Lagebericht

gemäß § 243 UGB der HKS Health Solutions GmbH Austria, 5211 Lengau, Gewerbestraße 32,
über das
Geschäftsjahr 1. Jänner 2025 - 31. Dezember 2025

A. Darstellung der Lage der Gesellschaft

I. Wechsel des Eigentümers

Seit Februar 2025 hat das Unternehmen HKS Health solutions GmbH Austria einen neuen Eigentümer. Die Nord Holding GmbH übernimmt alle Anteile des Unternehmens von den bisherigen Eigentümern und integriert das Unternehmen in den 1Q Konzern unter dem Dach der 1Q Holding GmbH mit Sitz in Strasslach bei München.

Die bisherigen Eigentümer und das Management verbleiben als Geschäftsführer und Führungsmannschaft im Unternehmen. Die Steuerung des Unternehmens wird durch die Dachgesellschaft übernommen.

Finanz-, Personal-, Vertriebs-, Beschaffungs-, Produktions- und Qualitätsmanagement finden in enger Abstimmung mit den entsprechenden Managementfunktionen der 1Q Health statt.



Die Zielplanung der HKS wird in die Konzernziele für das Jahr 2025 integriert und Ergebnisse werden vom HKS Management monatlich an das Managment der 1Q Health berichtet.

Ergebnisziele für die HKS als Teil der Konzernziele sind

Steigerung des Umsatzes auf	€ 22,0 Mio.
Aufbau von Personalbudget	€ 6,0 Mio
EBITA	€ 2,9 Mio
EBIT	€ 1,5 Mio

Strategische Ziele der HKS als Teil der Konzernstrategie:

- Kurzfristig: HKS als CDMO im Bereich kleiner und mittelgroßer Lohnfertigungsaufträge und Kunden
- Kurzfristig: Einführung des ERP Systems Microsoft Dynamics 365 Business Central
- Mittelfristig: Digitalisierung des Geschäftsmodels durch Einführung von KI Anwendungen
- Mittelfristig: HKS als CDMO für aller Darreichungsformen im Bereich Pulver
- Mittelfristig: Ausbau der Lager und Produktionskapazitäten

II. Status in den einzelnen Unternehmensbereichen

a) Verkauf

Der Geschäftsverlauf im Jahr 2025 war wesentlich von der Entwicklung der bestehenden Kundenbeziehungen und der Auslastung der Produktionskapazitäten bestimmt. Ein wesentlicher Teil des Geschäfts basiert auf wiederkehrenden Kundenaufträgen und Rahmenvereinbarungen. Die wirtschaftliche Entwicklung wurde daher maßgeblich durch Abrufverhalten, Planbarkeit der Kundenbedarfe, Verfügbarkeit von Rohstoffen und Verpackungsmaterialien sowie durch die interne Produktionsplanung beeinflusst.

Positiv wirkten sich die bestehende Kundenbasis, die hohe Qualitätswahrnehmung der HKS sowie die Fähigkeit aus, Kunden beratend bei Produktkonzepten, Rohstoffauswahl, Dokumentation und Umsetzung zu begleiten. Belastend wirkten sich insbesondere Kostensteigerungen, Planungsänderungen, Materialverfügbarkeiten und der administrative Aufwand im Zusammenhang mit regulatorischen Anforderungen aus.

Der Zusammenschluss zum 1Q Konzern mit anderen Produktionsstandorten in Deutschland wurde erstmalig auf der Messe Vitafoods iin Barcelona vorgestellt.

Die zentrale Steuerung der Vertriebsaktivitäten des Konzerns auf Messen in Frankfurt, Shanghai und Dubai lieferte in 2025 wesentliche Impulse für das Verkaufsgeschäft mit neuen und bestehenden Kunden.
Vor allem der zunehmende Trend zu Pulverdarreichungen in unterschiedlichen Gebinden lieferte zusätzliches Auftragsvolumen im Bereich der Stick- und Pouchdarreichungen.

