Lagebericht der MEV Österreich GmbH für den Jahresabschluss 2025

1. Geschäftsverlauf

1.1. Marktumfeld

Die MEV Österreich GmbH (in Folge MEV AT) wurde im September 2005 (als MEV Independent Railway Services GmbH) gegründet und hat sich seitdem als unabhängiger Anbieter von eisenbahnbetrieblichen Dienstleistungen einen Namen gemacht. Im Jahr 2012 wurde der MEV AT die Verkehrsgenehmigung zur Erbringung von Schienendienstleistungen ausgestellt, auf welche aber bis heute nur für Sonderprojekte oder in Ausnahmefällen zur zeitlich begrenzten Unterstützung von Kunden zurückgegriffen wird. Seit 2014 verfügt die MEV AT auch über die Genehmigung zum Betrieb einer Schulungseinrichtung laut §21c EisbG und §152 EisbG.

Die Hauptgeschäftsfelder der MEV AT sind seit jeher Triebfahrzeugführer, Verschieber und Verschubleiter sowie Wagenmeister – alle Varianten des Eisenbahnbetriebs werden dabei als Dienstleistung oder in Form einer Arbeitskräfteüberlassung angeboten – zu über 95% im Schienengüterverkehr sowie die Aus- und Weiterbildung im kompletten Eisenbahnbereich. Ergänzt wird das „Produktportfolio" der MEV AT teilweise auch mit der Beratung bei Eisenbahnfragen in Österreich sowie in wenigen Einzelfällen auch mit der Durchführung von Eisenbahnverkehrsleistungen, vor allem bei Sonderprojekten oder in Form von Überstellungs- und/oder Zulassungsfahrten.

Der Markt im Bereich des Schienengüterverkehr verzeichnet sowohl bei den gefahrenen Netto- als auch Bruttotonnenkilometern Zuwächse im niedrigen einstelligen Bereich. Nach einem deutlichen Rückgang im Jahr 2023 verzeichneten die beförderten Nettotonnen wieder einen leichten Anstieg. Marktführer blieb 2024 die Rail Cargo Austria mit einem Anteil von 57,3 Prozent an den Nettotonnenkilometern – ein Rückgang um 0,3 Prozentpunkte (Basis Schienen Control). Auf Rang zwei folgten private Eisenbahnverkehrsunternehmen (unter anderem boxXpress.de, ecco-rail GmbH, Raaberbahn Cargo GmbH, Tenforty2-Rail GmbH, …) mit einem Gesamtanteil von 27,6 Prozent (Basis Schienen Control). Der Marktanteil der privaten Eisenbahnverkehrsunternehmen als Mitbewerber zur Rail Cargo Austria (als Teil des ÖBB Konzerns) nahm generell zu (Basis Schienen Control).

Erste Statistiken des Schienengüterverkehrs für 2025 zeigen ein ähnliches Wachstum wie 2024. Das Transportaufkommen im Schienengüterverkehr in Tonnen ist in den ersten 3 Quartalen 2025 um knapp 1,75% gewachsen (Basis Statistik Austria).

Ein im Jahr 2023 durch das Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie (BMK – aktuell BMIMI) erstellter „Masterplan Güterverkehr 2030" konzentriert sich auch auf eine Verlagerung von Güterverkehr auf die Schiene, weil dieser Verkehrsträger durch seine hohe Energieeffizienz auch bei knappen Energieressourcen weiterhin ein (moderates) Wachstum des Güterverkehrs ermöglicht. Dies sollte auch ein langfristiges Marktwachstum ermöglichen.

1.2. Geschäftsverlauf

Nach für die MEV AT schwierigen Jahren 2022 und 2023 mit negativen Jahresüberschüssen auch aufgrund des Versuchs ein neues Geschäftsfeld (Personalvermittlung mit Bereich der Eisenbahndienstleistungen) zu

erschließen kam es mit Ende 2023 zu einem Wechsel in der Geschäftsleitung. Oliver Schmidt als CEO und Marcin Gibala als COO haben den Fokus auf die Kernkompetenzen der MEV AT gelegt. Dieser Fokus auf die Erbringung von eisenbahnbetrieblichen Leistungen sowohl in Form der Dienstleistungserbringung als auch mittels Arbeitskräfteüberlassung hat in den Jahren 2024 und vor allem 2025 zu einer sehr positiven Entwicklung beigetragen und zu einem sehr positiven Ergebnis im Jahr 2025 geführt.

