LAGEBERICHT der PAYOLUTION GMBH

für das Geschäftsjahr 2025

1. Geschäfts- und Rahmenbedingungen

1.1 Grundlagen der Gesellschaft

Die Payolution GmbH wurde am 22.02.2011 mit Firmensitz in Wien gegründet. Geschäftsgegenstand ist die Bereitstellung von IT-Dienstleistungen. Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr.

Die Payolution GmbH ist ein Teil der Unzer-Unternehmensgruppe. Die Payolution GmbH ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Unzer Group GmbH, Berlin. Seit dem 1.10.2024 fungiert die Unite TopCo GmbH, Berlin, als oberste Holdinggesellschaft der Unzer-Gruppe. Darüber hinaus wird die Gruppe in den Konzernabschluss der Unite Holdings S.C.A., Luxemburg, einbezogen.

Im Zuge einer konzernweiten Umstrukturierung im Jahr 2024 wurde die Eigentümerstruktur der Unzer-Gruppe grundlegend neu geordnet. Die bisherigen Mehrheitsgesellschafter verkauften ihre Anteile im Rahmen einer Transaktion an ein Konsortium institutioneller Investoren, das zuvor bereits als Fremdkapitalgeber involviert war und nunmehr als Eigenkapitalgeber auftritt. Mit der Transaktion ging eine umfassende finanzielle Restrukturierung der Gruppe einher, die insbesondere eine Neuausrichtung der Kapitalstruktur, die Stärkung der Eigenkapitalbasis und die Einrichtung neuer Kreditlinien umfasste. Diese Maßnahmen stärken die finanzielle Stabilität der Unzer-Gruppe und schaffen die Voraussetzungen für gezielte Investitionen in Technologie, Produktentwicklung und Internationalisierung.

1.2 Geschäftsmodell

Die Payolution GmbH ist ein technischer Dienstleister und bietet Händlern im E-Commerce („Vertragshändler“) die White-Label-Zahlarten Kauf auf Rechnung, Monatsrechnung, Ratenzahlung und SEPA-Lastschrift („Payolution Produkte“) für deren Kunden („Endkunden“) an. Dazu arbeitet die Payolution GmbH mit einer Factorbank zusammen.

Das Kerngeschäft der technischen Dienstleistung besteht primär aus Bonitätsprüfungen von Endkunden, dem Debitorenmanagement sowie dem Mahnwesen. Der Forderungsankauf wird stets mit einer Partnerbank abgewickelt, die im Zuge eines echten Factorings Inhaber der Forderungen wird und auch das Zahlungsausfallrisiko übernimmt. Die Payolution GmbH ist jedoch vertraglich verpflichtet, der Bank alle Zahlungsausfälle zu ersetzen.

Die Payolution GmbH stellt als technischer Dienstleister, den Vertragshändlern eine technische Schnittstelle zur Verfügung.

Forderungen gegen Endkunden der Vertragshändler werden vor Ankauf der Partnerbanken von der Payolution GmbH mittels verschiedener Risikokontrollen geprüft, um Zahlungsausfälle gering zu halten.

Damit der gesamte Zahlungsprozess von Anfang bis Ende reibungslos funktioniert, übernimmt Payolution zusätzliche Aufgaben für die Partnerbanken. Hierzu zählen einerseits die Erstellung von Abrechnungen zwischen Partnerbanken und Vertragshändlern und andererseits ein Kundenservice für Endkunden und Vertragshändler, das gesamte Mahnwesen der Partnerbanken sowie letztlich auch die Beauftragung von Inkassobüros.

Die Umsatzerlöse der Payolution GmbH ergeben sich einerseits aus Händlergebühren, die überwiegend als prozentuales Disagio auf das Transaktionsvolumen berechnet werden, sowie andererseits aus Endkundengebühren, die im Falle von Zahlungsverzug anfallen.

1.3 Auslandsaktivitäten

Im Geschäftsjahr 2025 bot die Payolution GmbH ihre Dienstleistungen für Bankpartner in Deutschland, Österreich, Schweiz und den Niederlanden an, wobei die überwiegende Mehrheit der Endkunden in Deutschland saß.

1.4 Forschung und Entwicklung

Seit 2022 erfolgt die Softwareentwicklung nahezu vollständig konzernintern. Angesichts des dynamischen IT-Umfelds legt das Unternehmen besonderen Wert darauf, kontinuierlich innovative Dienstleistungen zu entwickeln und am Markt zu etablieren.

1.5 Zweigniederlassungen

Die Gesellschaft hat keine Zweigniederlassungen.

