L A G E B E R I C H T

für das Geschäftsjahr 2025 der

system7 railsupport GmbH

1. Geschäftszweck, Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage des Unternehmens

Die system7 railsupport ist Teil der system7 rail Gruppe. Diese ist ein Großmaschinen High Tech Scale-up im zukunftsträchtigen Bahn-Infrastruktur-Sektor. In den letzten Jahren wurden völlig neue Generationen, mit neuen Technologien ausgestattete, zyklisch („PLS“) und kontinuierlich („CPLS“) arbeitende Gleis-Stopfmaschinen entwickelt, gebaut und regulatorisch freigefahren. Zusätzlich wurde eine höchst innovative Schotterplaniermaschine entwickelt und gebaut („HSP“), und auch kleinere Gewerke wie innovative Anbau-Stopfaggregate und Spezial-Messysteme stehen den Kunden zur Verfügung.

Die Vorteile der neuen Technologie für die Kunden sind einerseits substanzielle Instandhaltungs- und Betriebskostenersparnisse über die Lebenszeit der Maschinen (20-30 Jahre) hinweg, andererseits bieten die system7 Maschinen auch eine hohe Produktivität in der Stopf-Geschwindigkeit, optimale Stopfergebnisse mit erhöhter Gleis-Haltbarkeit, eine äußerst ergonomische Bedienbarkeit für das Betriebspersonal sowie umweltfreundlichere Arbeitsvorgänge (Staub- und Geräuschreduktion).

Nach z. T. jahrelanger Prüfung und Testung sind die potenziellen Kunden von system7, i. d. R. sowohl staatliche als auch private Bahnbau-Unternehmen, nunmehr von den Vorteilen der Technologie überzeugt und fragen verstärkt nach Angeboten. Entsprechend haben die Auftragseingänge der Gruppe im Jahr 2025 rd. EUR 61,0 Mio. betragen und dazu geführt, dass der Auftragsbestand der Gruppe zum 31.12.2025 auf EUR 127,7 Mio. angestiegen ist.

Auch die allgemeine konjunkturelle Lage bzw. Investitionsbereitschaft im Markt für Bahn-Infrastrukturmaschen bleibt trotz geopolitischer Krisen positiv. Befeuert von staatlichen Infrastruktur-Programmen, wird für 2026 und die Folgejahre mit einer weiteren positiven Marktentwicklung gerechnet.

Die system7 railsupport GmbH hat ihre Niederlassung in Laakirchen und betreibt von dort für die system7 rail Gruppe die Funktionen Einkauf, Lager, Produktion und Logistik. Dazu kommen Serviceleistungen für die bereits im Verkehr befindlichen Maschinen. Die Bereiche Technik, Forschung & Entwicklung und Vertrieb werden vom Schwesterunternehmen system7 railtechnology abgedeckt, die Verwaltung der Gruppe ist in der system7 railholding gebündelt. Die system7 railsupport erhält ihre Aufträge von der system7 railtechnology. Die von system7 railsupport erzeugten Maschinen werden zunächst an die system7 railtechnology verkauft und gehen von dort an die einzelnen Kunden.

Im Geschäftsjahr 2025 wurde ein Wachstum der Betriebsleistung von knapp 70% erzielt, die Betriebsleistung ist im abgelaufenen Geschäftsjahr um EUR 11,9 Mio. auf EUR 28,9 Mio. gestiegen. Darin ist auch die Auslieferung des ersten Prototyps der neu entwickelten

kontinuierlichen Stopfmaschine enthalten. Demgegenüber kam es bei den weiteren Prototypen neuerlich zu Verzögerungen, insbesondere im sehr langwierigen europäischen Zulassungsprozess, wodurch weitere Verschiebungen in der Umsatz- und Ergebnisrealisierung von 2025 auf 2026 entstanden sind.

Der Materialaufwand (inkl. dem Aufwand für bezogene Leistungen) hat sich 2025 mit dem gestiegenen Auftragsvolumen um EUR 9,5 Mio. auf EUR 26,4 Mio. erhöht.

Das EBIT (EUR -6,1 Mio. nach EUR -6,3 Mio im Jahr 2024) war auch im abgelaufenen Geschäftsjahr noch substanziell negativ. Dieser Umstand ist weiterhin vor allem den hohen Prototypen-Herstellkosten für den Bau der beiden neuen Maschinentypen geschuldet.

Das Eigenkapital beträgt EUR 2,0 Mio., dies entspricht einer Eigenkapitalquote von 11,7% (nach EUR 1,2 Mio. bzw. 8,3% im Vorjahr).

2. Voraussichtliche Entwicklung und Risiken des Unternehmens

Voraussichtliche Entwicklung:

Die system7 rail Gruppe findet trotz diverser geopolitischer Krisen (Ukrainekrieg, Gazakrieg) ein positives Marktumfeld vor und geht davon aus, dass dieser Trend angesichts der massiven – auch und insbesondere staatlichen - Investitionen in die Eisenbahn-Infrastruktur auch die nächsten Jahre anhalten wird.

