1. Lagebericht der bloom Hörakustik Gmbh für das Geschäftsjahr vom 01.10.2024 bis zum 30.09.2025

1.1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage sowie den Rahmenbedingungen:

Die **bloom Hörakustik GmbH ist der Retail Zweig in Österreich von WS Audiology**, welche global tätig ist. WS Audiology (ehemals Sivantos Group und Widex) ist ein privater Hersteller von Hörgeräten mit Hauptsitz in Dänemark und Singapur. Das heutige Unternehmen WS Audiology entstand nach der Fusion der Sivantos Group und Widex im Jahr 2019. Die bloom Hörakustik GmbH ist eine 100%-Tochter der Sivantos PTE. LTD mit Sitz in Singapur.

https://www.wsa.com/investors/reports/

Lokal in Österreich sitzt unser Headoffice in Hallein, Salzachtalstraße 24, 5400 Hallein. Dieser Lagebericht soll Aufschluss und Ausblick über die Gesellschaft geben.

Geschäftsverlauf

Die wesentlichen Erfolgsgrößen der bloom Hörakustik GmbH, welche für die Unternehmensentwicklung von Bedeutung sind, umfassen den Verkauf und die Anpassung von medizinischen Heilbehelfen und deren Zubehör. Als Heilbehelfe definieren wir Hörgeräte, welche individuell für unsere Kunden gefertigt und auf deren Bedürfnisse angepasst werden. Der Verkauf von Zubehör ist ein wichtiger Geschäftszweig, um unseren Umsatz zu steigern. Zusätzlich ist die bloom Hörakustik GmbH Servicepartner der Firma Cochlear. Somit gewährleisten wir ein flächendeckendes Netzwerk um Cochlear Implantate zu servicieren. Unser Geschäftszweig stellt ein Nischenprodukt dar, welches oft als Schwäche bei Personen mit Hörminderung angesehen wird. Somit stellen wir Einfühlungsvermögen und Diskretion an oberste Stelle unserer Dienstleistung.

Entwicklung des Ergebnisses

Entwicklung der mengen- und wertmäßigen Umsätze

Mengen:
Der Absatz unserer Hörgeräte ist von 2024 auf 2025 angestiegen. Wesentlich dazu beigetragen hat intensives Marketing und ein größerer Fußabdruck im österreichischen Markt.

Umsatz:
Im Jahr 2025 ist der Umsatz um 9,4% gestiegen. Hauptgrund dafür war das deutlich stärkere Cochlear-Geschäft. Zusätzlich konnten wir mehr Zubehör sowie mehr Hörgeräte verkaufen, was den positiven Umsatztrend weiter unterstützt hat.

Aufwand:
Der Aufwand ist vor allem durch höhere Gehälter getrieben durch die Inflationsanpassung im letzten Jahr. Dennoch zeigen wir ein verbessertes Jahresergebnis, hauptsächlich getrieben durch die gestiegenen Umsatzerlöse und die reduzierte Mitarbeiterzahl.

Investitionsbereich

Im Geschäftsjahr 2025 legte die bloom Hörakustik GmbH einen strategischen Schwerpunkt auf die Erneuerung ihrer IT-Hardware, um die Leistungsfähigkeit und Zukunftssicherheit der technischen Infrastruktur weiter zu stärken. Darüber hinaus wurden mehrere neue Softwarelösungen implementiert, die zur Optimierung interner Prozesse beitragen. Diese Maßnahmen führten zu einem spürbaren Anstieg der EDV-Kosten, stellen jedoch eine wichtige Investition in die langfristige Effizienz und Stabilität der Systeme dar.

Personal- und Sozialwesen

Im Geschäftsjahr haben wir unsere Mitarbeiterstruktur angepasst und verkleinert.

Ereignisse während des Geschäftsjahres

Im Bereich Otoplastik, Gehörschutz, In-Ear-Monitoring und Verbrauchsmaterial bauten wir die Partnerschaft mit der Firma Hörluchs aus, welche uns exklusiv beliefert. Somit konnten wir unsere Kosten in diesem Bereich senken.

