LAGEBERICHT
der Woom GmbH
für das Geschäftsjahr 2025

Inhaltsverzeichnis

A. Darstellung des Geschäftsverlaufs

1. Allgemeines
2. Konjunkturelle Rahmenbedingungen
3. Lage des Fahrradmarktes
4. Gesellschaftsrechtliche Entwicklung
5. Allgemeine Unternehmensentwicklung
6. Produktion und Beschaffung
7. Investitionen
8. Mitarbeiter*innen
9. Nachhaltigkeit

B. Lage der Gesellschaft

1. Ertragslage
2. Finanzlage
3. Vermögenslage

C. Risikobericht

1. Liquiditätsrisiken
2. Risiken in den Vorräten
3. Prozessrisiken und Markenschutz
4. EDV
5. Beschaffung
6. Produkt- und Marktrisiken
7. Kostenrisiken
8. Währungsrisiken

D. Zweigniederlassungen

E. Forschung und Entwicklung

F. Prognosebericht

A. Darstellung des Geschäftsverlaufs

1. Allgemeines

Die Woom GmbH wurde im Jahr 2013 von Christian Bezdeka und Marcus Ihlenfeld in einer Wiener Garage gegründet. Da die beiden fahrradbegeisterten Väter auf dem Markt kein passendes Fahrrad für ihre Kinder finden konnten, beschlossen sie, selbst eines zu entwickeln und zu bauen. Mit niedrigem Gewicht, zeitlosem Design, hochqualitativen Komponenten und perfekt auf die Bedürfnisse von Kindern angepasster Geometrie setzt woom bis heute neue Maßstäbe bei Premium-Kinderrädern. Innerhalb weniger Jahre entwickelte sich woom in Österreich vom Geheimtipp zum Marktführer. Heute ist woom die weltweit beliebteste Kinderfahrradmarke und weit über die Grenzen Österreichs bekannt. In mittlerweile über 40 Ländern – neben Österreich, Deutschland, Schweiz, vor allem in europäischen Ländern wie den Niederlanden, Frankreich, Skandinavien, Großbritannien und Polen bis in die USA, China, Israel und U.A. – radeln Kids und Teens auf woom bikes.

Mittlerweile verkauft die Woom GmbH neben Kinderfahrrädern (darunter Mountainbikes und E-Bikes) auch Zubehör (unter anderem Helme) und Ersatzteile. Seit Oktober 2025 hat woom mit dem woom WOW auch das erste selbstbalancierende Laufrad für Kinder unter einem Jahr im Sortiment.

woom setzt auf eine Multichannel-Strategie und verkauft neben dem eigenen Online Shop (e-commerce/D2C) und Online Marketplaces auch über den ausgewählten, stationären Handel (B2B). Die Mission von woom ist, mit seinen ultraleichten Kinderfahrrädern in herausragender Qualität Kindern die Liebe zum Radfahren zu vermitteln und damit für einen gesunden, nachhaltigen und klimafreundlichen Lebensstil zu begeistern.

Jedes woom Fahrrad soll nicht nur einem einzigen Kind Freude bereiten, sondern möglichst vielen Kindern. Die woom Produkte sind aus hochwertigen Materialien und Bauteilen gefertigt und dadurch besonders robust und langlebig. Die Fahrräder sollen dabei so gut sein, dass sie Kindern und ihren Eltern unvergessliche Erlebnisse bereiten. woom ist überzeugt, dass Kinder, die diese magischen Momente beim Radfahren erleben, auch als Erwachsene im Alltag aufs Fahrrad steigen und so zu Botschaftern der Verkehrswende werden.

Diese Vision und dieser Anspruch sind die Grundlage für das Design und die Beschaffenheit der woom Räder, welche sich durch die folgenden Eigenschaften auszeichnen:

Kindzentriertes Design: woom Fahrräder sind perfekt auf die Bedürfnisse von Kindern und ihre Anatomie zugeschnitten. 90 % der Komponenten der woom Fahrräder sind speziell für Kinder entwickelt und exklusiv für woom produziert.

Mitwachsendes Größensystem: Ein durchdachtes Größensystem sorgt dafür, dass jedes Bike optimal zur Körpergröße passt und Kinder in jeder Entwicklungsphase perfekt unterstützt – für maximalen Fahrspaß von Anfang an.

