Lagebericht 2025

Geschäftsverlauf im Wirtschaftsjahr

Allgemein

Im Jahr 2025 profitierte die globale Reiseindustrie weiterhin von stabilem Verbrauchervertrauen und stabilen Marktbedingungen, wenngleich einzelne geopolitische Ereignisse zu regionalen Nachfrageschwankungen führten. Der im Jahr 2023 ausgebrochene Israel–Hamas-Konflikt belastete auch 2025 die Buchungen für Reisen in den Nahen Osten. Ungeachtet dessen behauptete TourRadar seine solide Marktposition und setzte strategische Maßnahmen um, um den Weg zur Profitabilität abzusichern.

Das Unternehmen verfolgte weiterhin die „5-Säulen-Strategie“. Ein zentraler strategischer Schwerpunkt liegt darin, die strukturelle Abhängigkeit von der Suchmaschinenoptimierung (SEO) als primären Kundengewinnungskanal zu verringern.

Im Jahr 2025 konzentrierte sich das Management weiterhin auf die Optimierung der Kostenstruktur, einschließlich der Reduktion von SaaS-Ausgaben und Anpassungen des Personalbestands, um die operative Effizienz zu steigern. Zudem wurden die Planungen für die Integration KI-gestützter Lösungen im Kundenservice vorangetrieben, die künftig zur Senkung der Supportkosten und zur Verbesserung der Skalierbarkeit beitragen sollen.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die Umsatzerlöse des Geschäftsjahres beliefen sich auf EUR 12.351k (2024: EUR 12.097k) und lagen damit um 2,1 % über dem Vorjahreswert. Das operative Ergebnis (Zwischensumme Z 1 bis 6) verbesserte sich deutlich auf EUR -2.735k (2024: EUR -4.100k). Der Jahresfehlbetrag reduzierte sich auf EUR 2.868k (2024: EUR 4.312k); das negative Eigenkapital verringerte sich auf EUR 15.966k (2024: EUR 16.486k). Es wird auf die Ausführungen in Punkt B.5 des Anhangs verwiesen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Reiseveranstaltern beliefen sich auf EUR 3.863k (2024: EUR 5.142k). Der Rückgang spiegelt den geringeren Bestand an von Reisenden treuhändig vereinnahmten, zum Bilanzstichtag noch nicht an die Reiseveranstalter weitergeleiteten Geldern wider. Beträchtliche Teile des Transaktionsvolumens werden über die Tochterunternehmen abgewickelt, was dort zu einem kurzfristigen Finanzierungsbedarf führt. Dieser wird über die in Angabe B.8 angeführten Kreditverträge von der TourRadar GmbH abgedeckt.

Die Darlehensverbindlichkeiten sind aufgrund der Umwandlung des Wandeldarlehens in Eigenkapital im Vergleich zum Vorjahr gesunken und betragen zum Stichtag EUR 14.000k (2024: EUR 17.388k).

Die sonstigen Rückstellungen haben sich mit EUR 1.939k (2024: EUR 2.157k) leicht reduziert.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist geprägt von einem Umsatzanstieg auf EUR 12.351k (2024: EUR 12.097k). Zudem sind im Geschäftsjahr 2025 die Aufwendungen für bezogene Leistungen deutlich auf EUR 1.003k (2024: EUR 3.316k) zurückgegangen.

Cashflow: Auf Ebene der TourRadar Gruppe (IFRS-pro-forma-Konzernabschluss) war der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit im Geschäftsjahr 2025 mit EUR 1.471k deutlich positiv (2024: EUR 220k) – das zweite Jahr in Folge mit positiver operativer Cash-Generierung. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit betrug EUR -875k (2024: EUR -1.477k), der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit EUR -559k (2024: EUR -6.577k). Die Nettoveränderung der Zahlungsmittel der Gruppe war mit EUR +37k positiv (2024: EUR -7.835k). Der Zahlungsmittelbestand der Gesellschaft belief sich zum Stichtag auf EUR 5.108k (2024: EUR 6.340k).

Chancen und Risiken für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung

Im Geschäftsjahr 2025 erzielte die Gesellschaft eine solide operative Entwicklung: Die Umsatzerlöse der Gesellschaft stiegen um 2,1 % auf EUR 12.351k, getragen von einer anhaltend stabilen Kundennachfrage sowie der hohen Konversionsrate der TourRadar-Mobile-App. Auf Konzernebene lag der Umsatz infolge der strategisch beabsichtigten Verringerung suchmaschinenabhängiger Volumina unter dem Vorjahr; zugleich erzielte die TourRadar Gruppe erstmals ein positives operatives Ergebnis von EUR 967k (2024: EUR -1.478k) sowie ein positives EBITDA von EUR 891k (2024: EUR -2.216k). Die im Jahr 2024 umgesetzten Maßnahmen zur Kostenoptimierung – einschließlich Personalabbau, Optimierung der SaaS-Aufwendungen und Effizienzsteigerungen – zeigten im Jahr 2025 positive Wirkung. Die operativen Margen haben sich im Vergleich zum Vorjahr stark verbessert.