Der Umsatzwachstum von 26,05% mit einer Steigerung um 3.784.110,07 Euro auf einen Umsatz von 19.081.970,07 Euro liegt auch weit über dem Wachstum des Eisenbahnmarktes in Österreich. Den größten Anteil daran hat der operative Bereich bei dem die Triebfahrzeugführer ein Umsatzwachstum von 27,40% (3.411.588,08 Euro) und die Wagenmeister ein Plus von 17,19% (339.113,40 Euro) erreicht haben. Die Schulungseinrichtung hat ein Wachstum von 6,96% auf einen Umsatz von 601.223,54 Euro geschafft.

Die konzernintern wichtige EBITDA-Marge beträgt im Jahr 2025 9,73% bei einem Umsatz von 19.081.970,07 Euro und einem Jahresüberschuss von 1.372.639,46 Euro und wurde in den zwanzig Jahren seit Unternehmensgründung noch nie erreicht. Den größten Anteil erzielte der Bereich Betrieb mit einer EBITDA-Marge von 10,54% aufgeteilt auf die Triebfahrzeugführer mit 10,40% und die Wagenmeister mit 7,77%. Im Bereich der Schulungsleistungen hinken die Ergebnisse vor allem aufgrund der Tatsache, dass es weniger Marktpotenzial (sehr viele EVU in Österreich betreiben eine eigene Schulungseinrichtung) gibt und ein erheblicher Teil der Aus- und Weiterbildungsleistungen die eigenen Triebfahrzeugführer und Wagenmeister betrifft, nach.

1.3. Zweigniederlassungen

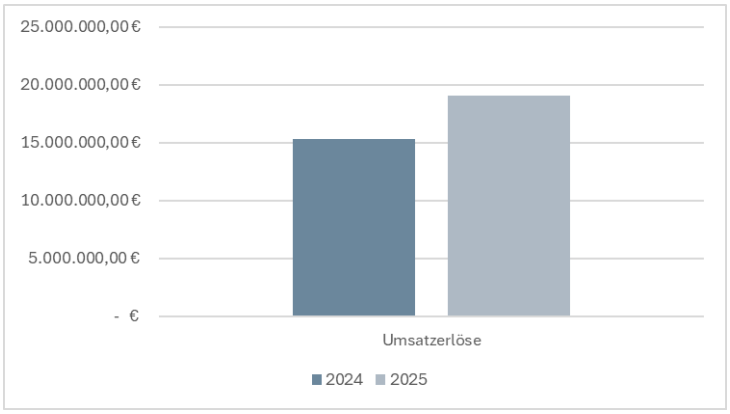
Neben dem Firmenstandort (Zentrale) in Schwechat unterhält die MEV AT keine Zweigniederlassungen.

1.4. Finanzielle Leistungsindikatoren

Der unter Punkt 1.2. beschriebene positive Geschäftsverlauf spiegelt sich auch in allen relevanten Kennzahlen wider.

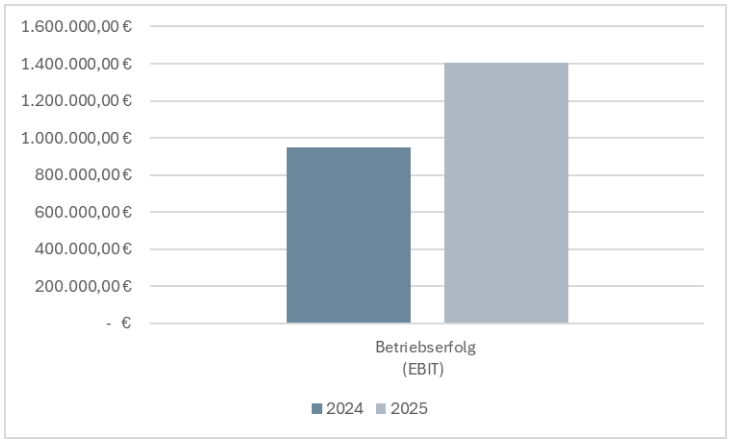
Hier unterscheiden wir nach Kennzahlen zur Ertragslage (Umsatzerlöse, Betriebsergebnis und Bilanzgewinn), Kennzahlen zur Vermögenslage (Forderungsquote und Kapitalumschlag) sowie Kennzahlen zur Finanzlage (Verschuldungsgrad, Eigenkapitalquote und Anspannungsgrad).