Qualitativ hochwertig & wertbeständig: woom Räder sind so konstruiert, dass sie über viele Jahre den Beanspruchungen standhalten. Ordentlich gewartet, wird ein woom Fahrrad mehreren

Kindergenerationen lang Freude bereiten. woom Räder sind daher wertbeständig und auch auf dem Gebrauchtmarkt sehr begehrt.

Superleicht: Entscheidend für den Fahrspaß ist insbesondere das Gewicht. Dank der stetigen Entwicklungsarbeit sind woom Fahrräder um bis zu 40 Prozent leichter als handelsübliche Kinderräder.

Sicher: Sicherheit hat oberste Priorität bei woom. woom Fahrräder sind stabil gebaut und werden vielfach geprüft und getestet, um allfällige Risiken so gering wie möglich zu halten. Optimales Handling und beste Ergonomie sorgen für eine sichere Fahrt.

Intuitiv: Wenn sich Kinder auf einem Rad wohlfühlen, fahren sie auch mit Begeisterung. Der beste Beweis dafür ist, dass Kinder auf woom Fahrrädern das Radfahren um ein Vielfaches **schneller lernen als auf handelsüblichen Rädern.**

Zeitloses Design: woom Räder zeichnen sich durch ihre schlichte Silhouette und klare Form aus und haben einen hohen Wiedererkennungswert. Sie wurden mit zahlreichen international renommierten Design-Preisen ausgezeichnet, etwa dem iF Design Award, dem Red Dot Design Award, dem German Design Award, dem Design & Innovation Award u.v.m.

Diversifizierte Produktionsstrategie: woom freut sich über zufriedene Kund*innen weltweit. Um ihren hohen Qualitätsansprüchen gerecht zu werden, arbeitet die woom bei der Herstellung der Produkte mit hochspezialisierten Firmen in mehreren Ländern auf der ganzen Welt zusammen.

2. Konjunkturelle Rahmenbedingungen

Das Geschäftsjahr 2025 war weiterhin von einer komplexen geopolitischen Lage geprägt. Die politische Unsicherheit in den USA, die durch den Regierungswechsel nach dem Wahljahr 2024 geprägt war, beeinflusste die internationalen Handelsbeziehungen und Markterwartungen im Jahresverlauf 2025 maßgeblich.

Der im Vorjahr begonnene Desinflationstrend setzte sich 2025 weiter fort, stabilisierte sich jedoch auf einem niedrigeren Niveau. In der Eurozone belief sich die Inflationsrate im Jahresdurchschnitt auf ca. 2,1 %[1] während sie in den USA mit rund 2,6%[2] ebenfalls näher an die Zielwerte der Notenbanken rückte.

Die Geldpolitik der Zentralbanken war 2025 durch eine Fortsetzung der Zinswende gekennzeichnet. Die EZB führte ihren im Vorjahr eingeleiteten Zinssenkungszyklus konsequent fort, um die wirtschaftliche Erholung in der Eurozone zu stützen, wobei der Leitzins in mehreren Schritten angepasst wurde[3].

[1] https://data.ecb.europa.eu/data/datasets/HICP/

[2] https://www.usinflationcalculator.com/inflation/current-inflation-rates/

[3] https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/key_ecb_interest_rates/html/index.en.html

Der EUR/USD-Kurs wies im Jahresverlauf 2025 signifikante Schwankungen auf. Der Jahresdurchschnittskurs lag bei 1,129[4]. Der Tiefstand wurde zu Beginn des Jahres am 13.01.2025 mit 1,0198[5] markiert. Im weiteren Verlauf des Jahres erholte sich der Euro deutlich und erreichte seinen Höchststand am 17.09.2025 mit 1,1837[6].

Die Kursentwicklung war maßgeblich von der Divergenz der Geldpolitik geprägt: Während eine einsetzende Lockerung der US-Geldpolitik durch die FED und eine Stabilisierung der europäischen Wirtschaftsaussichten den Euro stützten, sorgten Phasen robuster US-Arbeitsmarktdaten zeitweise für eine kurzfristige Erholung des Dollars. Die zunehmende Transparenz über den Zinspfad der EZB im Vergleich zur FED trug im zweiten Halbjahr zu einer Konsolidierung des Kursniveaus auf höherem Niveau bei.

