L A G E B E R I C H T

MAVOCO AG

zum Jahresabschluss per 31. Dezember 2025

1.) Geschäftsverlauf und Lage der Gesellschaft

Seit Ende 2021 verfolgt die MAVOCO AG konsequent die strategische Transformation von einem überwiegend dienstleistungsorientierten Softwareentwicklungsunternehmen hin zu einem produktzentrierten Geschäftsmodell mit Fokus auf die Vermarktung eigener Softwarelösungen.

Diese Transformation wurde im Geschäftsjahr 2025 erfolgreich abgeschlossen. Seither erzielt die Gesellschaft ihre Umsätze ausschließlich aus der Vermarktung von Softwareprodukten an Mobilfunknetzbetreiber. Dienstleistungen werden lediglich ergänzend erbracht und dienen ausschließlich der Installation, Integration, Inbetriebnahme sowie der Wartung der jeweils vertriebenen Softwarelösungen.

Die MAVOCO CMP (Connectivity Management Platform) zählt weltweit zu den wenigen hochspezialisierten Lösungen, die eine zentrale, vollumfängliche und automatisierte Steuerung von SIM-Karten und Konnektivitätsdiensten für IoT-Geräte ermöglichen. Die Plattform bildet sämtliche wesentlichen Prozesse entlang des gesamten Lebenszyklus von IoT-Konnektivität ab. Das Geschäftsmodell der Gesellschaft basiert auf einmaligen Erlösen aus Installation, Integration und Inbetriebnahme der CMP, wiederkehrenden Umsätzen aus Wartungs- und Supportleistungen sowie nutzungsabhängigen Lizenzgebühren.

Im Zuge der strategischen Neuausrichtung auf den Direktvertrieb wurden im Jahr 2022 erste Kundenprojekte erfolgreich akquiriert. Seit 2023 liegt der Schwerpunkt verstärkt auf dem Aufbau und der Professionalisierung einer eigenen Vertriebs- und Marketingorganisation. Infolge dieser Maßnahmen wird MAVOCO von führenden Marktanalysten als einer der führenden Anbieter im Segment der IoT Connectivity Management Platforms positioniert. Dies führte 2024 zu erfolgreichen Auftragserteilungen durch namhafte europäische Mobilfunknetzbetreiber sowie in Folge zu einer steigenden Anzahl internationaler Ausschreibungen.

Erste Implementierungsprojekte in Südostasien und im Nahen Osten wurden bereits im Jahr 2023 erfolgreich abgeschlossen. Im Geschäftsjahr 2024 konnten weitere Ausschreibungen von Großkunden in Europa sowie im Geschäftsjahr 2025 im Nahen Osten mit Aufträgen für mehrere Konzerngesellschaften in verschiedenen Ländern gewonnen werden.

Ungeachtet der vertrieblichen Erfolge erwiesen sich die Implementierungsprojekte weiterhin als anspruchsvoll. Die hohe technische Komplexität der Lösungen sowie Abhängigkeiten von kundenseitigen Vorleistungen und externen Vorlieferanten führen regelmäßig zu

Verzögerungen in der Projektabwicklung und den damit verbundenen Zahlungseingängen. Dies erfordert eine erhöhte Vorfinanzierung der Kundenprojekte und stellt für die Gesellschaft ein latentes Cashflow-Risiko dar.

Im Dezember 2024 gelang es der Gesellschaft, eine Kapitalerhöhung unter Beteiligung bestehender und neuer institutioneller Investoren durchzuführen. Dadurch konnten sowohl die Eigenkapitalbasis als auch die Liquidität der Gesellschaft gestärkt werden. Die Kapitalerhöhung wurde mit 21. Jänner 2025 in das Firmenbuch eingetragen.

Der anhaltende Zuspruch von Kunden, Investoren und Analysten bestätigt den eingeschlagenen strategischen Kurs und bildet die Grundlage für weiteres Wachstum, insbesondere durch den kontinuierlichen Ausbau der Kundenbasis sowie der damit verbundenen wiederkehrenden Umsätze.