Umsatzerlöse:



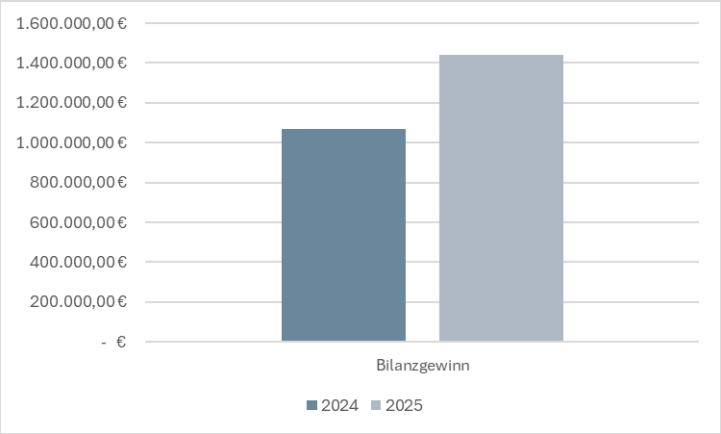
Die Umsatzerlöse sind von 15.297.860,00 € im Jahr 2024 auf 19.081.970,07 € im Jahr 2025 gestiegen. Dies entspricht einer deutlichen Steigerung um 3.784.110,07 Euro bzw. rund 24,7 %. Die Entwicklung zeigt damit ein starkes Umsatzwachstum innerhalb eines Jahres und weist auf eine positive Geschäftsentwicklung hin.

Betriebsergebnis (EBIT):



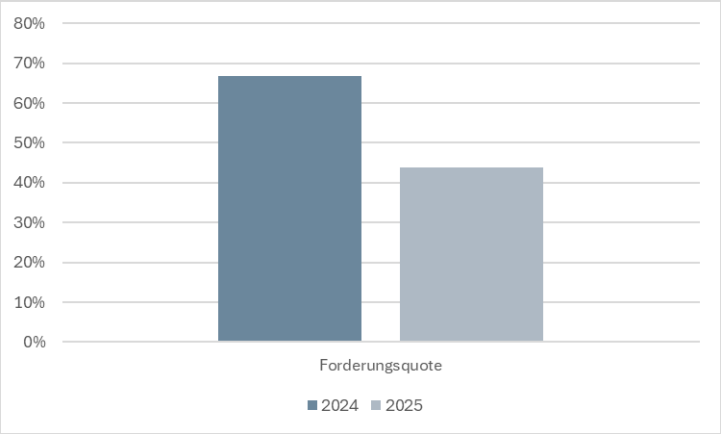
Das Betriebsergebnis (EBIT) hat sich im von 2024 auf 2025 signifikant verbessert. Während im Jahr 2023 noch ein negatives Ergebnis von –0,31 Mio. Euro verzeichnet wurde, konnte im Jahr 2024 ein positives EBIT von 0,95 Mio. Euro erzielt werden. Im Jahr 2025 wurde das Ergebnis weiter auf 1,41 Mio. Euro gesteigert. Dies entspricht einer deutlichen Verbesserung der operativen Ertragskraft. Die Entwicklung zeigt einen erfolgreichen Turnaround sowie eine nachhaltige Steigerung der Profitabilität.

Bilanzgewinn:



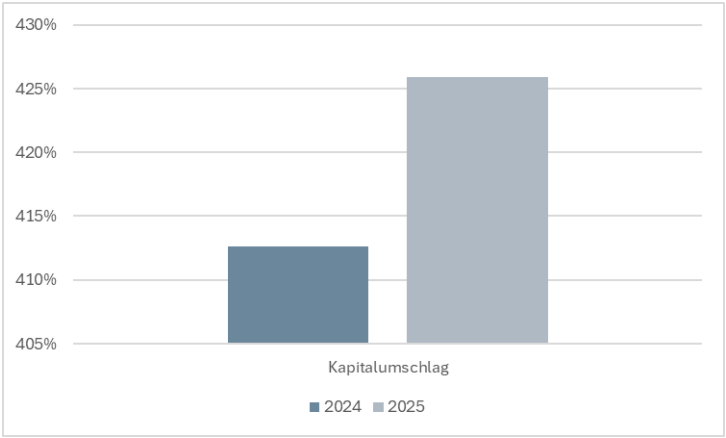
Der Bilanzgewinn ist von 2024 auf 2025 stark angestiegen. Von 201.000 Euro im Jahr 2023 konnte der Gewinn im Jahr 2024 auf über 1,07 Mio. Euro mehr als verfünffacht werden. Im Jahr 2025 stieg der Bilanzgewinn weiter auf knapp 1,44 Mio. Euro. Diese positive Entwicklung unterstreicht die nachhaltige Ertragskraft und die erfolgreiche Finanzpolitik des Unternehmens.

