LAGEBERICHT

zum 31. Dezember 2025

Bericht über den Geschäftsverlauf

Ocilion liefert seinen Kunden (=Netzbetreiber) eine schlüsselfertige white-label IPTV-Komplettlösung im B2B2C Geschäftsmodell. Die Lösung beinhaltet Software, Hardware, Dienstleistungen, Content-Rechte sowie eigene Endgeräte (Set Top Boxen). Die Ocilion Komplettlösung ermöglicht die Übertragung von Fernseh- und Videoinhalten über moderne IP-basierende Netze, und hochattraktive Zusatzdienste.

Der Bedarf an IPTV-Lösungen in unserem Zielmarkt DACH wächst weiterhin solide, was an den wachsenden aggregierten Endkundenzahlen gut erkennbar ist. Das Wachstum basiert dabei sowohl auf dem fortlaufenden Glasfaserausbau als auch auf der fortschreitenden Veränderung des Seherverhaltens von rein linearer hin zu mehr zeitversetzter Nutzung.

Netzbetreiber nutzen die Ocilion IPTV-Lösung, um deren Endkunden ergänzend zum Internet auch moderne Fernsehdienste anbieten zu können. Die Attraktivität dieser modernen neuen Fernsehdienste unterstützt dabei die Netzbetreiber, beispielsweise bei der Erreichung Ihrer Glasfaservorvermarktungs- und Ausbauziele.

Im Geschäftsjahr 2025 konnten von Ocilion wesentliche Schritte am Weg zu den nächsten Produktgenerationen vollzogen werden. Die Steigerung der Umsatzerlöse basiert - neben dem fortlaufenden Endkundenwachstum - im Wesentlichen auf der Verfügbarkeit dieser neuen Produkte:

- Neue Endgeräte (P610) sind verfügbar
  - Für die neuen Endgeräte konnte 2025 die Serienreife erlangt werden.
  - Alle notwendigen Zertifizierungen wurden erhalten.
    - Google Android TV Operator Tier Launcher, inclusive Ocilion Client Software.
    - Google Youtube
    - Amazon Prime Video
    - Netflix
    - Alle weiteren Apps wie zB Disney+ erfordern keine spezifische Zertifizierung, sind somit ohne weitere Vorkehrungen über den Google PlayStore verfügbar. Damit sind auf den neuen Endgeräten alle relevanten Videodienst verfügbar.
  - Umfassende erste Auslieferungen sind bereits im Q4/2025 erfolgt.

- Neues User Interface (UI6) ist verfügbar
  - Das neue UI6 wurde in erster Version Ende Oktober 2025 für P610 released und an die ersten Kunden ausgeliefert.
  - Die weitere Entwicklung für UI6 schreitet seitdem in großen Schritten voran.
  - Der Rollout ist in den Laborwelten der ersten Kunden bereits erfolgt, inkl. Testbetriebe P610/UI6 in den Netzen unserer Kunden.
  - Wir erwarten Going Live bei unseren Kunden im Geschäftsjahr 2026.
- Neue OTT-Lizenzierung erweitert Endkundenpotential
  - Wir konnten uns im Geschäftsjahr 2025 mit allen großen Sendergruppen auf eine (ergänzende) OTT-Lizenzierung einigen; Verträge sind bereits unterzeichnet.
  - OTT-Lizenzierung ermöglicht den Betrieb von IPTV-Diensten nunmehr auch außerhalb des eigenen Telekom-Netzes unserer Kunden/Netzbetreiber.
  - OTT-Lizenzierung eröffnet damit ab sofort zusätzliches, bislang noch nicht erschlossenes, Endkundenpotential. Die Anzahl der erreichbaren Endkundenhaushalte steigt damit signifikant, grob geschätzt um Faktor 2.

Im Geschäftsjahr 2025 wurden umfangreiche Erneuerungs- und Erweiterungsarbeiten an unserer Infrastruktur in die Wege geleitet. Damit wird ein robustes Fundament für zukünftiges Wachstum geschaffen.