2. Wirtschaftsbericht

2.1 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Das durch die Bank angekaufte Transaktionsvolumen belief sich im Berichtsjahr 2025 auf TEUR 1.104.841 (VJ: TEUR 1.078.199). Im Vergleich zum Vorjahr stieg das Transaktionsvolumen um 2,5%. Dies resultiert im Wesentlichen aus dem Ausbau und Wachstum des Bestandsgeschäftes.

Die Gesellschaft erzielte 2025 einen Umsatz von TEUR 22.771 (VJ: TEUR 25.886). Dies entspricht einer Reduzierung von TEUR 3.115 bzw. 12,0% gegenüber dem Vorjahr und ist im Wesentlichen auf die Senkung der Mahngebühren zurückzuführen. Diese wurde bereits im Herbst 2024 gesenkt, kam 2025 aber erstmalig für das Gesamtjahr zum Tragen.

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen sanken um 300 TEUR auf 7.639 TEUR (Vorjahr: TEUR 7.939). Dabei wurden die um TEUR 255 auf TEUR 4.664 (VJ: TEUR 4.409) gestiegenen Refinanzierungskosten durch Kosteneinsparungen in den übrigen Bereichen – vor allem beim Bezug konzerninterner Dienstleistungen – überkompensiert.

Die Personalaufwendungen wurden durch Reduzierung der Mitarbeiterzahl auf durchschnittlich 33 (VJ: 38) um TEUR 530 bzw. 13,9% gesenkt, konnten damit aber den Umsatzrückgang nur teilweise auffangen.

Im Betriebsergebnis weist die Gesellschaft daher einen Verlust von TEUR 472 aus. Im Vorjahr konnte hier noch ein Gewinn in Höhe von TEUR 2.276 erzielt werden.

Das Eigenkapital der Gesellschaft beträgt zum Bilanzstichtag TEUR 2.809 (VJ: TEUR 3.378). Die Eigenkapitalquote beläuft sich auf 29,9 % (VJ: 43,4 %).

Trotz des im Geschäftsjahr angefallenen Jahresfehlbetrages in Höhe von TEUR 569 verfügt die Gesellschaft weiterhin über eine solide Eigenkapitalausstattung. Der Rückgang des Eigenkapitals ist ausschließlich auf das negative Jahresergebnis zurückzuführen.

Die Kapitalstruktur ist insgesamt als stabil zu beurteilen. Die vorhandene Eigenkapitalbasis gewährleistet eine angemessene finanzielle Unabhängigkeit und bildet eine ausreichende Grundlage für die zukünftige Geschäftsentwicklung

Insgesamt ist die Vermögenslage der Gesellschaft unter Berücksichtigung des abgelaufenen Geschäftsjahres weiterhin als geordnet und ausreichend solide einzustufen.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich zum Bilanzstichtag auf TEUR 3.366 (VJ: TEUR 4.206). Dazu zählen neben den Guthaben bei Kreditinstituten (TEUR 553, VJ: TEUR 4.206) auch Forderungen aus dem konzernweiten Cash-Pool (TEUR 2.813, VJ: TEUR 0), dem die Gesellschaft seit dem Berichtsjahr angehört. Über den Cash-Pool werden die Liquiditätsüberschüsse und -bedarfe der teilnehmenden Konzerngesellschaften zentral gesteuert und ausgeglichen.

Der Rückgang der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente im Berichtsjahr um TEUR 840 ist zurückzuführen auf den Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit (TEUR - 539, VJ: TEUR 2.632) sowie dem Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit (TEUR – 301, VJ: 341). Der Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit beträgt TEUR 0 (VJ: 0). Die im Vorjahr beschlossene Dividende in Höhe von TEUR 7.900 wurde mit bestehenden Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen verrechnet (nicht-zahlungswirksame Transaktion) und war daher nicht in die Geldflussrechnung aufzunehmen.

3. Chancen- / Risiko-/ Prognosebericht

Obwohl die Wirtschaft 2025 mit 0,2% leicht wuchs, wirkte sich das geringe Wachstum auch im Geschäftsjahr 2025 dämpfend auf das E-Commerce-Geschäft aus. Wir beobachten nach wie vor verhaltene Kaufkraft und fehlende Nachfrage insbesondere bei Konsumgütern. Die Erholung der Leitzinsen in der ersten Jahreshälfte 2025 führte zu einer Verbesserung der Gewinnmargen. Derzeit beobachten wir die Entwicklungen rund um den Konflikt im Nahen Osten und rechnen mit stabilen, ggf. steigenden Leitzinsen in der zweiten Jahreshälfte 2026.