Forderungsquote:



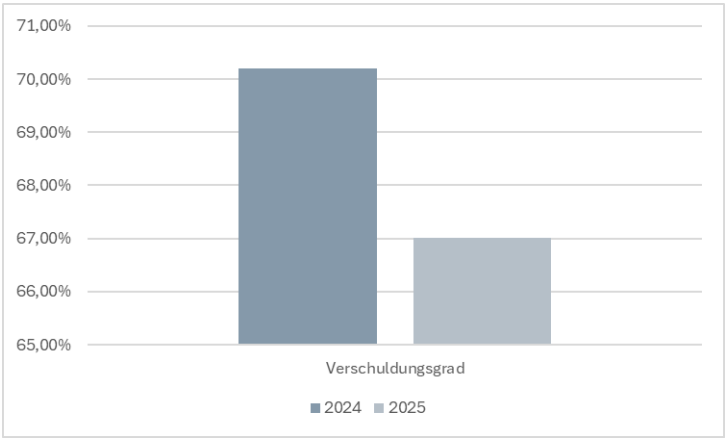
Die Forderungsquote, also der Anteil der Forderungen am Gesamtvermögen, lag 2024 bei 67 % und 2025 bei 44 %. Die abnehmende Entwicklung zeigt eine Reduzierung der Kapitalbindung in Forderungen und eine Verbesserung der Liquidität des Unternehmens.

Kapitalumschlag:



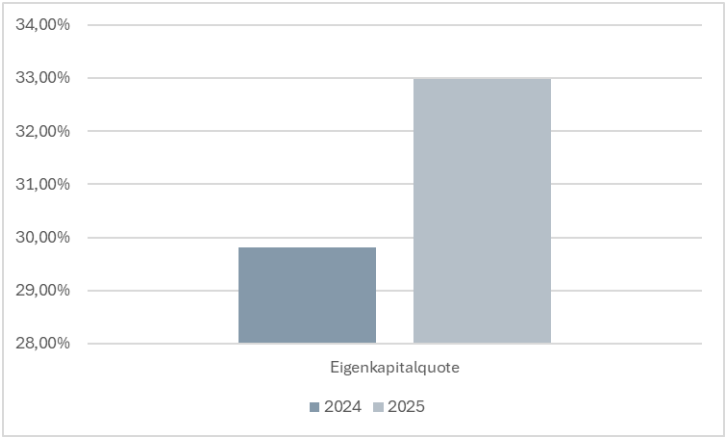
Der Kapitalumschlag, definiert als Umsatz im Verhältnis zum Gesamtvermögen, lag 2024 bei 413 % und 2025 bei 426 %. Dies zeigt, dass das Unternehmen sein Vermögen effizient zur Umsatzgenerierung einsetzt und seine operative Leistungsfähigkeit konstant hoch bleibt.

Verschuldungsgrad:



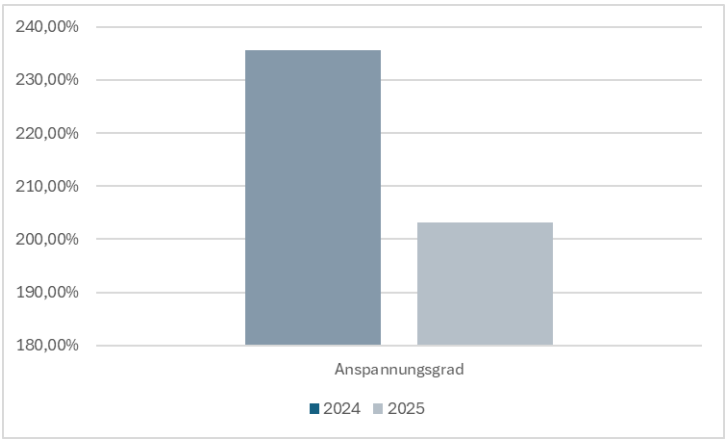
Der Verschuldungsgrad (Fremdkapital im Verhältnis zum Gesamtkapital) ist von 2024 mit 70,20 % zu 2025 auf 67,02 % gesunken. Dies weist auf eine nachhaltige Verbesserung der Finanzstruktur hin. Der Anteil des Fremdkapitals wurde kontinuierlich reduziert, wodurch die Abhängigkeit von externen Kapitalgebern abgenommen hat. Insgesamt zeigt sich eine gestärkte finanzielle Stabilität des Unternehmens.

