertragliche Abschlüsse erhöhten den Personalaufwand auf 26.604 TEUR (2023/24: 24.763 TEUR).

Die Abschreibungen auf immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen reduzierten sich durch gesunkene Investitionen leicht 2.021 TEUR (2023/24: 2.119 TEUR).

Bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen führten höhere Beratungskosten, sowie höhere Konzernumlagen zu einem Anstieg auf 15.582 TEUR (2023/24: 13.749 TEUR).

Das Finanzergebnis verbesserte sich durch die geringere Kapitalbindung, insbesondere im Warenbestand und die damit verbundene geringere Nutzung von Bankverbindlichkeiten auf -1.010 TEUR (2023/24: -1.281 TEUR)

Finanzlage:

Die Liquiditätslage des Unternehmens wird im Rahmen der Kapitalflussrechnung detailliert dargestellt (vgl. Beilage V).

Die auf das EBIT (=Betriebsergebnis) bezogene Gesamtkapitalrentabilität des Unternehmens erhöhte sich durch den höheren Gewinn und die annährend gleichgebliebene Bilanzsumme auf 10,9% (2023/24: 8,5%).

Die Eigenkapitalquote konnte von 27,8% auf 31,2% im Jahr 2024/25 gesteigert werden.

Wesentliche Kennzahlen im Verhältnis zum Umsatz sind:

	2024/25	2023/24
Materialaufwand und bezogene Leistungen	33,7%	43,2 %
Personalaufwand	36,9%	36,9 %
Sonst. betriebliche Aufwendungen	21,6%	20,5 %
Finanzierungskosten	1,4%	1,9 %
Ergebnis vor Steuern	7,0%	4,9 %

3. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Arbeitnehmerbelange

Die Axess AG sieht die ArbeitnehmerInnen als wichtigste Ressource. Aktive Personalentwicklung und Weiterbildungsmaßnahmen zeigen das Engagement des Unternehmens für die kontinuierliche Verbesserung der Mitarbeiterfähigkeiten und -kompetenzen. Mitarbeiterzufriedenheit und -engagement werden regelmäßig durch Umfragen gemessen und Verbesserungspotentiale erhoben und umgesetzt. Die Förderung von Chancengleichheit, Integration von ethnischen Gruppen und Verhinderung von Diskriminierung gehören ebenso zur Personalpolitik wie die Schaffung einer inklusiven Arbeitsumgebung. Die Sicherheit am Arbeitsplatz hat höchste Priorität und wird durch Maßnahmen zur Prävention von Arbeitsunfällen und Verletzungen, zur Förderung des Wohlbefindens der Mitarbeiter und Informationen zur sicheren und gesunden Arbeitswelt sichergestellt.

Umweltbelange

Die Axess AG setzt beachtliche Mittel zur Effizienzsteigerung der Betriebsanlagen und somit zur Verbesserung der Energiebilanz des Unternehmens ein. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden weitere Investitionen in neue Maschinen und Anlagen getätigt, die zu Energie- und Ressourceneinsparungen beitragen. So wurde am Standort in Innsbruck der Maschinenpark kontinuierlich erneuert und die Produktionsprozesse zur Vermeidung von Verschnitt und Abfall weiter optimiert. Auf die Trennung und Entsorgung der Abfälle sowie einem entsprechend hohen Recyclinganteil wird hohen Wert gelegt. Eine ebenfalls am Standort installierte Lüftungsanlage sorgt neben geeigneten Beschattungsmaßnahmen für angenehmes Raumklima in den Produktionshallen und nutzt gleichzeitig durch Produktionsprozesse entstehende Abwärme zur Beheizung von Büroflächen in der kühleren Jahreszeit. Umwelttechnologien wie die Installation von Photovoltaikanlagen auf

Firmengebäuden oder Schaffung von Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge sind an den Standorten in Anif und Innsbruck bereits umgesetzt und werden auch in den kommenden Geschäftsjahren weiter ausgebaut.