Durch die Investition in eine neue Pulverabfüllanlage und eine neue Stickabfüllanlage konnte ein zusätzliches Auftragsvolumen von. 3,5 Mio € in 2025 realisiert werden, das bereits in 2025 mit 1,8 Mio € am Gesamtumsatz eingegangen ist.

Die Geschäfte im Bereich B2C mit Eigenmarken und Logistikkunden wurden nicht mehr forciert und stagnierten in 2025 auf dem Niveau von 2024.

Das Geschäft mit Großkunden und die zunehmende Internationalisierung des Kundenumfeldes hat neue Herausforderungen in den Bereichen Kommunikation und Abwicklung der Verkaufsprozesse gebracht. Vor allem das Geschäft mit chinesischen Kunden ist aufgrund der Marktbarrieren (Zoll und Regulatory) deutlich erschwert.
Um den zunehmenden Anforderungen gerecht zu werden, wurde der Personalstamm im Vertrieb um 20% erhöht.

Die Menge der Anfragen hat sich in Summe deutlich gesteigert. Diese Entwicklung ist vor allem durch die aktive Akquisition der 1Q Gruppe auf Messen und durch ein eigenes Akquise Team der 1Q zurückzuführen. Da die HKS in der Gruppe der einzige Anbieter von Produkten in den Darreichungen Pulver in Stick und Pouch ist, hat sich dieser Bereich überproportional entwickelt und es konnten weitere Großkunden (Bayer und Vitafant) gewonnen werden. Der Anteil an Kleinkunden und Startup Unternehmen hat sich ebenfalls deutlich erhöht und hat zu einem sehr starken Anstieg des administrativen Aufwands, gerechnet am Einzelumsatz, geführt.

Diese Kunden sollen zukünftig durch einen neuen KI gestützten Online Shop mit Produktkonfigurator schnell und mit geringem personellem Aufwand bedient werden (siehe auch Abschnitt d) IT und Digitalisierung).
Die Wahrnehmung am Markt als bedeutender Hersteller von Nahrungsergänzungen ist durch die Präsenz in der 1Q Gruppe erheblich gesteigert worden.

b) Einkauf

Die Beschaffung hochwertiger Rohwaren für die Produktion ist weiterhin der Schlüssel für das Wachstum der HKS: Durch den Zusammenschluß von 3 Produktionsstandorten konnten in bestimmten Warengruppen wie Kapseln, Gebinden und Verpackungsmaterial (Folien) verbesserte Konditionen im Einkauf erreicht werden. Aufgrund der unterschiedlichen Spezifikationen der Rohstoffe im jeweiligen Kundenumfeld der Standorte konnten trotz Optimierungsbemühungen für den überwiegenden Teil der Rohwaren aber nur marginale Einsparungen erzielt werden.

Insofern war auch 2025 der Einkauf und die Beschaffung von Rohwaren für die Produktionen eine große Herausforderung. Verschiebungen von Lieferterminen und generelle Mangelsituationen auf dem Rohstoffmarkt haben immer wieder zu Verzögerungen in der Produktion geführt und die Planung der Ressourcen erschwert.

Die bereits 2024 eingeführten Maßnahmen zur Verbesserung der Beschaffungssituation (Kategoriesierung von Rohstoffen, Abbau von Doubletten mit geringer Abweichung in den Spezifika haben zwar eine Erleichterung geschaffen und die Verfügbarkeit der Lagerbestände planbarer gemacht, die Kapitalbindung bei einem Lagerwert von mehr als 3,0 Mio € zum Jahresende ist aber weiterhin hoch.

c) Produktion und Qualität

Gemäß der Wachstumsstrategie der 1Q Gruppe und der strategischen Positionierung der HKS im Konzern wurde in 2025 massiv in die Produktionsmittel investiert:

- ein weiterer Kapsel-Vollautomat,
- eine automatische Abfüllanlage für Pulverabfüllungen in Dose und Pouch,
- eine neue 6-bahnige Stickabfüllanlage,
- ein neuer 400 Liter Mischer,
- eine neue Etikettieranlage,
- sowie mehrere Kleinanlagen.