Herausforderungen für die system7 railsupport bleiben weiterhin die Skalierung der Produktion entsprechend dem stark steigenden Auftragsstand, die damit zusammenhängende Suche nach qualifiziertem Personal, der deutliche Anstieg der Personalkosten, die teilweise langen Beschaffungszeiten bei einigen Zukaufteilen, sowie die – gerade in Europa extrem langen – Zulassungszeiten für neue Maschinentypen.

Genau diese Themen stehen auch im Fokus des Geschäftsjahrs 2026. Wesentliches Ziel bleibt dabei die termingerechte Herstellung und Auslieferung der neuen Aufträge in den Folgejahren.

Ergebnisseitig wird eine kontinuierliche Entwicklung in Richtung schwarze Zahlen angestrebt. Da sich der Großteil der aktuell beauftragten und in Bau befindlichen Maschinen der neuen Typen erst in den Jahren 2027 und 2028 im Umsatz und Deckungsbeitrag niederschlagen wird, sind auch im kommenden Jahr 2026 noch Verluste zu erwarten, wenn auch in substanziell geringerem Ausmaß als in 2024 und 2025. Für 2027 wird ein Ergebnis rund um den Break-Even angestrebt, nennenswerte Gewinne sind ab 2028 geplant. Dies soll im Wesentlichen durch das größere Produktions- und Umsatzvolumen und der Erzielung höherer Margen je Maschine gelingen. (Rückführung der Herstellkosten von hohen „Prototypen-Mehraufwendungen“ hin zu „Serienfertigungs-Normalaufwendungen“).

Zur Erreichung dieser Ziele werden die Gesellschafter der system7 railsupport die Gesellschaft – soweit notwendig - mit zusätzlichem Eigenkapital ausstatten bzw. werden sie bei Bedarf auch jederzeit Kredite zur Verfügung stellen.

Risiken des Unternehmens:

Die system7 railsupport ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die durch die unternehmerische Tätigkeit bedingt sind.

Aufgrund der langen Durchlaufzeit von Maschinenaufträgen bis zum Zeitpunkt der Umsatz- und Ergebnisrealisierung wird insbesondere einer laufenden Überwachung und Steuerung der Liquidität ein hoher Stellenwert beigemessen und auf ausreichende Anzahlungen geachtet.

Der Schutz des geistigen Eigentums, welcher einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil darstellt, hat ebenfalls sehr hohe Priorität.

Durch die Entwicklung von zwei neuen Maschinentypen wurde die Produktpalette entsprechend verbreitert und auf das Absatzmarktrisiko reagiert. Die Weiterentwicklung der bestehenden Maschinen und die Einführung von neuen, modernen Lösungen genießt weiterhin hohen Stellenwert und soll die Technologieführerschaft auch für die Zukunft festigen.

Beschaffungsseitig wird darauf geachtet, dass bei allen wesentlichen Komponenten zumindest zwei Lieferanten zur Verfügung stehen. Weiters wird laufend nach neuen Lieferanten Ausschau gehalten, um das beste Preis-Leistungsverhältnis sicherzustellen und etwaige Abhängigkeiten zu vermeiden.

Das Thema Cybersecurity genießt ebenfalls hohe Priorität. Diesbezüglich besteht einerseits eine Cybersecurity-Versicherung, andererseits wurde im Jahr 2024 ein Projekt zur weiteren Erhöhung der IT-Sicherheit mit professioneller, externer Unterstützung durch PWC umgesetzt.

Das Finanzierungskonzept sowohl der system7 rail Gruppe als auch der system7 railsupport baut auf einem Businessplan (5-Jahres Mittelfristplanung) auf, der laufend entsprechend aktueller Entwicklungen überarbeitet wird, und dessen Einhaltung laufend überwacht wird.

3. Forschung und Entwicklung

Die system7 railsupport hat keine Forschungs- und Entwicklungs-Abteilung. Diese Funktion wird in der Gruppe vom Schwesterunternehmen system7 railtechnology abgedeckt.

4. Internes Kontrollsystem

Das interne Kontrollsystem sowohl der system7 rail Gruppe als auch der system7 railsupport entspricht der aktuellen Größe und Komplexität des Unternehmens.

Um die Weiterentwicklung in diesem Bereich kümmert sich ein eigener Prozess- und Qualitätsmanager. Es wurden schriftliche Richtlinien und Verfahrensanweisungen in den Kernprozessen erstellt, wobei unter anderem darauf geachtet wird, dass das 4-Augen-Prinzip flächendeckend in der system7 rail Gruppe zum Einsatz kommt.

Laakirchen, 12. Juni 2026

Mag. Peter Köstler, MBA