Lage der Gesellschaft

- Bereiche, in denen das Unternehmen tätig ist

Die bloom Hörakustik GmbH ist in erster Linie im Bereich Verkauf von Hörgeräten tätig. Dies umfasst auch den Verkauf von Zubehör zu Hörsystemen wie zum Beispiel:

- Batterien
- Ladestationen für Hörgeräte
- FM-Anlagen für Hörsysteme
- Fernbedienungen für Hörsysteme
- Reinigungsartikel
- TV-Anbindungen
- Jegliche Arten von Cochlear Produkten
- Gehörschutz

Diese Tätigkeit führen wir mit 18 Fachgeschäften (Stand 30.09.2025) an folgenden Betriebsstätten aus:

Store	City	Address	Region
bloom Salzburg	Salzburg	Makartplatz 3, 5020 Salzburg	AT005 - Salzburg
bloom Graz	Graz	Radetzkystraße 10, 8010 Graz	AT006 - Steiermark
bloom Schwarzach	Schwarzach /Pg.	Löwenstraße 3, 5620 Schwarzach	AT005 - Salzburg
bloom Oberndorf	Oberndorf	Salzburger Straße 79, 5110 Oberndorf	AT005 - Salzburg
bloom Leonding	Leonding	Rathausgasse 6, 4060 Leonding	AT004 - Oberösterreich
bloom Mondsee	Mondsee	Herzog-Odilo-Straße 26, 5310 Mondsee	AT004 - Oberösterreich
bloom Voitsberg	Voitsberg	Hauptplatz 37, 8570 Voitsberg	AT006 - Steiermark
bloom Hallein	Hallein	Salzachtalstraße 24, 5400 Hallein	AT005 - Salzburg
bloom Eisenstadt	Eisenstadt	Rusterstraße 23, 7000 Eisenstadt	AT001 - Burgenland
bloom Mattersburg	Mattersburg	Judengasse 13, 7210 Mattersburg	AT001 - Burgenland
bloom Oberpullendorf	Oberpullendorf	Hauptstraße 52, 7350	AT001 - Burgenland
bloom Wr. Neustadt	Wr. Neustadt	Zehnergasse 3	AT003 - Niederösterreich
bloom Oberwart	Oberwart	Wienerstraße 4, 7400 Oberwart	AT001 - Burgenland
bloom Fürstenfeld	Fürstenfeld	Fabrikgasse 1, 8280 Fürstenfeld	AT006 - Steiermark
bloom Hartberg	Hartberg	Ressavarstraße 12-14, 8230 Hartberg	AT006 - Steiermark
bloom Wien	Wien	Hütteldorfer Straße 34, 1150 Wien	AT009 - Wien
bloom Klagenfurt	Klagenfurt	Burggasse 5, 9020 Klagenfurt	AT002 - Kärnten
bloom Villach	Villach	Hauptplatz 20, 9500 Villach	AT002 - Kärnten



Absatzlage

Die Absatzsituation ist gut und zeigt eine kontinuierliche Steigerung an.

- Marktanteile

Die Marktanteile der bloom Hörakustik GmbH am österreichischen Hörgerätemarkt ist schwer zu berechnen. Fakt ist jedoch, dass wir hinter Neuroth, Hansaton und Hartlauer der größte Anbieter an Hörsystemen in Österreich sind. Hier sehen wir auch das größte Potential, um Marktanteile zu gewinnen.

- Marktaussichten

Die Marktaussichten sind grundsätzlich positiv. Dennoch bleibt das wirtschaftliche Umfeld von einer anhaltenden gesellschaftlichen Verunsicherung geprägt, die sich aus der politischen Lage sowie dem fortdauernden Krieg in der Ukraine und den damit verbundenen makroökonomischen Auswirkungen ergibt. Insbesondere die gestiegene Inflation hat die Kostenstruktur maßgeblich beeinflusst. Diese Kostensteigerungen konnten nur teilweise durch Preisanpassungen auf der Verkaufsseite kompensiert werden. Zudem beobachten wir zunehmend, dass Kundinnen und Kunden ihr verfügbares Einkommen sowie vorhandene Rücklagen zurückhaltender einsetzen und seltener in den Wirtschaftskreislauf zurückführen.