Zusammen mit der 2024 beschafften Hochleistungs-Blisterlinie wurden damit die Weichen gestellt, um die steigende Nachfrage nach Darreichungen von Pulver in Sticks und Pouches, sowie in verblisterten Kapselprodukten bedienen zu können.

Die Inbetriebnahme, Validierung und Auslastung der Maschinen mit Aufträgen war die große Herausforderung in der Produktion.

Die Sicherstellung von Wirtschaftlichkeit bei gleichbleibender, hoher Qualität, hat vereinzelt zu Wartezeiten in der Produktion geführt.

d) IT und Digitalisierung

Mit Übernahme der HKS durch die Nord Holding GmbH und die Integration in den Konzern, ist das ERP-Implementierungsprojekt neu bewertet worden.

Im September 2025 wurde der Beschluss gefasst Microsoft Dynamics 365 Business Ventral für die gesamte Gruppe als ERP-Plattform einzusetzen. Der Go Live für das System bei der HKS wurde auf das zweite Quartal 2026 verschoben.

Die Verzögerung in der Einführung stellt durch die gewachsenen Auftragsvolumina zunehmend ein Risiko für das weitere Wachstum des Unternehmens dar. Administrative Prozesse in der Akquisition, Arbeitsvorbereitung, Produktion und Verkaufsabwicklung, sowie in der Buchhaltung, lassen sich nicht mehr weiter beschleunigen. Die bereits erfolgte teilweise Implementierung des neuen Systems MS BC in der Buchhaltung muss über aufwändige Schnittstellen an das alte System SAGE 100 angebunden werden. Auswertungen müssen zT über 3 Datenbanken der SAGE 100 und der Buchhaltung MS BC gefahren werden. Es gibt keinen durchgängigen Belegfluss in einem einheitlichen System. Die Erhebung von Kennzahlen zur Steuerung des Warenflusses und der Finanzströme ist aufwändig, fehleranfällig und zum Teil noch ungenau.

Die weitere Umsetzung des Projektes blockiert zudem wichtige Projekte und strategische Entscheidungen zur weiteren Modernisierung der IT-Landschaft (Implementierung CRM, Dokumentenmanagementsystem, KI-Tools).

Dennoch sind die ERP-gestützten Kernprozesse auch in 2025 als stabil zu bezeichnen und haben der Steigerung des Unternehmensergebnisses standgehalten.

Die Digitalisierungsstrategie der 1Q health GmbH stützt sich auf 3 Säulen:

- Beschleunigung von Kernprozessen in Verkauf und Einkauf durch KI
- Verbesserung der Transparenz innerhalb des Konzerns durch neue Software und Werkzeuge fur Procurement und Regulatory
- Entwicklung eines neuen Online Shops mit Produktkonfigurator und Verknüpfung zu einem Trend-Radar-System das Kunden hilft, frühzeitig Markttrends zu erkennen und entsprechende Produkte zu entwickeln

Im ersten Schritt wurde Chat GPT als Unternehmens-KI eingeführt und die Mitarbeiter gezielt in der Anwendung und hinsichtlich der Risiken in der Anwendung geschult.

III. Geschäftsergebnis und wirtschaftliche Lage

Nach Berücksichtigung des saldierten Zinsaufwandes und der Körperschaftsteuer verbleibt ein Jahresüberschuss von € 900.370,40 (VJ: 726.678,45). Das Betriebsergebnis betrug im aktuellen Geschäftsjahr € 1.660.092,94 (VJ: € 1.240.470,32) und hat sich im Vergleich zum Vorjahr wesentlich verbessert. Die Umsatzerlöse betrugen im Geschäftsjahr € 22.451.021,22 (VJ: € 17.801.796,75).