Eigenkapitalquote:



Die Eigenkapitalquote ist im von 2024 mit 29,8 % auf 2025 mit 32,98 % gestiegen. Dies deutet auf eine wachsende Stärkung der Eigenkapitalbasis hin. Die finanzielle Unabhängigkeit des Unternehmens hat sich dadurch signifikant verbessert, während gleichzeitig die Anfälligkeit gegenüber externen Finanzierungseinflüssen reduziert wurde. Insgesamt ist die Entwicklung der Kapitalstruktur als sehr positiv zu bewerten.

Anspannungsgrad:



Der Anspannungsgrad (Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital) hat sich von 2024 zu 2025 deutlich verbessert. Ausgehend von einem Niveau von 235,52 % im Jahr 2024 sank die Kennzahl 2025 auf 203,21 %. Diese Entwicklung ist insbesondere auf den Aufbau von Eigenkapital sowie den gleichzeitigen Abbau von Fremdkapital zurückzuführen. Trotz der positiven Tendenz weist der Anspannungsgrad weiterhin auf eine erhöhte Fremdkapitalabhängigkeit, aufgrund der Personalrückstellungen, hin. Insgesamt ist jedoch eine klare Stabilisierung der Finanzstruktur erkennbar.

1.5. Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

In unserem integrierten Managementsystem (IMS) mit der Zertifizierungen eines Sicherheitsmanagementsystems nach den Anforderungen des EisbG §§ 189 - 193 und nach ISO 9001 sowie ISO 45001 (ab 01/2027) monitoren wir auch Nicht-finanzielle-Kennzahlen wie Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterzufriedenheit und, für die Bahnbrache besonders wichtig, die Vorfälle bei operativen Arbeiten.

2. Risikomanagement

Auch wenn Logistikunternehmen jährliche Ausschreibungen machen und sich Transporte von einem EVU zum anderen verschieben sind wir aufgrund unserer Kontakte zu fast allen in Österreich tätigen EVU aktuell in der Lage die operativ tätigen Mitarbeiter auszulasten. Die Nachfrage nach qualifiziertem Eisenbahnbetriebspersonal ist noch gegeben und ein gesundes Wachstum ist in den nächsten Jahren ein realistisches Ziel.

Im Bereich der Schulungseinrichtung sind die Chancen auf Wachstum nicht im selben Ausmaß gegeben, weil viele EVU eigene Schulungseinrichtungen haben und der Markt an geeigneten Fachtrainern sehr klein ist.

Wie bei jedem Unternehmen, das sich auf dem freien Markt bewegt, unterliegen die Geschäftsfelder der MEV AT Risiken. Das wichtigste Ziel ist die nachhaltige Existenzsicherung der Gesellschaft und daher ist es unumgänglich sich der eigenen Stärken und Schwächen bewusst zu sein und externe Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen. Dies geschieht durch regelmäßige Evaluierung der internen Strukturen sowie laufende Beobachtung des Eisenbahnmarktes im Zuge vom Dialog mit Mitarbeitern, Kunden, Marktbegleitern und anderen Stakeholdern wie Verbände und Gewerkschaften.

Das aktuelle Ergebnis einer jährlichen Analyse lässt sich am besten mit einer SWOT-Analyse darstellen.

Stärken	**Schwächen**
• Firmenphilosophie • Marktkenntnisse • Flexibilität	• Firmenstruktur
Chancen	**Risiken**
• Teil einer Gruppe (TEX Rail Training) • Wachstum durch Investition in Ausbildung	• Markteintritt von Logistikkonzernen • Mangelberuf des Tfzf

Die Chancen der MEV AT bestehen einerseits als Teil der TEX Holding mit einem Netzwerk in der DACH-Region. Da nur sehr wenige Güterverkehre rein innerhalb von Österreich fahren bieten sich hier Chancen grenzüberschreitend zusammenzuarbeiten und Kunden Lösungen über Landesgrenzen hinweg anzubieten.