Die Branche blickt weiterhin auf einen positiven Ausblick. Die demografischen Prognosen zeigen eine deutliche Verschiebung der Altersstruktur in Österreich: Der Anteil der Bevölkerung ab 65 Jahren wird laut Statistik Austria bis 2040 von derzeit rund 20 % auf voraussichtlich 26,2 % ansteigen und damit die Marke von 25 % klar überschreiten. Diese Entwicklung ist maßgeblich auf das Altern der geburtenstarken Jahrgänge zurückzuführen und trägt dazu bei, dass die Bevölkerungsgruppe der über 60-Jährigen weiter wächst – jener Altersgruppe, die traditionell unsere wichtigste Zielgruppe darstellt.
Erfreulicherweise nimmt auch die Akzeptanz von Hörsystemen in jüngeren Bevölkerungsgruppen zu. Dies ist nicht zuletzt dem technischen Fortschritt moderner Hörgeräte zu verdanken, die heute kleiner, leistungsfähiger und unauffälliger sind als frühere Generationen. Damit erweitert sich unser potenzieller Kundenkreis über die klassischen Alterssegmente hinaus und stärkt die langfristigen Marktchancen der Branche.

1.2. Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Schluss des Geschäftsjahres

Wirtschaftliche und politische Ereignisse

Durch die hohe Inflation merken wir vermehrt, dass die Tragedauer der Hörsysteme steigt. Die durchschnittliche Tragedauer liegt aktuell bei 5,6 Jahren, im Finanzjahr 2021 lag die Tragedauer bei 5,3 Jahren.

Besondere Ereignisse im Personalbereich

Aus Kostengründen wird auf eine externe Weiterbildung verzichtet und durch interne Schulungen ersetzt. Erfahrene Mitarbeiter geben ihr Wissen an ihre Kollegen weiter oder bereiten Vorträge zu bestimmten Themen vor. Dabei wird via Teams in kleinen Gruppen miteinander kommuniziert.

1.3. Finanzielle Leistungsindikatoren

Die finanziellen Leistungsindikatoren leiten sich bei einem Handelsunternehmen typischerweise in erster Linie aus den Umsatzerlösen ab. Aufgrund des hohen Gewichtes von Personalkosten und Materialeinsatz ist die Entwicklung dieser beiden Aufwandsgrößen, insbesondere in Relation zum Umsatz, wesentlich für den finanziellen Erfolg des Unternehmens.

	2024/2025 in TEUR	2023/2024 in TEUR
Ergebnis vor Steuern (EBT)	388	-29
EBITDA	1.317	1.318
Abschreibungen	772	808
Zinsaufwand	157	539
Materialtangente	23,1%	22,5%
Personaltangente	43,7%	50,7%
Eigenmittelquote	42,6%	41%
Kurzfristiges Fremdkapital	1.089	3.446

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern entspricht dem um den Zinsaufwand korrigierten Ergebnis vor Steuern (Summe aus Z 7 und Z 9).

	2024/2025	2023/2024
Ergebnis vor Steuern (Summe aus Z 7 und Z 9)	387.834,49	-29.259,19
+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen gem. § 231 Abs 2 Z 15 bzw. Abs 3 Z 14 UGB	157.112,56	538.943,57
= Ergebnis vor Zinsen und Steuern	**544.947,05**	**509.684,38**

1.3.1. Finanzlage:

Die Finanzlage steht unter wesentlichem Einfluss der bestehenden Cash-Pool Vereinbarung mit der Sivantos Gruppe. Die Cash-Pool-Verbindlichkeit wird unter den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen ausgewiesen. Da die Cash-Pool Vereinbarung auch eine Übernahme allfälliger Liquiditätsunterdeckung vorsieht, ist die Liquidität des Unternehmens grundsätzlich gesichert. Ausweis unter Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen.