Der Anstieg der Umsatzerlöse (+26,1%) und der Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen (+26,4%) im Vergleich zum Vorjahr resultiert unter anderem aus den oben beschriebenen positiven Entwicklung im Geschäft mit Großkunden. Der mengemäßig höhere Verkauf schlägt sich auch in einem Anstieg des Wareneinsatzes nieder. Die Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen in Prozent der Umsatzerlöse sind geringfügig gestiegen, von 45,98% im Jahr 2024 auf 46,09% im Jahr 2025.

Das Finanzergebnis in Höhe von € -552.023,15 (VJ: € -477.591,30) ergibt sich aus den Zinserträgen abzüglich der laufenden Zinsaufwendungen, welche vor allem auf Kreditzinsen für das konzerninterne Darlehen entfielen.

IV. Vermögenslage

Der Buchwert des Anlagevermögens hat sich trotz der Verminderung aufgrund der planmäßigen Abschreibung der eingesetzten immateriellen und materiellen Anlagegüter in Höhe von € 685.685,71 (VJ: 612.030,47) von € 7.430.033,49 auf € 8.637.998,71 erhöht. Diese Erhöhung resultiert großteils aus den Investitionen in die Produktionsanlagen und neue Fertigungsmaschinen.

Die Position der geleisteten Anzahlungen und Anlagen in Bau idHv € 813.328,55 hat sich im Vergleich zum Vorjahr (€ 313.040,02) aufgrund der laufenden Arbeiten an der Umstellung bzw. Erweiterung von MS BC als ERP System, sowie beginnenden Umbauarbeiten zur Erweiterung der bestehenden Lager- und Produktionshalle um € 500.288,53 erhöht. Das ERP System wird voraussichtlich im zweiten Quartal 2026 in Betrieb gehen können.

Die Vorräte bestehen aus Roh- Hilfs- und Betriebsstoffen, unfertigen und fertigen Erzeugnissen und Waren und werden in der Bilanz mit € 4.113.302,77 (VJ: € 3.683.327,62) ausgewiesen. Die Bestände haben sich im Verlgeich zum Vorjahr insgesamt um € 429.975,15 erhöht. Der starke Anstieg der Vorräte ist durch die gesteigerte Produktionsmenge begründet. Weiters erfordern zahlreiche Großkunden schnelle Lieferverfügbarkeit, was durch teilweise lange Beschaffungsvorlaufzeiten nur mittels erhöhter Lagerhaltung zu gewährleisten ist.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrugen im Geschäftsjahr € 2.167.167,49 und haben sich um € 675.193,71 erhöht. Die sonstigen Forderungen haben sich im Vergleich zum Vorjahr von € 39.938,91 auf € 62.989,25 erhöht. Darin enthalten sind Forderungen aus Kautionen und Forderungen aus Kreditkarten-Verrechnungskonten.

Die Gesellschaft weist zum 31.12.2025 liquide Mittel in Höhe von € 323.739,46 auf. Im Vorjahr betrugen diese € 86.502,07. Dies stellt eine Erhöhung im Vergleich zum Vorjahr von € 237.237,39 dar.

Der Anteil des ausgewiesenen Eigenkapitals (inkl. Investitionszuschüsse von Dritten) beträgt rund 20,39 % (VJ: 17,23 % der Bilanzsumme, und hat sich im Vergleich zum Vorjahr erneut erhöht.

V. Finanzlage

Im Geschäftsjahr 2025 ergab sich ein Eigenkapital (ohne Investitionszuschüsse von Dritten) von € 2.821.261,03. Die Eigenmittelquote gem. § 23 URG ergibt 18,66 % (VJ: 14,29 %).