Eine zweite Chance ist die Möglichkeit selbst auszubilden, um im Mangelberuf des Triebfahrzeugführers selbst für „Nachwuchs" zu sorgen.

Die beiden „strategischen" Risiken spiegeln die aktuelle Marktsituation wider und lassen sich zwei Kategorien zuteilen.

Geschäftsrisiken:

Sollten die aktuellen Eisenbahnverkehrsunternehmen die Leistungen, die von großen Logistikkonzernen angefragt werden, nicht mehr oder nur zu einem zu hohen Preis anbieten und abdecken besteht die Möglichkeit, dass ein solcher Konzern einfach sein eigenes Eisenbahnverkehrsunternehmen gründet oder sofern schon vorhanden damit auch aktiv in den Markt eintritt.

Personalrisiken:

Der Mangel an Triebfahrzeugführern führt schon seit einiger Zeit dazu, dass diese vor allem monetär Forderungen stellen, die nicht mehr leistbar sind. Sollte diese Spirale nach oben nicht gestoppt werden, werden die Personalkosten irgendwann höher sein als die zu erwirtschaftenden Umsätze.

Finanzrisiken:

Neben den strategischen Chancen und Risiken gibt es auch finanzwirtschaftliche Ziele – neben der Erzielung positiver Ergebnisse (Rentabilität) – vor allem auch die Sicherung der ständigen Zahlungsfähigkeit (Liquidität). Zur frühzeitigen Analyse und vorausschauenden Prognose der finanziellen Situation und Entwicklung erfolgt eine permanente Überwachung und Hochrechnung der Zahlungsströme in digitaler Form. Durch eine kontinuierliche Verbesserung der Abrechnungsprozesse und ein straffes Forderungsmanagement versucht die Kaufmännische Verwaltung etwaige Risiken (in Form von Zahlungsausfällen) zu minimieren. Im Allgemeinen sieht die Geschäftsführung das Zahlungsausfallrisiko aufgrund der bestehenden Kundenstruktur als eher gering an. Die Nähe zu allen Kunden und laufendes Monitoring ermöglicht im Anlassfall auch die Ermittlung der Bonität und frühzeitiges reagieren (Vorausfaktura ist vertraglich bei allen größeren Kunden im Anlassfall vereinbart).

Zur Sicherstellung der Liquidität erstellt die MEV AT mittels eines Finanzplanungstools eine rollierende Liquiditätsplanung, um so schnell auf etwaige Einflüsse – wie dem veränderten Zahlungsverhalten von Kunden – reagieren zu können. Gleichzeitig dient diese Planung als Grundlage für den wöchentlichen Austausch mit dem Gesellschafter.

In der aktuellen Situation gehen wir zu 100% davon aus, dass das Unternehmen MEV AT seine Aktivitäten unter Einhaltung der Zahlungsverpflichtungen nachhaltig fortführen kann.

3. Forschung und Entwicklung

Die MEV AT übt keine Tätigkeiten im Bereich Forschung und Entwicklung aus.

4. Ausblick

Nach einer Stabilisierung 2024 und dem Wachstum 2025 im operativen Bereich bietet der Markt weiterhin Wachstumschancen. Ziel ist es die MEV AT hinter der ÖBB Gruppe auch weiterhin als das Unternehmen mit den meisten Triebfahrzeugführern in Österreich zu etablieren. Dazu werden wir neben der Förderung der Firmenkultur (jeder Mensch ist individuell) auch weiter an der Steigerung unseres Images arbeiten (neben dem Zug zum Erzbergrodeo in den Jahren 2024 und 2025 haben wir nächstes Jahr den Auftrag für die Zulassungsfahrten des Frecciarossa in Österreich).

In Zahlen bedeutet dies einen geplanten weiteren Wachstum des Umsatzes auf 21,5 Mio. im Jahr 2026 mit einer Gewinnprognose ähnlich zum aktuellen Jahr und in den Folgejahren einen Wachstum „mit dem Markt".

Zusammenfassend bedeutet das, dass wir basierend auf unserem Kerngeschäft (Personaldienstleistungen im Eisenbahnbetrieb) und einer Schulungseinrichtung mit modernen Ausbildungen (auch aufgrund der gemeinsamen Entwicklungen innerhalb der TEX Gruppe) auch in Zukunft „DER" Partner im Bereich von Eisenbahndienstleistungen für alle EVU aber auch Bauunternehmen in Österreich sein werden.

Schwechat, am 13. 5. 2026

Oliver Schmidt, BA