Im Geschäftsjahr 2025 mussten wir den Verlust mehrerer mittelgroßer Kunden aufgrund von Geschäftsaufgabe oder Plattformwechsel hinnehmen. Bei letzterem handelt es sich um durch Kunden veranlasste konzerninterne Wechsel zu anderen Gesellschaften der Unzer-Gruppe, um dadurch erweiterte Produktleistungen nutzen zu können. Gleichzeitig konnten alle wichtigen Bestandskunden gehalten und mehrere umsatzstarke Neukunden gewonnen werden. Eine gut gefüllte Pipeline sowie die Nachschärfung der Vertriebsstrategie auf stark wachsende Plattformen erlauben einen optimistischen Blick auf 2026. Unser aktuelles Händlerportfolio ist breit diversifiziert und umfasst unter anderem Unternehmen aus den Bereichen Sportartikel, Möbel, Mode und Haushaltswaren. Darunter befinden sich auch etablierte Marktführer mit hoher Reputation und stabilen, organischen Wachstumsraten. Diese Key Accounts tragen wesentlich dazu bei, das ausgewogene Branchenprofil der Payolution GmbH zu sichern und das Risiko einer einseitigen Abhängigkeit von Händlern einer einzelnen Branche zu minimieren.

Die Payolution GmbH erzielte dank gut abgestimmter Risikoprozesse stabile Akzeptanzraten – also ein ausgewogenes Verhältnis zwischen angefragten und genehmigten Bestellungen – sowie sinkende Ausfallquoten. Bereits 2022 wurde zur weiteren Optimierung eine auf Kredit- und Risikoentscheidungen spezialisierte Rule Engine für den Pay-later-Bereich erworben. Nach erfolgreicher Integration im Jahr 2023 führten die verbesserten Risikosysteme zu einem Anstieg der Akzeptanzquote von rund 81 % auf etwa 87 %, bei gleichzeitig leicht rückläufiger Ausfallquote. Im Geschäftsjahr 2024 entwickelte die Payolution GmbH zusätzlich neue Machine-Learning-Scoring-Modelle, um das Risikomanagement weiter zu stärken und Ausfallraten noch gezielter zu senken. Für 2026 ist die Einführung von Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA) sowie einer Open-Banking-Anbindung für Account Information Services (AIS) geplant. Ziel ist es einerseits, über Open Banking jene Transaktionen prüfen zu können, bei denen gemäß CCD2-Vorgaben eine Einkommensprüfung erforderlich sein wird. Andererseits sollen damit bestimmte Verticals – insbesondere Digital Goods – im BNPL-Kontext abgebildet werden, bei denen ein höheres Betrugsrisiko besteht als bei physischen Gütern. Durch die Nutzung von 2FA kann eine eindeutigere Kundenidentifikation gewährleistet und das Fraud-Risiko reduziert werden.

Als Risikofaktor für die Folgejahre sieht die Payolution GmbH eine möglicherweise anhaltend sinkende Kaufkraft in den Kernmärkten aufgrund von Zinsanstiegsrisiken und anhaltender Rezession in Deutschland. Die Gesellschaft beobachtet die Auswirkungen der Rezession – insbesondere auf die Liquidität privater Haushalte und die Entwicklung der Arbeitslosigkeit – sehr genau und ist in der Lage, bei Bedarf kurzfristig durch verschärfte Risikoprüfungen gegenzusteuern. Im Geschäftsjahr 2025 zeigte sich kein erkennbarer negativer Einfluss von Inflation oder Rezession auf das Zahlungsverhalten der Endkunden.

Für das Jahr 2026 wurde zunächst ein Realwachstum von rund 1,0 % erwartet, getragen insbesondere von den wirtschafts- und finanzpolitischen Maßnahmen der Bundesregierung und dem daraus resultierenden Anstieg der Binnennachfrage.

Infolge der angespannten Lage im Nahen Osten und des damit verbundenen erheblichen Anstiegs der Energiepreise haben die Wirtschaftsforschungsinstitute ihre Prognosen inzwischen deutlich nach unten korrigiert. Es ist daher von einem geringeren Wachstum auszugehen.