Die Rückstellungen betragen € 991.983,49. Sie haben sich im Geschäftsjahr um € 344.043,21 erhöht und bestehen aus Steuerrückstellungen, Rückstellungen für noch nicht konsumierten Urlaub, Gutstunden und Jubiläumsgelder sowie sonstigen Rückstellungen für Rechts- und Beratungsaufwendungen. Die Erhöhung betrifft hauptsächlich den Anstieg der Körperschaftsteuerrückstellung.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betrugen zum Bilanzstichtag € 7.725,91 und haben sich im Vergleich zum Vorjahr um € -7.289.389,33 vermindert. Die Verminderung ist auf eine vorzeitige Tilgung der Kreditverbindlichkeiten zurückzuführen, da stattdessen ein konzerninternes Darlehen gewährt wurde. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen sind dadurch von € 194.185,89 auf € 9.044.233,58 im Jahr 2025 angestiegen. Das Darlehen ist langfristig und wurde bis Ende 2029 gewährt.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestehen in Höhe von € 1.950.847,88 und haben sich im Vergleich zum Vorjahr (VJ: € 2.364.985,57) um € -414.137,69 vermindert. Die sonstigen Verbindlichkeiten betragen am Bilanzstichtag € 275.630,36 und bestehen Großteils aus den im Jänner fälligen Lohn- und Gehaltsabgaben und Sozialversicherungsbeiträgen der Dienstnehmer. Sie haben sich im Vergleich zum Vorjahr um T€ -7.827,63 vermindert.

Die liquiden Mittel haben sich aufgrund der Finanzierungskosten von € 86.502,07 um € 237.237,39 erhöht, wodurch sich ein Liquiditätsbestand in Höhe von € 323.739,46 ergibt.

VI. Ertragslage

Der Rohertrag I (Umsatzerlöse & BV abzüglich Materialaufwand und bezogene Leistungen) hat sich im laufenden Geschäftsjahr von € 9.953.859,48 auf € 11.998.015,66 verbessert.

Der Personalaufwand ist im Vergleich zum Vorjahr um € 1.207.628,99 gestiegen. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die Einstellung von Personal im Vertrieb und Projektmanagement zurückzuführen. Die aktiven durchschnittlichen Beschäftigten betrugen 2025 nach Köpfen 110 (VJ: 86) Beschäftigte, und haben sich im Vergleich zum Vorjahr damit um 24 (VJ: +6) Beschäftigte erhöht.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen 2025 € 3.669.691,59 (VJ: € 3.296.995,76) und sind aufgrund größerer Produktionsmengen und dadurch insgesamt gestiegenen Fixkosten um € 372.695,83 gestiegen.

VII. Beschreibung der wesentlichen Risiken und Ungewissheiten, denen das Unternehmen ausgesetzt ist

Die Nachfrage nach Nahrungsergänzungen ist in den Kernmärkten der D-A-CH Region weiter stabil. Jedoch haben die Geschehnisse in der Ukraine und die Politik der USA (Zölle und Ausstieg aus der Ukraine Hilfe) für große Unruhe in den Märkten gesorgt. Die damit verbundenen Auswirkungen (Energiekrise, steigende Inflation) haben gezeigt, dass die Kaufkraft der Konsumenten schnell unter Druck geraten kann, was sich langfristig negativ auf das Kaufverhalten in Bezug auf Nahrungsergänzungen auswirken kann. Um diesen Risiken entgegenzuwirken setzt das Unternehmen weiterhin verstärkt auf Internationalisierung des Verkaufsgeschäftes mit Aufbau neuer Kunden in den asiatischen Ländern, in denen es aktuell eine sehr hohe Nachfrage nach europäischen Erzeugnissen gibt (China, arabische Staaten).

Die Lage am Arbeitsmarkt war in 2025 in Bezug auf Produktionspersonal nicht ideal. Zwar ist der rasche Aufbau von Personal gelungen, jedoch hat sich die Fluktuationsrate in der Produktion deutlich erhöht. Im Bereich Vertrieb und Einkauf wurden neue Mitarbeiter (2 + 1) eingestellt.
Das konzernweite Finanzmanagement und die Ablösung der hohen Verbindlichkeiten bei Banken hat zu einer Entspannung der Finanzlage der HKS geführt.