2.) Finanzielle Leistungsindikatoren

	2025 (TEUR)	**2024 (TEUR)**
Umsatzerlöse	**3.691**	**3.692**
Betriebsergebnis	**-5.009**	**-4.448**
Durchschnittl. Mitarbeiteranzahl (inkl. Vorstand)	29	28
Personalaufwand	3.643	3.736
Anlagevermögen	874	815
Kassabestand, Bankguthaben	938	3.146
Eigenkapital in % gerundet	32%	49%
Fremdkapital in % gerundet	68%	51%

	2025 (TEUR)	**2024 (TEUR)**
Cash Flow aus lfd. Geschäftstätigkeit	-4.855	-3.286
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	-362	-345
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	3.008	6.726

Trotz länger als geplanter Dauer der durchgeführten Implementierungsprojekte in 2025 ist es gelungen, das Umsatzniveau des Vorjahres beizubehalten. Auf Basis der erwarteten Auftragseingänge für 2025 sowie zur Durchführung laufender Implementierungsprojekte wurden die Ausgaben für bezogene Leistungen gesteigert. Die daraus resultierenden höheren Aufwendungen bei gleichbleibenden Umsätzen haben ein niedrigeres Betriebsergebnis als 2024 zur Folge.

Der Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit bezieht sich auf eine erfolgreich durchgeführte Finanzierungsrunde mit institutionellen Investoren zu Beginn des Jahres 2025. Durch das in

diesem Zusammenhang der Gesellschaft zur Verfügung gestellte Eigenkapital konnte die Eigenkapitalquote 2025 auf einem gesunden Niveau gehalten werden.

3.) Ausblick

Die im Jahr 2023 in Betrieb genommenen Systeme in Südostasien und im Nahen Osten leisten seither einen stabilen Beitrag zu den wiederkehrenden Umsätzen der Gesellschaft. Im vierten Quartal 2025 konnten darüber hinaus drei weitere Kunden in Skandinavien erfolgreich in Betrieb genommen werden. Die daraus resultierenden wiederkehrenden Umsätze werden ab dem Geschäftsjahr 2026 erstmals ganzjährig ergebniswirksam.

Bis zur Jahresmitte 2026 wird derzeit erwartet, dass drei weitere, bereits im Jahr 2025 initiierte Implementierungsprojekte erfolgreich abgeschlossen werden können. Nach erfolgter Inbetriebnahme ist vorgesehen, dass auch diese Projekte zu den wiederkehrenden Umsätzen der Gesellschaft beitragen.

Aus den im Geschäftsjahr 2025 gewonnenen Konzern-Ausschreibungen wird derzeit erwartet, dass mindestens drei Länderimplementierungen abgerufen werden. Diese sollen voraussichtlich noch im Laufe des Geschäftsjahres 2026 in Betrieb gehen und ab dem Jahr 2027 einen ganzjährigen Beitrag zu den wiederkehrenden Umsätzen leisten.

Auf Grundlage der im Zuge der ersten direkt akquirierten und abgewickelten Kundenprojekte gewonnenen Erfahrungen wurden im Geschäftsjahr 2025 strukturelle und organisatorische Maßnahmen eingeleitet. Ziel dieser Maßnahmen ist die Steigerung der Effizienz sowohl in der Produktentwicklung als auch in der Implementierung und laufenden Betreuung von Kundenprojekten. Für das Geschäftsjahr 2026 wird erwartet, dass diese Maßnahmen zu Verbesserungen der Kostenstruktur sowie der operativen Effizienz der Gesellschaft beitragen.

4.) Wesentliche Risiken

Trotz des deutlichen Anstiegs der Anzahl der in Betrieb befindlichen Kundenplattformen besteht weiterhin eine hohe Umsatzkonzentration auf wenige Großkunden. Eine ausgewogenere Verteilung der Umsatzanteile auf eine breitere Kundenbasis wird für die Geschäftsjahre 2026 und 2027 erwartet, sobald die neu in Betrieb genommenen Kunden ganzjährig zum Umsatz beitragen.

Verzögerungen in der Projektabwicklung stellen ein latentes Risiko für die Gesellschaft dar. Diese können insbesondere durch Lieferengpässe sowie durch den Mangel an qualifizierten Fachkräften auf Seiten der Kunden oder von Vorlieferanten verursacht werden. In der Folge kann es zu Verzögerungen bei der Erreichung verrechenbarer Projektmeilensteine kommen, wodurch sich insbesondere einmalige Umsätze aus Implementierungsleistungen zeitlich nach hinten verschieben. Mit dem steigenden Anteil wiederkehrender Umsätze am Gesamtumsatz wird erwartet, dass sich dieses Risiko mittelfristig reduziert.

Die Anzahl der aktivierten SIM-Karten steigt kontinuierlich. Gleichwohl unterliegt das Wachstum der Nutzungsmengen konjunkturellen Schwankungen, insbesondere in der Automobil- und Elektronikindustrie. Vor diesem Hintergrund fokussiert sich die Gesellschaft verstärkt auf die Ablösung bestehender Plattformlösungen sowie auf die Migration bereits installierter Geräte, um weniger abhängig von Neuinvestitionen in Endgeräte zu sein.