4. Forschung und Entwicklung

Die relativen Aufwendungen für Forschung & Entwicklung (F&E) steigen bedingt durch weiteren Personalaufwand in den Entwicklungsabteilungen auf 17,9% (Vorjahr: 13,9%), insbesondere für die durch die Entwicklung von Axess Intelligence und Magellan.

Axess Intelligence

Mit Axess Intelligence betreiben wir eine disruptive Evolution unsrer Kernsoftware von einer monolithischen Architektur hin zu einem fully-cloud-based System. Diese mit Abstand umfangreichste und auch für die Entwicklung zukünftiger Geschäftsmodelle wichtigste Entwicklung der letzten Jahre legt den Grundstein für die zukünftige Transformation zu einer stärkeren SaaS Fokussierung. Durch die native Cloud wird es Kunden ermöglicht Services besser zu skalieren und auch für die Produktentwicklung stellen sich neue Möglichkeiten. Darüber hinaus ermöglicht die Architektur die Entwicklung modularer Bausteine und somit eine weitere Skalierungsmöglichkeit durch eine vereinfachte Ausweitung des Produktangebotes.

Axess SMART GUARD

Axess SMART GUARD ist ein intelligenter und effizienter Lösungsansatz für ein altbekanntes Problem der Skiindustrie: missbräuchliche Mehrfachverwendung von Skipässen. Die neue, KI-basierte Software übernimmt diese Aufgabe automatisiert: Bei jedem Durchgang durch die Gates wird ein Foto gemacht, der Ticket-ID zugeordnet und mit den bereits existierenden Zutrittsbildern des konkreten Tickets abgeglichen. Dabei wird ein Ähnlichkeitswert generiert. Weicht das Erscheinungsbild stark vom ursprünglichen Nutzer ab, sinkt dieser Wert und das Ticket wird in der Liste der möglichen Betrugsfälle nach vorne gereiht. Dort kann es von den Mitarbeitern der Seilbahn manuell deaktiviert werden, sollte es sich tatsächlich um eine missbräuchliche Verwendung des Tickets handeln. Axess SMART GUARD führt diese automatisierte Analyse durch, ohne biometrische Daten zu speichern. Stattdessen werden optische Merkmale wie Farbe, Form und Textur ausgewertet – eine effiziente Lösung zur Betrugserkennung, die gleichzeitig den Datenschutz und gesetzliche Vorgaben respektiert.

Axess SMART TERMINAL 600

Das Axess SMART TERMINAL 600 ist die weiterentwickelte Zutrittslösung für Themenparks, Bäder, Museen, touristische Sehenswürdigkeiten sowie Ausflugsbahnen. Die Design-Module Flap Glass sind eine elegante und formschöne Variante des Gates, die sowohl für Innen- als auch teilweise für Außenräume geeignet ist. Es kann ein- oder beidseitig mit einem Drehkreuz oder Flap-Modul ausgestattet werden und bietet in jedem Fall zwei Durchgangsrichtungen an einem einzigen Gate. Der neu entwickelte Sensor erkennt, aus welcher Richtung sich die Person nähert, und gibt entsprechend den Zutritt frei, je nach Eingangs- oder Ausgangsrichtung. Die Öffnungsgeschwindigkeit kann

individuell angepasst werden. Das SMART TERMINAL 600 ist sowohl im Online- als auch im Offlinebetrieb einsetzbar. Die ADA-Version ermöglicht den barrierefreien Zutritt. Alle Varianten erlauben ein berührungsloses Durchschreiten des Gates.

Axess LANE CONTROL MONITOR AUTOMATISATION

Die Lane Control Monitor Automatisation ist ein automatisiertes System zur Überwachung und Steuerung von Fahrspuren. Dieses System wird häufig in Anwendungen eingesetzt, bei denen der Zugang und die Kontrolle von Fahrzeugströmen in bestimmten Bereichen verwaltet werden müssen. Typische Einsatzgebiete umfassen Parkhäuser und Ein- und Ausfahrtskontrollen in verschiedenen Einrichtungen.