Als hauptsächliche HKS spezifische Risiken für die Zukunft des Unternehmens sind zu benennen:

- Rohstoffverfügbarkeit
- Preissteigerungen Rohstoffe/Verpackungen
- regulatorische Risiken, z. B. Novel Food, Health Claims, PFAS, Dokumentationspflichten
- Qualitätsabweichungen / Reklamationen
- Abhängigkeit von Großkunden
- Produktionsengpässe
- verspätete Kundenfreigaben
- Forderungsausfallrisiken
- ERP-/Prozessrisiken
- Personalengpässe in Schlüsselbereichen

Zu den wesentlichen Risiken zählen volatile Rohstoff- und Verpackungsmärkte, steigende regulatorische Anforderungen, kurzfristige Änderungen im Kundenabrufverhalten, mögliche Produktionsengpässe sowie Forderungs- und Liquiditätsrisiken. Darüber hinaus können Qualitätsabweichungen, verzögerte Freigaben, fehlende Kundendokumente oder nicht rechtzeitig verfügbare Packmittel zu Verzögerungen, Mehrkosten und Ergebnisbelastungen führen.

Chancen ergeben sich aus der wachsenden Nachfrage nach hochwertigen Nahrungsergänzungsmitteln, der Professionalisierung des Marktes, der zunehmenden Bedeutung verlässlicher europäischer Produktionspartner, sowie aus dem Ausbau strategischer Kundenbeziehungen im DACH-Raum und am europäischen Markt.

B. Angemessene Analyse des Geschäftsverlaufs

I. Erläuterungen der finanziellen Leistungsindikatoren

a) Ergebnisentwicklung

Die Gesellschaft erwirtschaftete im Berichtsjahr einen Jahresüberschuss in Höhe von € 900.370,40 wodurch sich unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr in Höhe von € 183.778,32 ein Bilanzgewinn in Höhe von € 1.084.148,72 ergibt.

b) Kapitalausstattung

Die Gesellschaft verfügt laut Bericht über Eigenkapital in Höhe von € 2.821.261,03, wodurch sich eine reine Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtkapital) in Höhe von rund 18,0 % (VJ: 13,7 %) ergibt.

c) Cash Flow (Kapitalfluss)

		2025	2024
Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	in T€	1.380,6	1.356,5
Der Cashflow aus Investitionsaktivitäten beträgt	in T€	-1.887,9	-569,6
Der Cashflow aus Finanzierungsaktivitäten beträgt	in T€	744,5	-712,9
Cashflow gesamt und somit Veränderung der liquiden Mittel beträgt	in T€	237,2	74,0

d) Liquidität

Der Kassenbestand inklusive Bankguthaben bei Kreditinstituten betrug im Geschäftsjahr € 323.739,46. Im Jahr 2025 erfolgte aufgrund des Einstiegs des Investors Nord Holding GmbH eine Umschuldung der bestehenden Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf ein konzernintern gewährtes, langfristiges Darlehen, mit einer Laufzeit bis Ende 2029.

C. Prognosebericht

I. Ausblick auf das Geschäftsjahr 2026

Im Geschäftsjahr 2026 wird ein Gesamtumsatz von T€ 27.026 geplant. Die Umsatzplanung basiert auf den Umsatzplanungen auf Kundenebene der A und B Kunden und auf Kategorieebene der A und B und C Kunden. Der Anteil an Neukundenumsatz wurde mit T€ 1.800 geplant

In der Planung wird von einem positiven EBITA von T€ 4.500 ausgegangen. Es wird von einem Ergebnis von T€ 3.549 ausgegangen.