Das Management beobachtet die Nachfrageentwicklung laufend und passt Marketing- und operative Strategien dynamisch an, um Wachstumschancen zu nutzen und gleichzeitig die Profitabilitätsziele einzuhalten.

Ein bedeutender Schritt zur Verbesserung der Kapitalstruktur der Gesellschaft erfolgte im Februar 2025, als das Wandeldarlehen in Höhe von EUR 3.388k einschließlich aufgelaufener Zinsen in Eigenkapital umgewandelt wurde. Diese Maßnahme stärkte die Eigenkapitalbasis der Gesellschaft erheblich, verbesserte die Bilanzkennzahlen und schuf eine solidere Grundlage für künftiges Wachstum.

Zur Stärkung der Kapitalstruktur und zur Sicherstellung einer ausreichenden Finanzierung wurde das Venture-Debt-Darlehen der Europäischen Investitionsbank im Juni 2026 im Rahmen eines geänderten und neu gefassten Finanzierungsvertrags („Amended and Restated Finance Contract“) restrukturiert, der einen angepassten Tilgungsplan mit deutlich reduzierten kurzfristigen Tilgungsverpflichtungen vorsieht. Ebenfalls im Juni 2026 wurde die Series-F-Finanzierungsrunde abgeschlossen, in deren Rahmen die bestehenden Investoren der Gesellschaft Eigenkapital zugeführt haben, um einen ausreichenden Liquiditätspuffer sicherzustellen und die Finanzierung des Geschäftsbetriebs zu gewährleisten.

Der Geschäftsplan ist auf die Prognose für 2026 ausgerichtet und wird laufend anhand detaillierter monatlicher Vorschauen zu Umsätzen, Kosten und Cashflows überprüft. Für 2026 erwartet das Management ein positives operatives Ergebnis und einen weiterhin positiven operativen Cashflow. Diese Erwartung wird durch die von Forvis Mazars mit begrenzter Sicherheit geprüfte Fortbestehensprognose für die Jahre 2026 bis 2028 gestützt, die für 2026 ein positives bereinigtes EBITDA sowie einen positiven operativen Cashflow und für die Folgejahre eine deutliche Steigerung von Umsatz und Ergebnis vorsieht. Die auf Basis der Ist-Ergebnisse des ersten Halbjahres 2026 erstellte rollierende Reforecast-Planung bestätigt diese Entwicklung. Getragen wird die Entwicklung von der Diversifizierung der Erlöse weg von suchabhängigen Kanälen, dem Wachstum der Plattform- und Distributionserlöse sowie Effizienzgewinnen durch KI-Integration und die Weiterentwicklung der Mobile-Applikation. Der Plan erstreckt sich als rollierende Vorschau über die Jahre 2027 und 2028.

Ergänzend verweisen wir auch auf die Ausführungen im Anhang Abschnitt B.5, die wesentliche Rahmenbedingungen beschreiben.

Weiterentwicklung der TourRadar Plattform

Die Entwicklung der TourRadar Plattform erfolgt weiterhin ausschließlich durch die TourRadar GmbH und orientiert sich an fünf Säulen (Pillars), wobei jedem Pillar ein oder mehrere Teams zugeordnet sind. Die Pillars umfassen: Category, Marketplace, Distribution, Platform und Supply.

1. Category

Der Category Pillar steht stellvertretend für Initiativen, die auf das Wachstum und die Weiterentwicklung der TourRadar Marke ausgerichtet sind.

2. Marketplace

Im Rahmen der „Marketplace"-Säule konzentrierten sich die Projekte auf die Verbesserung des Kundenerlebnisses sowie die Erschließung neuer Märkte. Die TourRadar-Website wurde durch zusätzliche Sprachunterstützungen und gezielte Optimierungen der Benutzererfahrung weiterentwickelt. Im Jahr 2025 wurde die TourRadar-Mobile-App um mehrere neue Funktionen und diverse UX/UI-Verbesserungen ergänzt. Die App erzielt durchgängig höhere Konversionsraten als andere Vertriebskanäle, was ihre strategische Bedeutung unterstreicht und weitere Investitionen in ihre Weiterentwicklung rechtfertigt. Diese Initiativen zielen – gemeinsam mit laufenden Test- und Optimierungsmaßnahmen – darauf ab, das Nutzerengagement sowie die Buchungsperformance über alle Plattformen hinweg weiter zu steigern.