1.4. Voraussichtliche Entwicklung der Gesellschaft

Tendenzielle Entwicklung von Umsatz und Ergebnis

Voraussichtlich wird das Finanzjahr 2025/26 im Umsatz recht ähnlich dem Finanzjahr 2024/25.

1.5. Risikoberichterstattung des Unternehmens

Die Einschätzung für das neue Geschäftsjahr sieht ein Umsatzwachstum im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Bereich vor und damit ein Anknüpfen an die im Geschäftsjahr 2024/25 erzielten Werte. Der Krieg in der Ukraine sollte nach heutigem Kenntnis- und Erfahrungsstand diesbezüglich keine Auswirkung mehr haben.

Trotzdem bleibt ein sehr engmaschiges Monitoring der allgemeinen Entwicklung und des Geschäftsverlaufes absolut essentiell. Hierzu bleibt der Ansatz von hochfrequenter Überwachung und Diskussion der wesentlichen Key-Performance-Indikatoren im Management-Team wesentlicher Schlüssel.
Die Planungs- und Steuerungsmittel für Umsatz- und Kostenmanagement werden laufend eingesetzt, überprüft und weiterentwickelt.
Die erfolgreichen Marketing- und Mitarbeitermaßnahmen des letzten Jahres werden zielgerichtet eingesetzt, weiterentwickelt und laufend auf ihre Erfolge überprüft.

Als dynamisches Unternehmen wollen wir das Thema Expansion auch in den kommenden Jahren vorantreiben, die Diskussion möglicher neuer Standorte bleibt daher regelmäßiger Agendapunkt in den Managementdiskussionen.
Die Risikopolitik der Bloom Hörakustik GmbH zielt darauf ab, vorhandene Chancen optimal auszuschöpfen und Risiken nur dann einzugehen, wenn ihnen im Gegenzug die Chance auf eine entsprechende Wertsteigerung gegenübersteht. Aus heutiger Sicht weist das Unternehmen keine bestandsgefährdenden Risiken mit nennenswerter Eintrittswahrscheinlichkeit auf.

Aus dem österreichischen Einzelhandelsumfeld im Bereich der Hörgeräteversorgung sehen wir insbesondere ein Risiko aus möglichen neueintretenden Marktteilnehmern, die mit niedrigerem Qualitätsanspruch bei der Beratung aber gleichzeitig sehr niedrigen Preisen versuchen, Marktanteile zu gewinnen. Diesem Risiko versuchen wir, durch gezielte Aufklärung über die absolute Notwendigkeit einer hochwertigen Beratung für einen guten Versorgungserfolg zu begegnen.

Es bestehen keine wesentlichen mit Finanzinstrumenten verbundene Risiken, wie Preisänderungs-, Währungs-, Ausfalls- oder Liquiditätsrisken.

Derivative Finanzinstrumente werden vom Unternehmen nicht gehalten, daher ergibt sich diesbezüglich keinerlei Risikoexposition.

1.6. Forschung und Entwicklung

Es findet keine Forschung & Entwicklung in der Bloom Hörakustik GmbH statt (nur Retail).

1.7. Bestehende Zweigniederlassungen

Im besagten Wirtschaftsjahr wurden keine Zweigniederlassungen betrieben.

Dominik Ziegler
General Manager
Zürich, 18. Juni 2026
QES Qualifizierte elektronische Signatur · EU-Recht
Signiert auf Skribble.com

Stefan Ruck
Geschäftsführer | Head of Retail
bloom Hörakustik GmbH, 18. Juni 2026
QES Qualifizierte elektronische Signatur · EU-Recht
Signiert auf Skribble.com

.....
.
Datum, Unterschriften des Geschäftsführers