Entwicklung wichtiger Unternehmensdaten 2022 - 2026					
in TEURO	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**	**2026 (Plan)**
Umsatz	11.587	12.972	17.802	22.451	27.026
Wareneinsatz	4.432	5.412	8.184	10.347	12.112
in % vom Umsatz	38,25%	41,72%	45,97%	46,09%	44,82%
Roherlös	7.155	7.560	9.618	12.104	14.914
Personalkosten	3.978	4.138	4.958	6.166	6.727
Sonstige Kosten	3.380	3.050	3.297	3.670	3.744
Abschreibung	441	570	612	686	959
Zinsen	204	459	495	552	45
Ergebnis vor Steuern	-547	36	763	1.108	3.549

Für das Geschäftsjahr 2026 erwartet die HKS weiterhin ein anspruchsvolles, aber chancenreiches Marktumfeld. Die Nachfrage nach professioneller Lohnherstellung im Bereich Nahrungsergänzungsmittel bleibt grundsätzlich stabil, zugleich steigen die Anforderungen an Qualität, Lieferfähigkeit, regulatorische Sicherheit und Kostenkontrolle.

Der Fokus für 2026 liegt auf der Einführung des neuen ERP Systems und der damit verbundenen Stabilisierung und Verbesserung der operativen Prozesse, einer höheren Transparenz in der Produktions- und Materialplanung, der konsequenten Steuerung margenschwacher Aufträge, der Weiterentwicklung strategischer Kundenbeziehungen, sowie der Verbesserung der Ergebnisqualität.

Besondere Priorität haben die Bereiche Produktionsplanung, Rohstoffbeschaffung, Lagersteuerung, Kundenprofitabilität, Working Capital Management und die konsequente Umsetzung von Preis- und Margenzielen.

D. Sonstige Angaben

I. Forschung und Entwicklung

Die Neuentwicklung des in die Jahre gekommenen und bei Nutzung durch die gesamte 1Q Gruppe nicht mehr adäquat arbeitenden COSy Systems wurde durch die 1Q beschlossen und das Projekt im ersten Quartal 2025 gestartet. Der Abschluss des Projektes wird im zweiten Quartal 2026 erwartet.

II. Zweigniederlassungen

Die Hauptniederlassung und die Geschäftsführung des Unternehmens befinden sich in Lengau. Darüber hinaus werden keine Zweigniederlassungen unterhalten.

III. Verwendung von Finanzinstrumenten

Finanzinstrumente wurden zur Finanzierung nicht herangezogen.

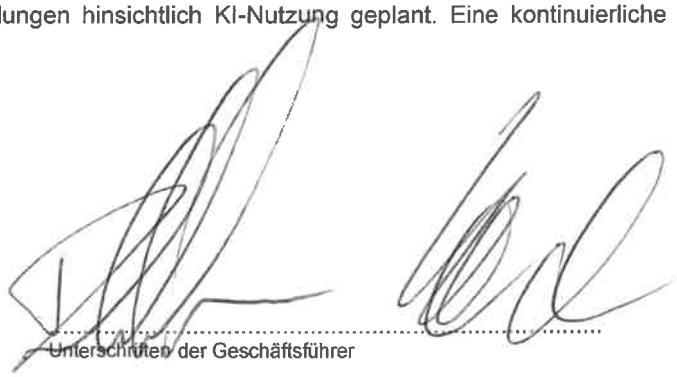
IV. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Um langfristig wachsen und Erfolg haben zu können, setzt die HKS Health Solutions GmbH Austria auf motiviertes und qualifiziertes Personal.

Im Jahr 2025 waren im Schnitt insgesamt 116 (VJ: 86) Mitarbeiter tätig. Die Fluktuation beträgt für Arbeiter und Angestellte im Schnitt der lezten drei Jahre rund 28 % (VJ: 34 %) (Durchschnitt der letzten 3 Jahre aus den Austritten des jew. Jahres/durchschnittliche Beschäftigte am Jahresende) und ist auf Schwankungen im Produktionsbereich zurückzuführen.

Es sind auch weiterhin Investitionen in Ausbildungen hinsichtlich KI-Nutzung geplant. Eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter findet statt.

Lengau, am 29. Juni 2026



Unterschriften der Geschäftsführer