Vertriebsprozesse bei Mobilfunknetzbetreibern sind in der Regel langwierig und ressourcenintensiv. Formale Fehler in Ausschreibungsverfahren können zu Verzögerungen und in der Folge zu Liquiditätsbelastungen führen. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass auch weit fortgeschrittene Ausschreibungen aufgrund kurzfristiger strategischer Planänderungen seitens der Netzbetreiber eingestellt werden.

Geopolitische Spannungen im Nahen Osten stellen ein erhöhtes Risiko für die Gesellschaft dar, da ein wesentlicher Teil der Kundenbasis in dieser Region angesiedelt ist. Kriegerische Auseinandersetzungen oder politische Instabilität können zu erheblichen Verzögerungen in der Projektabwicklung führen, insbesondere wenn Reisebewegungen eingeschränkt, Netz- und Internetzugänge beeinträchtigt oder IT-Infrastrukturen beschädigt werden. Zusätzlich könnte die hohe Anzahl ausländischer Fachkräfte in der Region im Falle von Reisewarnungen oder Evakuierungsmaßnahmen zu signifikanten operativen Einschränkungen führen.

Diese Risiken finden entsprechend Berücksichtigung in der Liquiditätsplanung der Gesellschaft. Die Steuerung der Liquidität erfolgt über den operativen Cashflow sowie das Working Capital. Dabei werden die prognostizierten und tatsächlichen Zahlungsströme sowie die Fälligkeitsprofile finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten laufend überwacht. Die im Geschäftsjahr 2025 durchgeführte Kapitalerhöhung stellte einen wesentlichen Schritt zur Sicherung der finanziellen Stabilität der Gesellschaft dar. Des weiteren wurde zu Beginn des Jahres 2026 ein Wandeldarlehen mit bestehenden Investoren abgeschlossen. Eine weitere Finanzierungsrunde ist für Ende 2026 bzw. Anfang 2027 unter Abhängigkeit der Geschäftsentwicklung, der Auftragseingänge sowie möglicher M&A-Möglichkeiten geplant.

Hinsichtlich der wesentlichen Unsicherheit in Bezug auf die Fortführung der Unternehmenstätigkeit wird auf das Kapitel 1.1. Allgemeine Grundsätze im Anhang verwiesen.

5.) Forschung und Entwicklung

Der anhaltende Trend hin zu virtuellen Netzwerkkomponenten ist ein starker Treiber für Mobilfunknetzbetreiber, um bestehende Systeme durch moderne Lösungen abzulösen.

Zusätzlich gewinnt das Thema digitale Souveränität vor dem Hintergrund zunehmender geopolitischer Spannungen deutlich an Bedeutung. Mobilfunknetzbetreiber und industrielle Kunden fordern verstärkt transparente, kontrollierbare und regional betreibbare Plattformlösungen, um regulatorische Anforderungen, Datensouveränität und betriebliche Resilienz sicherzustellen. Die Architektur der MAVOCO CMP unterstützt diese Anforderungen durch flexible Betriebsmodelle, einschließlich dedizierter Cloud-, Hybrid- und On-Premises-Szenarien.

Insbesondere der zunehmende Einsatz moderner sogenannter „cloud-nativer“ Technologien, die speziell für den Betrieb in skalierbaren Cloud-Umgebungen entwickelt wurden, ermöglicht eine hohe Kosteneffizienz, Flexibilität und technologische Agilität und stellt damit einen wesentlichen Differenzierungsfaktor gegenüber Mitbewerbern dar.

Aufgrund der strukturellen Kostenvorteile moderner Cloud-Technologien ist in sämtlichen laufenden Kundenprojekten die Ablöse bestehender Plattformlösungen vorgesehen. Der Funktionsumfang der MAVOCO CMP wurde daher gezielt darauf ausgerichtet, etablierte Produkte führender Mitbewerber vollständig ersetzen zu können. So wurde im Rahmen eines Kundenprojekts in Südostasien das System des Marktführers CISCO vollumfänglich abgelöst. Diese erfolgreiche Migration dient als zentrale Referenz und unterstreicht sowohl die Leistungsfähigkeit als auch den funktionalen Reifegrad der MAVOCO CMP. In weiteren laufenden Implementierungsprojekten werden derzeit Plattformen von Ericsson und Vodafone abgelöst. Damit demonstriert MAVOCO die Fähigkeit, Lösungen aller drei führenden Anbieter im Markt erfolgreich zu substituieren.