Axess ACCREDITATION

Der Akkreditierungsprozess für Medienvertreter im Event- oder Stadienbereich wird durch Axess ACCREDITATION ganz einfach digitalisiert. In einem Onlineportal kann man sich vorab akkreditieren und über den angelegten Account verschiedene Events oder Spiele auswählen. Verantwortliche Mitarbeiter des Veranstalters (Administratoren) können dabei Journalisten für die Veranstaltung zulassen oder ablehnen. Hierbei wird auch das Berechtigungslevel und die Zugangszonen zugeordnet. Die Journalisten bekommen ein E-mail mit dem print@home Ticket und einer Wallet-Datei für das Smartphone. Mit deren Barcode gehen sie direkt zum Zugang des Stadions. Als Zugang dient hier die im Smart Gate integrierte Axess BADGE BOX 600. Im Zuge des Eintritts bekommen die Pressevertreter direkt die am Spieltag notwendigen Akkreditierungen in Form eines Badges zum Ausdrucken. Das Sicherheitspersonal kann dann leicht durch visuelle Kontrolle die Berechtigung erkennen. Ob ein Journalist den Barcode seines Wallet eingelöst hat kann der Veranstalter sofort auf seinem Bildschirm sehen.

Axess CONNECT

Axess CONNECT unterstützt den Kunden beim durchgängigen Sammeln und Auswerten von Gästedaten und ermöglicht die Einführung von individuellen Kundenbindungsprogrammen. Partnerunternehmen können über eine eigene Schnittstelle ebenfalls in das Programm eingebunden werden. Alle Daten des Gastes werden in einem Kundenkonto erfasst und geben Aufschluss über Gewohnheiten und Vorlieben des Gastes. Angebote und Marketingmaßnahmen können entsprechend zielgerichtet darauf ausgerichtet werden. Bonuspunkte und ein Belohnungsprogramm erhöht die Motivation des Gastes wieder zu kommen und ist die Basis für eine langfristige, erfolgreiche Bindung.

Axess PAY PER USE

Mit der Software-Lösung PAY PER USE kann dem Gast ein noch komfortabler Service geboten werden. Der Gast kann, ohne eine Kasse aufsuchen zu müssen mit dem Skivergnügen starten und bezahlt nur die Zeit, die er tatsächlich innerhalb des Skiresorts verbracht hat. Der Skifahrer kann alle Lifte im Resort nutzen, so oft und solange er möchte mit nur einem Ticket. AXESS PAY PER USE berechnet automatisch den zu zahlenden Betrag und belastet die hinterlegte Kreditkarte. Der Preis wird anhand der Liftnutzung, des Alters und des Zeitfensters berechnet. Der Betreiber hat dabei jederzeit alle Daten im Überblick: ein umfassendes Reporting, die zu bezahlende Beträge und die

gesamte Performance während der Saison. Preise können dabei täglich anhand Faktoren wie Wetter, Saison und Liftstatus angepasst werden.

Axess MOBILE PAY

Ist eine einfache und sichere Bezahlmöglichkeit für Parkplätze, die es dem Gast ermöglicht, die Parkgebühr mit seinem Mobiltelefon bereits auf dem Rückweg zum Fahrzeug zu bezahlen. Der Weg zum Kassenautomat entfällt, eine eventuelle Wartezeit ebenfalls. Der Gast scannt mit seinem Mobiltelefon einfach den QR-Code auf der Infotafel des Parkplatzes oder der Parkgarage und wird automatisch zur Website Axess MOBILE PAY geführt. Hier kann das Parkticket gescannt oder, falls auch eine Kennzeichenerfassung vorhanden ist, das Kennzeichen eingetippt werden. Sofort wird die berechnete Parkgebühr angezeigt und kann mit Kreditkarte oder anderen modernen Bezahlmöglichkeiten wie Apple Pay oder Google Pay beglichen werden. Der Gast kann nun direkt ausfahren.

5. Risiken

Der folgende Risikobericht enthält eine Zusammenfassung der wichtigsten Risiken, denen das Unternehmen gegenübersteht, deren potenzielle Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit und finanzielle Lage sowie Maßnahmen des Unternehmens zur Risikominimierung.