3. Lage des Fahrradmarktes

Das Geschäftsjahr 2025 war für viele Unternehmen in der Fahrradbranche eine Rückkehr in die Pre-COVID Realität. Nach der Phase eines außergewöhnlichen Nachfrageanstiegs während der Pandemiejahre bis 2022 hatte sich die Dynamik im Jahr 2023 bereits abgeschwächt.

Die Sell-out-Performance der Woom GmbH im DACH-Raum belief sich lt. interner Analyse im Jahr 2025 auf insgesamt 197,9 Tausend Fahrräder. Unter dem Begriff Sell-out werden sämtliche Fahrräder erfasst, die innerhalb einer definierten Periode direkt an Endkonsumenten*innen veräußert wurden. In den Kernmärkten Deutschland und Österreich baute die Marke woom ihre Position als Marktführer im Segment der Premium-Kinderfahrräder weiter aus. In relevanten Wachstums-Ländern wie unter anderem in Skandinavien und den Niederlanden konnten die Marktanteile ebenfalls weiter expandiert werden.

4. Gesellschaftsrechtliche Entwicklung

Im Jahr 2013 erfolgte die Gründung der Woom GmbH. Im Jahr 2021 brachten die ursprünglichen Eigentümer ihre Gesellschaftsanteile in die onewoom GmbH ein. Seither fungiert die onewoom GmbH als alleinige Gesellschafterin und hält somit 100 % der Anteile an der Woom GmbH.

Im Jahr 2025 erfolgten weder eine Kapitalerhöhung noch eine erfolgswirksame Auflösung von Kapitalrücklagen.

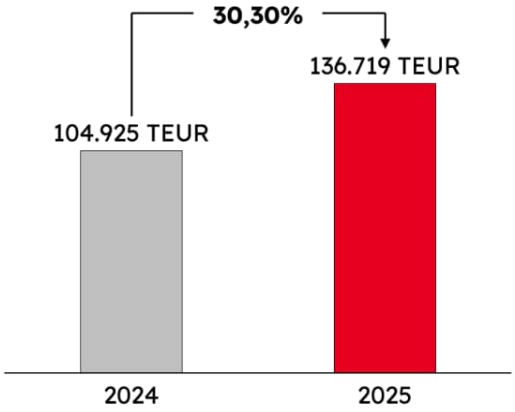
[4] Durchschnittlich angewandter EUR/USD Kurs im Jahr 2025

[5] Quelle: https://www.oenb.at/Service/Zins--und-Wechselkurse/Zeitreihen-zum-Euro.html

[6] Quelle: https://www.oenb.at/Service/Zins--und-Wechselkurse/Zeitreihen-zum-Euro.html

5. Allgemeine Unternehmensentwicklung

Das Geschäftsjahr 2025 markiert für woom das erfolgreichste Jahr seit der Firmengründung und war von beeindruckenden Wachstums geprägt. Während die Branche weiterhin mit Gegenwind zu kämpfen hatte, beschleunigte woom seine Expansion und Umsatzentwicklung deutlich: Mit einem Umsatzplus von über 30 % erreichte das Unternehmen einen Umsatz von TEUR 136.719 – ein massiver Anstieg im Vergleich zum moderaten Wachstum des Vorjahres (2,68 %).



Umsatzentwicklung

Im DACH-Raum konnte mit einem Umsatz von TEUR 78.116 ein Plus von 21 % gegenüber dem Vorjahr (TEUR 64.477) erzielt werden. Ein Anstieg in der Höhe von 41 % (2025: TEUR 38.133) wurde in den Opportunitätsmärkten in Europa (zB Polen, Großbritannien, Skandinavien, Benelux) verzeichnet.

Im Geschäftsjahr 2025 setzte die Woom GmbH ihre bewährte Vertriebsstrategie fort, die den Direktverkauf über eigene Online-Shops in Europa umfasste. Ergänzend dazu erfolgte die direkte Belieferung von Fachhändler*innen in den Kernmärkten Deutschland, Österreich, der Schweiz. Die Bearbeitung weiterer europäischer Märkte erfolgt weiterhin über ein Netzwerk von Distributoren*innen.