Ein weiterer Schwerpunkt der Entwicklungsaktivitäten liegt auf der konsequenten Modularisierung und Konfigurierbarkeit der Software, um unterschiedliche Kundenanforderungen mit einem weitgehend standardisierten Produkt abbilden zu können. Dies umfasst insbesondere die Multimandantenfähigkeit für Mobilfunknetzbetreiber mit mehreren Landesgesellschaften sowie sogenannte Overlay-Funktionen, die eine einheitliche Benutzeroberfläche über mehrere Netzbetreiber-Infrastrukturen hinweg ermöglichen.

Diese Entwicklungen wurden im Jahr 2025 vorwiegend durch das Team der polnischen Tochterfirma, die zu 100% im Eigentum der MAVOCO AG steht, durchgeführt. Im Jahr 2026 ist eine Liquidation der polnischen Tochterfirma geplant, das Personal wird überwiegend von der MAVOCO AG übernommen.

Die im Jahr 2023 verabschiedeten eSIM-Standards eröffneten zusätzliche Marktchancen, insbesondere im Bereich der digitalen Provisionierung von SIM-Profilen über mehrere Netzbetreiber hinweg. Dies schafft neue Anwendungsfälle für den digitalen Vertrieb, insbesondere gegenüber IoT-Geräteherstellern. Vor diesem Hintergrund richtet MAVOCO ihre Entwicklungsstrategie gezielt auf die Unterstützung dieser Standards und der damit verbundenen Geschäftsmodelle aus.

Der zunehmende Einsatz von Künstlicher Intelligenz (AI) prägt zunehmend alle wesentlichen Unternehmensbereiche der Gesellschaft, insbesondere die Administration, den Vertrieb und das Marketing, vor allem jedoch die Produktentwicklung.

AI-gestützte Verfahren werden eingesetzt, um Entwicklungsprozesse zu beschleunigen, die Softwarequalität zu erhöhen, betriebliche Abläufe zu automatisieren sowie datenbasierte Entscheidungsfindung zu unterstützen. Gleichzeitig führt der verstärkte Einsatz von AI-Komponenten zu erhöhten Anforderungen an Sicherheit, Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Compliance entlang des gesamten Softwareentwicklungsprozesses. Die Gesellschaft begegnet diesen Anforderungen durch die konsequente Weiterentwicklung eines Secure Software Development Lifecycle (SSDLC). Dieser umfasst unter anderem die sichere Integration von AI-Modellen und -Bibliotheken, den kontrollierten Umgang mit Trainings- und

Produktivdaten, Maßnahmen zur Vermeidung von Modell- und Datenmanipulation, die Absicherung von Schnittstellen sowie eine erweiterte Überwachung und Dokumentation von Entwicklungs-, Test- und Deploymentschritten.

Darüber hinaus berücksichtigt die Ausgestaltung des SSDLC bereits frühzeitig die regulatorischen Anforderungen aus der NIS2-Richtlinie sowie dem Cyber Resilience Act (CRA). Dazu zählen insbesondere Maßnahmen zur systematischen Risikoanalyse, zur Absicherung der Software-Lieferkette, zur Härtung von Entwicklungs- und Build-Umgebungen, zur Nachvollziehbarkeit von Änderungen sowie zur Etablierung strukturierter Vulnerability-Management- und Incident-Response-Prozesse.

Ziel ist es, sowohl die erhöhte regulatorische Verantwortung als auch die gestiegenen Sicherheitsanforderungen an vernetzte, cloud-basierte Softwareprodukte frühzeitig und nachhaltig im Entwicklungs- und Betriebsmodell der Gesellschaft zu verankern und daraus nachhaltige Wettbewerbsvorteile gegenüber Mitbewerbern aus Nordamerika und Asien zu erzielen.

6.) Bericht über Zweigniederlassungen

Die MAVOCO AG betreibt keine Zweigniederlassungen.

Eisenstadt

Phat Huynh, 20.03.2026 16:34
Unterschrieben mit MOXIS Guest

Phat Huynh
Vorstand

David Christopher Bauer, 20.03.2026 17:34
Unterschrieben mit MOXIS Guest

David Bauer
Vorstand

Anton Cabrespina

Antonio Jose cabrespina Lleonart, 20.03.2026 16:05
Unterschrieben mit MOXIS Guest

Anton Cabrespina
Vorstand