Markt- und Wettbewerbsrisiken

Markt- und Wettbewerbsrisiken beziehen sich auf die potenziellen Gefahren und Unsicherheiten, die aus der Dynamik des Marktes und dem Wettbewerb zwischen Unternehmen resultieren. Diese Risiken können eine Vielzahl von Faktoren umfassen, wie z.B. Änderungen in der Marktnachfrage, Einführung neuer Konkurrenzprodukte, Preisschwankungen, regulatorische Veränderungen oder technologische Entwicklungen, die die Wettbewerbslandschaft beeinflussen. Durch eine Diversifizierung unserer Produkte und Dienstleistungen, der regelmäßiger Anpassung der Geschäftsstrategie sowie strategischen Partnerschaften begegnen wir diesem Risiko.

Technologische Risiken

Neue Technologien und Innovationen sind mit dem Risiko verbunden, dass die Technologie nicht den Erwartungen entspricht oder nicht erfolgreich am Markt angenommen wird oder die Systeme nicht nahtlos mit bestehenden Systemen oder Plattformen interagieren, was zu Integrationsproblemen und Inkompatibilitäten führen kann. Zusätzlich stellen Hackerangriffe, Datendiebstahl, Malware und andere Cyberbedrohungen ernsthafte Sicherheitsbedrohungen dar, die zu erheblichen finanziellen Verlusten, Rufschäden und rechtlichen Konsequenzen führen. Durch kontinuierliche Verbesserungsprozesse, Schulung und Sensibilisierung der Mitarbeiter über Risiken im Umgang mit Technologien, sowie Einhaltung relevanter gesetzliche Vorschriften und Best Practices in Bezug auf Datenschutz, Datensicherheit und IT-Sicherheit, reagiert die Axess AG auf diese Bedrohungen. Mit den regelmäßigen Überwachungen und Audits durch die ISO 27001 Zertifizierung werden die IT-Systeme ständig auf Schwachstellen kontrolliert und Sicherheitslücken frühzeitig geschlossen. Technologische Entwicklungen am Markt sind unter permanenter Beobachtung und werden auf Einsatzmöglichkeiten geprüft.

Finanzielle Risiken

Schwankungen an den Finanzmärkten, wie z.B. Zinsänderungsrisiken, Wechselkursrisiken, und Rohstoffpreisrisiken können sich auf die Rentabilität eines international agierenden Unternehmens auswirken. Unternehmen sind darüber hinaus dem Risiko ausgesetzt, dass ihre Kunden, Lieferanten oder Geschäftspartner zahlungsunfähig werden oder ihre Verpflichtungen nicht erfüllen können. Dies kann zu finanziellen Verlusten durch unbezahlte Rechnungen, Kreditausfälle oder Insolvenzen führen. Nicht ausreichende liquide Mittel können zu Schwierigkeiten führen, den kurzfristigen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Liquiditätsrisiken können zu Zahlungsausfällen, Kreditausfällen oder sogar Insolvenz führen. Die Axess begrenzt diesen Risiken durch den Abschluss von Devisentermingeschäften, der Aufnahme von Fremdwährungskrediten und einem weltweitem „natural hedging" von Fremdwährungen innerhalb der Gruppe. Durch langfristige Finanzierungen, ausreichend hohen Kreditlinien und einem effektivem Forderungsmanagement wird dem Risiko von Liquiditätsengpässen entgegen gewirkt. Standardmäßige Zahlungsbedingungen mit hohen Anzahlungen vor Lieferung, staatlichen Exportgarantien sowie Festlegung von Kreditlimits und Überprüfung der Bonität von Neukunden schränken die finanziellen Risiken weiter ein.