Mit der Einführung der überarbeiteten Consumer Credit Directive spätestens zum 01. November 2026 ist sowohl in Österreich als auch in Deutschland mit einer weitergehenden Regulierung von Buy-Now-Pay-Later-Modellen zu rechnen. Für die Payolution GmbH führt dies insbesondere zu erweiterten Anforderungen an die Ausgestaltung der Kundenstrecke, an die Transparenz der Vertragsbedingungen und die vorvertraglichen Informationspflichten sowie an die Kreditwürdigkeitsprüfung und die Dokumentations- und Nachweispflichten. Darüber hinaus können Anpassungen in

Compliance-, Risiko- und Kontrollprozessen sowie ein erhöhter operativer und technischer Umsetzungsaufwand erforderlich werden. Dies kann zu höheren Kosten, längeren Implementierungszeiten und einer stärkeren regulatorischen Überwachung führen.

Auch für Händler sind Auswirkungen in Österreich und Deutschland zu erwarten. Insbesondere ist davon auszugehen, dass sich erhöhte Anforderungen an die Einbindung von BNPL-Produkten in den Checkout-Prozess, an die Ausgestaltung von Kundeninformationen und Werbeaussagen sowie an die Abstimmung mit dem jeweiligen Zahlungsanbieter ergeben. Zudem ist nicht auszuschließen, dass strengere regulatorische Vorgaben die Conversion, die Akzeptanzquoten oder die Prozessgeschwindigkeit im Bezahlvorgang beeinflussen.

Insgesamt dürfte die überarbeitete Richtlinie zu einem höheren Umsetzungs- und Abstimmungsbedarf entlang der gesamten Wertschöpfungskette führen.

Der strategische Fokus der Unzer-Gruppe im E-Commerce-Bereich liegt weiterhin stark auf den Produkten der Payolution GmbH. Zudem treibt die Unzer-Gruppe die Integration von Schwestergesellschaften mit ähnlichem Geschäftsfeld voran. Die sich daraus ergebenden Synergien und Skaleneffekte stärken nicht nur die Gesamtgruppe, sondern wirken sich auch positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung der Payolution GmbH aus. Zudem befindet sich der Hauptsitz der Unzer-Gruppe in Deutschland – dem wichtigsten Markt der Payolution GmbH. Dadurch ist eine enge Nähe zu Kunden und Marktgegebenheiten gewährleistet, was ein klarer Standortvorteil ist.

Um schneller zu wachsen und besser zu skalieren, etablierte die Payolution GmbH neue Vertragsmodelle und kooperiert hierzu mit der Unzer Luxembourg SA, der Unzer E-Com GmbH und zusätzlichen Banken. Insbesondere die Zusammenarbeit mit der Unzer Luxembourg S.A. stellte im Berichtsjahr eine effiziente und niedrigschwellige Möglichkeit für kleinere Händler dar, die Produkte der Payolution GmbH zu nutzen. Diese Vertriebsoption trug im Geschäftsjahr 2025 wesentlich zur Gewinnung neuer Kunden bei und führte zu einem signifikanten Anstieg der Neukundenzahlen.

In der DACH-Region wird für den Onlinehandel insgesamt weiterhin ein attraktives Wachstum von durchschnittlich 7,7%[1] pro Jahr prognostiziert (Compound Annual Growth Rate bis 2030). Dies wird durch den anhaltenden Digitalisierungstrend und eine steigende Nachfrage nach unkomplizierten Zahlungslösungen begünstigt.

Die Payolution GmbH rechnet daher weiterhin mit einer steigenden Nachfrage nach White Label-‚Buy Now, Pay Later (BNPL)-Lösungen, und zwar bei allen Händlern, die im E-Commerce aktiv sind. Die Nutzerstruktur von ‚Buy Now, Pay Later'-Lösungen (BNPL) in Deutschland unterstreicht das langfristige Wachstumspotenzial in diesem Segment. Im Durchschnitt sind BNPL-Nutzer häufiger digital affin, konsumfreudig und haben eine hohe

Docusign Envelope ID: 06C6A8DA-D6DA-8610-8275-49CF2A22D206

Kaufkraft. Zudem lebt diese Zielgruppe häufiger in städtischen Regionen als der Durchschnitt der Bevölkerung und schätzt ihre eigene wirtschaftliche Lage tendenziell optimistischer ein als andere Konsumenten in Deutschland.

Die Payolution GmbH wird ihren Fokus weiterhin auf Branchen mit großen Transaktionsvolumina und niedrigem Risiko setzen, da hier nach wie vor ein starkes Wachstumspotential vorhanden ist. Dazu zählen unter anderem der Einzelhandel sowie Händler aus den Bereichen Sport & Outdoor, Möbel und Haushaltswaren.

Wien, am 5. Mai 2026

Geschäftsführung

Christoph Heinzle

Niv Liran