Ein signifikanter strategischer Meilenstein wurde mit dem erfolgreichen Abschluss der erforderlichen Zertifizierungen im Oktober 2024 erreicht, welcher den offiziellen Markteintritt von woom in China initiierte. Für das Geschäftsjahr 2025 wurden die Steigerung der Markenbekanntheit und der Aufbau eines starken und erstklassigen hochwertigen Handelsnetzwerks als prioritäre Ziele definiert. Dies führte zu knapp 1.000 Stück verkauften Bikes in China in 2025.

Die GCC-Region im Nahen Osten bestätigte ihr substanzielles Wachstumspotenzial. Die etablierten Distributoren*innen in den Vereinigten Arabischen Emiraten und Israel zeigten eine dynamische Entwicklung und planen verstärkte Investitionen in die Markenpräsentation sowie den Ausbau des lokalen Handels-Netzwerks.

Im ersten Halbjahr rückte der neue woom Helm READY als eigenständiges Produkt verstärkt in den Fokus. Mit der Implementierung einer zielgerichteten Verkaufsstrategie konnte das Verkaufsvolumen im Helmsegment auf 109.367 Stück um 37 % gegenüber dem Vorjahr (79.928 Stück) gesteigert werden. Darüber hinaus wurde eine umfassende Strategie für das woom Fahrradzubehör implementiert, die zu einer Steigerung des durchschnittlichen Bestellwerts führte. Die Marketingaktivitäten wurden insbesondere in Frankreich, Skandinavien und den Benelux-Ländern weiter intensiviert, um die Markenpräsenz in diesen vielversprechenden Wachstumsmärkten, die großes Potenzial bieten, zu stärken.

Im Oktober 2025 brauchte woom mit dem woom WOW eine echte Innovation auf den Markt und erschloss damit erstmals auch den Spielzeugmarkt. Das woom WOW ist das einzige selbst-balancierende Laufrad für Babys und Kleinkinder ab 9 Monaten. Made in Europe (Portugal) begleitet die Allerkleinsten von ihren ersten wippenden Bewegungen bis ins Kindergartenalter und ermöglicht ihnen den perfekten Start ins Abenteuer auf zwei Rädern. Innerhalb der ersten 3 Verkaufsmonate konnten bereits 13.716 Stück auf den Markt gebracht werden.

Zur weiteren Entwicklung wird auf den Prognosebericht unter Abschnitt F verwiesen.

Auf Basis der aktuellen Planungsrechnungen sowie der geführten Finanzierungsgespräche ist die Geschäftsführung davon überzeugt, dass die Finanzierung der Gesellschaft nachhaltig sichergestellt ist. Vor diesem Hintergrund bestehen nach Einschätzung der Geschäftsführung keine wesentlichen Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit.

6. Produktion und Beschaffung

Strategische Neuausrichtung und Stärkung der Resilienz

Die Beschaffungsstrategie des Unternehmens folgt weiterhin einem dualen Ansatz. Während die primäre Beschaffung von Komponenten unverändert in Asien erfolgt, wird bei der Endmontage auf eine geographisch diversifizierte und damit resiliente Lieferantenstruktur gesetzt. Zur Absicherung des geplanten Produktions-Wachstums lag der strategische Fokus auch im Geschäftsjahr 2025 auf der Stärkung regionaler Lieferketten durch Nearshoring in Europa.

Diese Strategie bewährte sich insbesondere angesichts der Insolvenz des bisherigen Zulieferers in Polen. Die dadurch entstandene Lücke in der Fertigung konnte in der ersten Jahreshälfte durch die erfolgreiche Etablierung des neuen Partners in Litauen sowie zusätzlichen Volumen aus Asien geschlossen werden. Dieser hat sich durch hohe Kosten- und Prozesstransparenz als zuverlässiger europäischer Partner bewährt und trägt maßgeblich zur Stabilität der Lieferkapazitäten bei. Durch die zusätzliche Anbindung eines Werks in Rumänien im vierten Quartal wurde die Produktion weiter diversifiziert. Der geplante Hochlauf im nächsten Jahr sichert eine deutlich gesteigerte Lieferketten-Resilienz und operative Flexibilität.