Lieferketten und Einkaufsrisiken

Die potenziellen Gefahren und Unsicherheiten, die mit der Beschaffung von Waren und Dienstleistungen verbunden sind, sind Unterbrechungen in der Lieferkette aufgrund von Naturkatastrophen, politischen Unruhen oder anderen unvorhergesehenen Ereignissen. Es kann zu Qualitätsproblemen bei den gelieferten Produkten, Preisschwankungen auf dem Markt, Lieferanteninsolvenz oder -ausfall oder zu Compliance-Risiken im Zusammenhang mit gesetzlichen Vorschriften und ethischen Standards kommen. Die Axess AG setzt bei allen kritischen Bauteilen auf eine weltweite Secondsource-Strategie und höheren Sicherheitsbeständen. Durch eine teilweise 100%ige Teileprüfung und einer sorgfältigen und nachhaltigen Lieferantenauswahl werden Qualitätsrisiken weitestgehend ausgeschlossen. Produkte werden regelmäßig auf Kostenpotentiale untersucht, Änderungen der Marge werden rechtzeitig erkannt und größtenteils an die Kunden weitergegeben. Durch monatliche Bestandsanalysen werden Überalterungen oder Nichteinsetzbarkeit von Bauteilen früh erkannt und durch gezielte Maßnahmen entgegengewirkt.

Personalrisiko

Das Risiko, dass Mitarbeiter das Unternehmen verlassen, kann zu Produktivitätsverlusten, Wissensverlusten und zusätzlichen Kosten für die Rekrutierung neuer Mitarbeiter führen. Die Gesundheit und Sicherheit der Mitarbeiter können durch Krankheiten, Verletzungen am Arbeitsplatz oder andere gesundheitliche Probleme gefährdet sein. Der Mangel an qualifizierten Fachkräften kann zu Engpässen bei der Besetzung von Schlüsselpositionen führen oder dass Mitarbeiter nicht über die erforderlichen Fähigkeiten, Kenntnisse und Qualifikationen verfügen, um ihre Aufgaben effektiv zu erfüllen. Die Personalrisiken werden durch eine sorgfältige Personalauswahl, durch die Förderung eines gesunden Arbeitsumfeldes, der Implementierung von Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen sowie die kontinuierliche Weiterbildung und Entwicklung der Mitarbeiter minimiert. Die Axess AG bietet darüber hinaus ein interessantes Branchenumfeld und ein durch Vertrauen und Respekt geprägtes Arbeitsklima, welches den ohnehin schon guten Bekanntheitsgrad und die Attraktivität der Axess AG für Bewerber erhöht. Durch zahlreiche Kooperationen mit Hochschulen können junge Talente und Schlüsselkräfte früh an das Unternehmen gebunden werden. Saisonale oder auftragsbezogene

Produktionsschwankungen in der Geräte- und Ticketproduktion können durch langjährige Leiharbeiter abgedeckt werden.

Risiken aus Umwelteinflüssen

Neben den Schäden an Gebäuden, Anlagen oder Infrastruktur durch Naturkatastrophen wie Überschwemmungen, Erdbeben, Stürme, Waldbrände und andere extreme Wetterereignisse kann die Veränderungen im Klima langfristige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Axess AG haben. Der Rückgang von Schneemenge und -qualität kann zu kürzeren Skisaisons, reduzierter Besucherzahl und Einnahmeverlusten bei den Skigebieten führen. Hinzu können Sicherheitsprobleme durch Stürme, Lawinen und Erdrutsche entstehen, die zu längeren Betriebsunterbrechungen führen. Die dadurch sinkenden Besucherzahlen führen in der Folgesaison zu geringerer Nachfrage an Verbrauchsmaterialien wie Tickets und zu einer geringeren Investitionsbereitschaft Bestandssysteme zu erneuern oder zu erweitern. Mit der bereits seit vielen Jahren begonnen Diversifizierungsstrategie in „umweltunabhängigere“ Geschäftsbereiche, wie Stadien, Events, Messen oder Freizeitanlagen wird diesem Risko konsequent entgegengewirkt. Der Anteil der Non-Ski Bereiche ist über die Jahre stetig angewachsen.