3. Distribution

Der Distribution Pillar konzentriert sich auf die Erweiterung des Marktplatzes für Reisevermittler und auf die API-Entwicklung. Im Jahr 2025 wurden travelagents.tourradar.com sowie API-Integrationen für Partner laufend weiterentwickelt.

4. Platform

Sämtliche Produktneuheiten der TourRadar Plattform müssen in die bestehende Struktur eingebunden und an die vorhandenen Prozesse angeschlossen werden. Genau hier kommt der Platform Pillar ins Spiel, der zu einem großen Teil als Unterstützung der anderen Pillars fungiert. Die Schnittstellen zwischen Plattform und Zahlungsdienstleister sowie dem TourRadar Rechnungswesen sind ebenfalls im Platform Pillar angesiedelt und werden regelmäßig überarbeitet, um die Back-Office Prozesse funktionell und effizient zu halten. Im Jahr 2025 wurde an der Umsetzung von Backoffice-Automatisierungen, einschließlich der Weiterentwicklung der TourRadar Wallet (auf Basis von PayPal HyperWallet) sowie Verbesserungen im Vertragsservice mit angepassten Gebührenstrukturen gearbeitet.

5. Supply

Ziel der TourRadar Plattform ist es, potentiellen Reisenden ein möglichst ansprechendes und vielfältiges Angebot an Abenteuern anbieten zu können. Dies ist die Aufgabe des Supply Pillars, dessen Projekte sich größtenteils um die Verbesserung der Zusammenarbeit mit existierenden und neuen Reiseanbietern drehen. Im Jahr 2025 wurde die Buchungsintegration mit Reiseveranstaltern weiter verbessert, was einen wesentlichen Einfluss auf die Anzahl der fehlerfreien Buchungen hatte.

Vertriebskanäle und Cash-Management

Die TourRadar GmbH hält 100% der Anteile an folgenden Tochtergesellschaften: TourRadar Australia Pty Ltd, Australien; TourRadar Canada Inc, Kanada; TourRadar Inc., USA.

Wie bereits im Anhang unter Angabe B.8 beschrieben agieren diese als Vertriebsgesellschaften für die jeweiligen Regionen und erbringen gewisse Vertriebs- und Managementdienstleistungen für die TourRadar GmbH, welche das gesamte Geschäftsrisiko der TourRadar Gruppe trägt.

Niederlassungen in den wichtigen Märkten sind ein entscheidender Erfolgsfaktor, da nur bei örtlicher Präsenz die speziellen Anforderungen des lokalen Umfelds entsprechend verstanden und bearbeitet werden können. Kritische Serviceleistungen wie beispielsweise Rund-um-die-Uhr Kundensupport sind praktisch auch nur umsetzbar, wenn Mitarbeiter in unterschiedlichen Zeitzonen vorhanden sind.

Die lokalen Tochtergesellschaften sind auch für die Abwicklung mit den örtlichen Zahlungsdienstleistern zuständig und halten dementsprechend die Barbestände in den jeweiligen Währungen. Jede Gesellschaft hat jedoch Verbindlichkeiten in den Währungen AUD, CAD, USD, NZD, GBP und EUR zu bedienen. Um Verluste aus Währungsumtauschen zu vermeiden, werden Zahlungen stellvertretend für andere Gesellschaften der TourRadar Gruppe geleistet und anschließend zwischen den einzelnen Gesellschaften abgestimmt und gesammelt ausgeglichen.

Darüber hinaus sind keine Finanzinstrumente im Einsatz.

Risikomanagement

Ein effektives Risikomanagement ist für die Gesellschaft von zentraler Bedeutung. Die Risikobewertung der ausstehenden Forderungen wird laufend überprüft und den jeweiligen Umständen entsprechend angepasst und buchhalterisch erfasst. Im Geschäftsjahr 2025 wurde dieser Prozess regelmäßig durchgeführt, wobei sich die getroffene Risikoeinschätzung als akkurat herausgestellt hat.

Zudem hat die TourRadar Gruppe im April 2021 einen Rahmenvertrag für die Insolvenzversicherung von Geschäftspartnern unterschrieben. Durch diese Versicherungslösung ist das finanzielle Risiko aus Nicht-Leistung von Geschäftspartnern weitgehend ausgeschlossen, was sowohl für bestehende als auch für neue Buchungen der Fall ist. Dieser Vertrag wurde im Jahr 2025 verlängert.

Wien, am 30. September 2026

TourRadar GmbH



.....

Travis Pittman

Document Ref: B94IK-V8JAY-GYWUV-2FQHF