Logistikoptimierung und Organisationsentwicklung

Parallel zur Neuausrichtung auf der Fertigungsseite wurde die Skalierung der europäischen Retourenprozesse gestartet. Durch die Übergabe dieses Bereichs an einen externen Dienstleister in Deutschland wurden die Weichen für eine effiziente Abwicklung ab Anfang 2026 gestellt.

7. Investitionen

Die Investitionen der Woom GmbH im Jahr 2025 belaufen sich auf TEUR 2.195 (2024: TEUR 2.735). Wie in den Vorjahren war ein wesentlicher Investitionsschwerpunkt die Effizienzsteigerung und Optimierung der IT-Infrastruktur, insbesondere in die Weiterentwicklung des 2023 eingeführten ERP-Systems (TEUR 333) und die Implementierung neuer Software-Lösungen (TEUR 513). Auch die Weiterentwicklung der Website (TEUR 298) trug zu einer verbesserten digitalen Präsenz bei.

Zudem setzte die Woom GmbH ihre Investitionen in die Produktentwicklung und die Stärkung der Vertriebskanäle weiter fort. Dies umfasste die Anschaffung neuer Gussformen für Fahrradbestandteile und Zubehörteilen sowie den Ausbau von Shop-in-Shop-Konzepten, die Händler*innen und Importeur*innen exklusive Präsentationsflächen der Marke woom am POS ermöglichen.

8. Mitarbeiter*innen

Zum Bilanzstichtag 31.12.2025 beschäftigte die Woom GmbH 186 Mitarbeiter*innen (auf Basis von Vollzeitäquivalenten, FTE), intern auch als “woomster” bezeichnet.

Entwicklung der Mitarbeiter*innen

	↳ 2023	↳2024	↳2025
Österreich	162	165	186

(Basis „Full Time Equivalents“, kurz „FTE“, zum Stichtag 31.12.)

Die Geschäftsführung im Jahr 2025 wurde von Bernd Hake wahrgenommen.

Das Geschäftsjahr 2025 war für die woom GmbH von einem überdurchschnittlichen Wachstum geprägt, welches die allgemeine Marktentwicklung in der Fahrradbranche signifikant übertraf. Damit ist 2025 das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Firmengeschichte. Um dieser dynamischen Geschäftsentwicklung und den gestiegenen wirtschaftlichen Anforderungen Rechnung zu tragen, wurden die internen Kapazitäten gezielt ausgebaut.

Ein wesentlicher Schwerpunkt lag hierbei auf der Stärkung des eCommerce-Geschäfts. Zur gezielten Steuerung dieses zentralen Vertriebskanals erfolgte eine Neubesetzung an der Spitze des eCommerce-Teams. Diese strukturellen Anpassungen stellen sicher, dass die woom GmbH auch bei

zunehmender Globalisierung der Vertriebswege agil auf Marktveränderungen reagieren und die Expansion effizient vorantreiben kann.

Des Weiteren setzt woom verstärkt auf den internen Wissensaufbau: So wurde im Bereich der IT-Infrastruktur erfolgreich die Ausbildung des ersten IT-Lehrlings initiiert, um langfristig dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken und eigene Expertise inhouse aufzubauen.

9. Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist ein integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie von woom. Seit 2023 dokumentiert das Unternehmen seine Fortschritte und Ziele in einem jährlich veröffentlichten Nachhaltigkeitsbericht auf der Website, der sowohl qualitative als auch quantitative Informationen zu wesentlichen Themen umfasst.

Vorreiterrolle bei der transparenten CO2-Bilanzierung:

Die Woom GmbH nimmt eine Vorreiterrolle in der Fahrradindustrie ein, indem sie seit 2021 ihre CO2-Emissionen misst und ihren CO2-Unternehmens Fußabdruck transparent veröffentlicht. Das Unternehmen hat ebenfalls ein SBTi Ziel für die Reduzierung der Emissionen in Scope 1 und 2 festgesetzt und dieses sieben Jahre früher als geplant durch konkrete Maßnahmen erreicht.