Reputations-, Compliance- und Rechtsrisiken

Reputationsrisiken können schwerwiegende Auswirkungen auf das Vertrauen der Kunden, Investoren und anderen Stakeholder haben und langfristige Schäden für das Unternehmen verursachen. Die Nichteinhaltung von gesetzlichen Vorschriften, regulatorischen Anforderungen und internen Richtlinien können Sanktionen, Bußgelder oder rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen. Unzureichende Vertragsabschlüsse oder Vertragsverletzungen könnten Verluste, Schadensersatzansprüche oder gerichtliche Auseinandersetzungen verursachen. Die unzureichende Sicherung und Verteidigung des eigenen geistigen Eigentums könnte zum Wertverluste und zu Wettbewerbsnachteilen führen. Mit der Implementierung effektiver Compliance-Maßnahmen, der Durchführung von rechtlichen Überprüfungen und Schulungen der Mitarbeiter wird dem Risiko entgegengewirkt. Durch juristisch geprüfte Standardverträge, aktiven Patentmanagement und Rechtsschutzversicherungen können Verluste aus möglichen Rechtsstreitigkeiten minimiert werden.

Es ist wichtig zu beachten, dass diese Risiken nicht abschließend sind und dass weitere Risiken existieren könnten, die derzeit nicht bekannt sind oder hier nicht aufgeführt werden. Das Unternehmen ergreift angemessene Maßnahmen, um diese Risiken zu identifizieren, zu bewerten und zu überwachen, und passt seine Geschäftsstrategie entsprechend an, um die Auswirkungen zu minimieren. Dennoch besteht die Möglichkeit, dass sich die tatsächlichen Auswirkungen der Risiken von den erwarteten unterscheiden könnten.

6. Prognose

Im abgelaufenen Geschäftsjahr zeigte sich eine Abflachung des Wachstums im Skisegment, einhergehend mit einer Stagnation im klassischen Systemgeschäft. Um das Wachstum der installierten Basis dennoch weiter voranzutreiben, richtet die Axess Gruppe ihren strategischen Fokus zunehmend auf die Weiterentwicklung anderer Geschäftsbereiche.

Der Stadion- und Messebereich verzeichnet eine stabile Entwicklung, während im Freizeitsegment das größte Wachstumspotenzial liegt – sowohl in Bezug auf die Marktgröße als auch hinsichtlich der

Skalierung bestehender Lösungen. Besonders die bereits im Skibereich erfolgreich etablierte Axess RESORT Solution bietet hier bedeutende Differenzierungsmöglichkeiten.

Ein wesentlicher strategischer Hebel liegt zudem in der zunehmenden Marktdynamik hin zu Software-as-a-Service (SaaS). Die Herausforderung besteht darin, zukunftsfähige Lösungen mit hoher Funktionstiefe und Kundennutzen zu entwickeln – kombiniert mit einer Architektur, die Effizienz und Skalierbarkeit sicherstellt. Der konsequente Ausbau von Axess INTELLIGENCE PLATFORM ist ein zentrales Element zur Erfüllung dieses Anspruchs.

Mit der Weiterentwicklung hin zu einem integrierten (Software-)Lösungsanbieter verliert die reine Hardware-Komponente tendenziell an strategischer Relevanz. Zwar bleibt die Verfügbarkeit von Material, Lieferfähigkeit und effiziente Produktion weiterhin erfolgskritisch, die globale Entspannung der Lieferketten sowie der wachsende Softwareanteil verschieben jedoch die Gewichtung innerhalb des Geschäftsmodells.

Trotz der zukünftigen strategischen Schwerpunktsetzung auf SaaS-Angebote ergibt sich im Hardwarebereich eine bedeutende Marktchance: Viele bestehende AX500-Systeme bei Bestandskunden haben mittlerweile mehrere Jahre im Einsatz und nähern sich dem Ende ihres Lebenszyklus. Mit der neu entwickelten ALPHA GATE Generation bietet Axess eine zeitgemäße Nachfolgelösung, die nicht nur durch ein modernes Design, sondern auch durch verbesserte Ergonomie überzeugt. Diese Merkmale schaffen gezielte Anreize für Kunden, den normalerweise lang ausgelegten Nutzungszyklus ihrer Anlagen vorzeitig zu verkürzen. Angesichts einer weltweiten Marktdurchdringung von rund 50 % birgt dieser Ersatzbedarf kurz- bis mittelfristig erhebliches Umsatzpotenzial.