- Wir überarbeiten unsere beiden Cloud Standorte Wien und Frankfurt umfassend, erneuern Hard- und Software, erweitern Signalempfang und Signalaufbereitung, erweitern Zuleitungen, und stellen uns insgesamt breiter auf.
- Die Erneuerungen ermöglichen einfachere und raschere Skalierbarkeit sowohl beim Signalempfang als auch bei den Endkundenzahlen, steigern unsere Flexibilität, erhöhen unsere Verfügbarkeit und ermöglichen höhere Betriebssicherheit.
- Diese Erweiterungsarbeiten haben 2025 begonnen und werden 2026 abgeschlossen.
- Auch in den Jahren zuvor wurden immer wieder Teile der Infrastruktur erneuert, und erweitert.
- Eigenleistungen für laufende Erneuerungen und Erweiterungen an unserer Infrastruktur werden aktiviert, so wie in den letzten Jahren auch.

Eine Reihe von Organisationsprojekten wurde im Geschäftsjahr 2025 umgesetzt mit dem Ziel der Modernisierung unserer Organisation und der Steigerung der Effizienz sowie der Berücksichtigung steigender gesetzlicher Anforderungen für uns und unsere Kunden:

- Accessability Act (Barrierefreiheit) und Data Act – umfassende Begleitung unserer Kunden samt hierfür notwendiger Produkterweiterungen.
- ISO 27001 - Erneuerung Zertifizierung (TÜV Süd Landesgesellschaft Österreich GmbH)
- Umfassende und laufende Awarenessbildung zur IT-Sicherheit
- Umfassende Schulungen für alle Führungskräfte
- SAP ERP - Weitere Implementierungsschritte vollzogen

Ständige Innovationen und laufende Produktentwicklung sind seit Unternehmensgründung wichtige Voraussetzungen für den Erfolg des Unternehmens. Aktuelle Schritte zur nächsten Produktgeneration (UI6, P610) sind das Ergebnis jahrelanger Vorarbeiten.

- Auch im Geschäftsjahr 2025 hat das Unternehmen die laufenden Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten in vollem Umfang fortgesetzt. Für die Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten wird die Forschungsprämie beantragt.
- Die Forschungsprämie für 2023 in Höhe von EUR 563.658 wurde im Februar 2026 zu 100% ausbezahlt. Aufgrund der Neuheit der Themen gehen wir auch von vollständiger Anerkennung der Forschungsprämien für 2024 und 2025 aus.
- Die im Geschäftsjahr 2025 erbrachten Personalaufwände für die UI6 Entwicklungsarbeiten wurden in anteiliger Höhe von EUR 1.015.000,- im Rahmen der IPTV-Vorleistungsdienste unter den Vorräten zusätzlich aktiviert. Laufende Erlöse hieraus werden ab 2026 erwartet und damit einhergehend werden die Aktivierungen schrittweise wieder aufgelöst.
- Für die Finanzierung der Entwicklungstätigkeiten wurde bei der AWS eine F&E Garantie beantragt. Raiffeisenbank Ried hat basierend auf dieser Garantie im Geschäftsjahr 2025 ein Darlehen in Gesamthöhe von EUR 1.5 Mio. gewährt; hiervon wurden im Geschäftsjahr 2025 EUR 916.000 zugezählt, dem Projektfortschritt entsprechend. Der Restbetrag wird 2026 bereitgestellt.

Kennzahlen zur Ertragslage

Ergebnis

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) sowie daraus abgeleitet das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) entwickelten sich in den vergangenen Jahren folgendermaßen:

	2025	2024	2023
Ergebnis vor Steuern (EBT)	278.100	193.700	- 1.795.200
Bereinigt um Finanzergebnis	481.400	545.600	361.300
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	**759.500**	**739.200**	**- 1.433.800**

Nach dem Abzug der Steuern und nach Rücklagenbewegungen weist die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2025 einen Jahresgewinn von EUR 277.600,00 aus.