Ein technologisch entscheidender Faktor für die Zukunft ist die Weiterentwicklung der BLE-Zutrittstechnologie. Hier eröffnet sich die Chance, durch Innovationskraft einen Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb zu erzielen und Marktanteile zu gewinnen.

Ebenso zentral für den zukünftigen Erfolg sind die organisatorische Weiterentwicklung sowie die Transformation im Vertrieb. Nur durch eine strategisch ausgerichtete, international schlagkräftige Organisation lassen sich die Potenziale der neuen Geschäftsmodelle ausschöpfen.

Die Axess Gruppe erwartet weiterhin ein profitables Wachstum über alle Geschäftsbereiche hinweg. Die breite Marktpräsenz, der gezielte Ausbau des Produktportfolios, kontinuierliche Innovationen sowie die generell zunehmenden Aktivitäten im Sport- und Freizeitbereich bilden das Fundament für eine nachhaltig positive Unternehmensentwicklung – auch in einem zunehmend volatilen Umfeld.

Salzburg / Anif, am 25.07.2025

Der Vorstand der Axess AG

Ing. Oliver Suter

Dr. Daniel Wakounig

Finanzlage-Geldflussrechnung

	2024/25EUR	2023/24EUR
1. Ergebnis vor Steuern	5.028.273,16	3.314.239,35
2. Abschreibungen auf immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	2.020.570,15	2.119.026,62
3. Abschreibungen auf Gegenstände des Finanzanlagevermögens	165.000,00	0,00
4. Erträge aus der Auflösung von Investitionszuschüssen	-41.634,86	-58.577,65
5. Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Vermögensgegenständen des Investitionsbereichs	-12.646,85	-149.964,88
6. Gezahlte Zinsen	1.319.027,81	1.513.485,86
7. Erhaltene Zinsen	-287.527,69	-237.675,96
8. Veränderung langfristiger Rückstellungen	-323.930,33	156.849,80
9. Netto-Geldfluss aus dem betrieblichen Ergebnis	**7.680.215,50**	**6.657.383,14**
10. Zunahme/Abnahme der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer A	257.789,23	-4.648.263,01
11. Zunahme/Abnahme von Rückstellungen	-271.043,33	396.875,08
12. Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Pass	-119.975,34	1.186.390,76
13. Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Ergebnis vor Steuern	**7.546.986,06**	**3.592.385,97**
14. Zahlungen für Ertragsteuern	-996.908,38	-1.182.067,00
15. Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	**6.550.077,68**	**2.410.318,97**
16. Einzahlungen aus Anlagenabgang (ohne Finanzanlagen)	251.500,00	179.156,10
17. Einzahlungen aus sonstigen Finanzinvestitionen	186.915,89	0,00
18. Auszahlungen für Anlagenzugang (ohne Finanzanlagen)	-1.325.498,12	-1.555.123,45
19. Auszahlungen für Finanzanlagenzugang und sonstige Finanzinvestitionen	-2.329.912,46	-203.535,94
20. Erhaltene Zinsen	287.527,69	237.675,96
21. Nettogeldfluss aus der Investitionstätigkeit	**-2.929.467,00**	**-1.341.827,33**
22. Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzkrediten	-718.522,30	1.695.026,94
23. Zuzählung von Finanzkrediten von verbundenen Unternehmen	-1.436.000,00	-2.496,55
24. Auszahlung aus der Bedienung des Eigenkapitals	0,00	-1.250.000,00
25. Gezahlte Zinsen	-1.319.027,81	-1.513.485,86
26. Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	**-3.473.550,11**	**-1.070.955,47**
27. Nettogeldfluss gesamt	147.060,57	-2.463,83
28. Finanzmittelbestand am Beginn der Periode	167.681,79	170.145,62
29. Finanzmittelbestand am Ende der Periode	314.742,36	167.681,79

Beilage V