Kapitalrentabilität

Die Kapitalrentabilitäten ergeben sich aus dem Verhältnis des Ergebnisses zum durchschnittlichen Kapital. Die Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity), bezogen auf das EBT, und die Gesamtkapitalrentabilität (Return on Investment), bezogen auf das EBIT, haben sich wie folgt entwickelt:

	2025	2024	2023
Eigenkapitalrentabilität in %	k.A.*	k.A.*	k.A.*
Gesamtkapitalrentabilität in %	4,4	4,8	- 10,0

*) Eigenkapital negativ, daher keine Eigenkapitalrentabilität gegeben

Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

Nettoverschuldung

Der Überschuss des verzinslichen Fremdkapitals über die flüssigen Mittel (Nettoverschuldung) und dessen Verhältnis zu den Eigenmitteln (Nettoverschuldungsgrad) haben sich wie folgt entwickelt:

	2025	2024	2023
Nettoverschuldung (Net Debt)	5.232.000	4.980.600	5.614.700
Eigenmittel	1.865.600	1.565.100	1.126.200
Nettoverschuldungsgrad (Gearing) in %	280,4	318,2	498,6

Working Capital

Die Entwicklung des Working Capital, auch Nettoumlaufvermögen, als Saldo zwischen dem kurzfristigen Umlaufvermögen und dem kurzfristigen Fremdkapital, ist in der nachstehenden Tabelle dargestellt:

	2025	2024	2023
Nettoumlaufvermögen (Working Capital)	2.196.600	2.262.200	519.100
Bilanzsumme	17.640.200	16.910.500	14.524.700
Anteil Working Capital an Bilanzsumme in %	12,5	13,4	3,6

URG-Kennzahlen

Der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital gemäß § 23 URG und die fiktive Schuldentilgungsdauer gemäß § 24 Abs. 1 URG entwickelten sich in den letzten drei Jahren folgendermaßen:

	2025	2024	2023
Eigenmittelquote in %	10,6	9,3	7,8
Fiktive Schuldentilgungsdauer in Jahren	7,6	10,8	k.A. (negativer Mittelüberschuss)

Cash-Flow-Kennzahlen

Netto-Geldfluss

Die im Folgenden dargestellten Teilergebnisse wurden entsprechend der AFRAC-Stellungnahme 36 zur Geldflussrechnung (UGB) berechnet.

Cash-Flow	2025	2024	2023
aus der betrieblichen Tätigkeit	- 2.005.300	2.977.400	1.726.100
aus Investitionstätigkeit	- 1.839.900	- 1.785.200	- 2.529.500
aus Finanzierungstätigkeit	3.846.800	- 1.189.800	795.700

Entwicklung Investitionen und Cash-Flow

Im Geschäftsjahr 2025 wurden EUR 1.869.000,00 in das Anlagevermögen (inkl. GWG) investiert. Diesen Investitionen steht ein Cash-Flow (ergebnisbezogen) in Höhe von EUR 2.307.100,00 gegenüber.

Investitionen und Cash-Flow aus dem Ergebnis bewegten sich in den vergangenen drei Jahren wie folgt:

Selbstfinanzierung der Investitionen durch den Cash-Flow

Cash-Flow	2025	2024	2023
Investitionen	1.869.000	1.851.300	3.023.900
Netto-Geldfluss aus dem Ergebnis	2.307.100	2.169.000	- 40.500
Selbstfinanzierungsgrad in %	123,4	117,2	- 1,3

Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten

Im Berichtsjahr wurde das bestehende Produktprogramm in allen Geschäftsbereichen weiter entwickelt und durch neue Produkte erweitert.

Der Fortschritt der Ocilion IPTV Technologies GmbH wird durch laufende erhebliche Aufwendungen für Forschung und Entwicklung geprägt. Das Erreichen und Halten technologischer Spitzenstellungen in ihrem Geschäftsbereich wird als Unternehmensziel von elementarer Bedeutung gesehen.

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug im Geschäftsjahr 2025 EUR 3.925.432,00 (Vorjahr EUR 3.735.626,00). Er lag damit bei ca. 21,0 % der Betriebsleistung.

Ausblick auf die wirtschaftliche Entwicklung 2026

Für das Geschäftsjahr 2026 planen wir eine weitere Umsatzsteigerung. Die Eigenmittelquote soll per Ende 2026 auf über 18% ansteigen.

Die geplante Umsatzsteigerung beruht im Wesentlichen auf den nun verfügbaren neuen Produktgenerationen im Bereich der Endgeräte (P610) und des User Interface (UI6) sowie auf der Verfügbarkeit der OTT-Lizenzierung, die mit einer signifikanten Erweiterung des Endkundenpotenzials einhergeht. P610 und UI6 zusammen bilden zudem für unsere Kunden/Netzbetreiber eine neue innovative Plattform für attraktive Zusatzdienste für Endkunden, sowie eine wirksame Differenzierung vom Mitbewerber.

Wir gehen für das Geschäftsjahr 2026 von weiterem Endkundenwachstum aus und steigern damit weiter die laufenden wiederkehrenden Erlöse. Basierend auf dem Endkundenwachstum und basierend auf der Notwendigkeit der Ablöse älterer Endgeräte (infolge Cyber Resilience Act) erwarten wir zudem für 2026 signifikante Auslieferungsmengen für neue P610 Endgeräte.

Wichtige Basis für die Planung 2026 sind starke vertragliche und/oder kommerzielle Commitments von wesentlichen Kunden, welche wir im Vorjahr erhalten haben. Zudem starten wir in das Jahr 2026 auch mit einem erfreulichen Auftragsstand für P610 Endgeräte.

Aktuell betreut das Unternehmen etwa 100 Netzbetreiber im gesamten deutschsprachigen Raum. Die Aggregation der steigenden Endkundenzahlen dieser Netzbetreiber eröffnet uns und unseren Kunden auch Zugang zu höherwertigen Content-Verträgen, wie zB das Bundling mit großen Videodiensten. Die neue Produktgeneration (P610 / UI6 / AndroidTV) hat hierfür wichtige Voraussetzungen geschaffen.

Der Einsatz von KI wird im Geschäftsjahr 2026 zu signifikanten Effizienzsteigerungen und Innovationsgewinnen führen, insbesondere in der Produktentwicklung, aber auch im Kundendienst und in der Administration. Ein eigens geschaffenes KI-Management (analog zum ISMS-Management) sorgt für die notwendigen Rahmenbedingungen im Spannungsfeld zwischen Kundenanforderungen, Anforderungen der Content-Lizenzgeber und gesetzlichen Anforderungen (wie zB DSGVO, NIS2, Data Act, Cyber Resilience Act).

Für das Geschäftsjahr 2026 planen wir weitgehend gleichbleibende Personalkosten, keine relevanten Steigerungen bei sonstigen Kosten und rückläufige Finanzierungsaufwände - bedingt durch laufende Darlehensrückführungen.

Bedingt durch den KI-Boom hat sich bereits zum Ende 2025 eine deutliche Preissteigerung und Verknappung von Speicherbausteinen (RAM und EMMC-Flash) abgezeichnet. Das Unternehmen konnte durch frühzeitige Beschaffungen und Vorbestellungen die Einkaufspreise - insbesondere für P610 Endgeräte - für Bezug im Jahr 2026 sehr weitgehend absichern, und sich damit Wettbewerbsvorteile für das Jahr 2026 erarbeiten.

Aus dem geopolitischen Umfeld (US-Administration, Kriege in Ukraine, Nahost, mittleren Osten) ergeben sich für das Unternehmen keine direkten, aber mögliche indirekte Risiken.

Das Unternehmen hat keine Kunden- oder Lieferantenbeziehungen zu Unternehmen in aktuellen Kriegsgebieten. Alle Kunden sind in Mitteleuropa, alle Lieferanten in Europa, Amerika und Fernost. Die mögliche Nichtverfügbarkeit von Transportwegen kann zu höheren Kosten und zu längeren Lieferzeiten führen. Die Verknappung von fossilen Energieträgern und Rohstoffen könnte sowohl Lieferanten - insbesondere in Fernost - aber ebenso Energieversorger in Europa und damit auch unsere Kunden betreffen.

Geschäftseinbußen aufgrund volatiler US-Zölle hat ocilion - jedenfalls direkt - nicht zu befürchten: ocilion ist aktuell nur in Europa tätig und exportiert nicht in die USA. Auch die Kunden von ocilion (= Netzbetreiber) sind in aller Regel stark regional oder national verankert.

Aktuell sind für ocilion keine konkreten negativen Auswirkungen zu erkennen oder absehbar, unvorhersehbare Veränderungen des Geschäftsverlaufs aufgrund Entwicklungen der aktuellen weltpolitischen Lage sind aber möglich.

Ried im Innkreis, am 16. September 2026

Ing. Johann Kühberger
Geschäftsführer