Engagement für nachhaltige Mobilität und Unternehmensführung:

Das Unternehmen verfolgt das zentrale Ziel, mit seinen Produkten möglichst viele Kinder für das Radfahren und damit für eine nachhaltige Mobilität zu gewinnen. Dieser Anspruch spiegelt sich in der umwelt- und klimafreundlichen sowie sozial gerechten und fairen Gestaltung aller Unternehmensbereiche wider. Im Jahr 2024 intensiviert die Woom GmbH ihr Engagement durch die Erstellung einer doppelten Wesentlichkeitsanalyse und einer detaillierten Roadmap für die nächsten 24 Monate. Die crossfunktionale Taskforce arbeitete im Jahr 2025 an den definierten Prioritäten und führte unter anderem eine Analyse der in den Fahrrädern verwendeten Materialien durch.

Transparenz und Risikomanagement in der Lieferkette:

Die Partnerschaft mit der Cloud-Plattform „sustainabill“ ermöglicht eine umfassende und transparente Analyse der globalen Lieferketten der Woom GmbH. Dies erlaubt die Identifizierung von Best Practices und potenziellen sozialen und ökologischen Risiken bei den Lieferant*innen. Im Berichtsjahr wurde eine Rücklaufquote von 95 % auf Anfragen an Tier-1- und Tier-2-Lieferant*innen erreicht. Darüber hinaus wurde der Fokus auf die Verbesserung der Datentransparenz, insbesondere im Hinblick auf die verwendeten Materialien wie Aluminium, verstärkt.

Strategische Initiative für nachhaltigere Verpackungen:

Woom hat die Entwicklung nachhaltigerer Verpackungslösungen als festen Bestandteil in seinen Produktentwicklungsprozess integriert. Für das bestehende Produktsortiment wurde eine umfassende Initiative zur Reduzierung des Gewichts und zum Ersatz von Kunststoffen durch recyclingfähige Alternativen gestartet. Dieser Schritt basiert auf einer detaillierten Analyse der aktuellen Verpackungsmaterialien, bei der der Kunststoffanteil quantifiziert und Substitutionspotenziale identifiziert wurden. Für das neue woom WOW wurde bewusst eine Verpackung ohne Plastik gewählt, die zugleich das Auspackerlebnis für Kund*innen deutlich verbessert.

Bewusste Entscheidung für ein ökologisches Headquarter:

Das für die Umnutzung des Areals entwickelte ökologische Gestaltungskonzept sieht eine maximale Nutzung erneuerbarer Energien vor. Die Energieversorgung erfolgt durch eine Photovoltaikanlage (Solarstrom) und eine Erdwärmeanlage (geothermische Energie). Ergänzend wird für den Betrieb der Wärmepumpen reiner Ökostrom bezogen. Zudem wurde bei den Wärmepumpen ein Kältemittel mit reduziertem Treibhauspotenzial (GWP 631, R513A) gewählt.

Die Verwendung von Holz als nachwachsender Rohstoff für einen Großteil der Tragkonstruktion unterstreicht das ökologische Engagement. In Kombination mit hochwärmegedämmten Bauteilen und Wärmeschutzverglasung wird der Energiebedarf des Gebäudes signifikant reduziert. Eine außenliegende Verschattungsanlage minimiert zusätzlich den Bedarf an aktiver Kühlung.

B. Lage der Gesellschaft

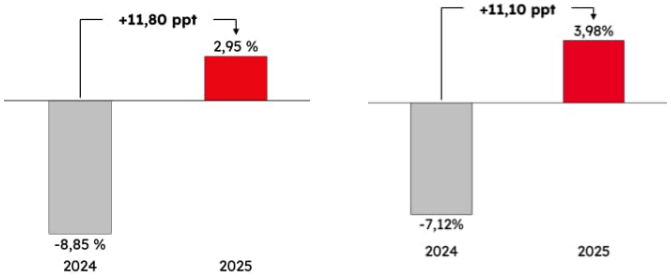
1. Ertragslage

Kennzahl	↪ Berechnung	↪ Wert
Umsatzerlöse		**TEUR 136.719**
Ergebnis vor Steuern (EBT)		**TEUR 4.034**
EBIT		**TEUR 5.440**
Umsatzrentabilität	$\frac{\text{Ergebnis vor Steuern}}{\text{Umsatzerlöse}}$	**2,95 %**
EBIT Marge	$\frac{\text{EBIT}}{\text{Umsatzerlöse}}$	**3,98 %**

Trotz eines weiterhin herausfordernden Marktumfelds blickt woom auf ein höchst erfolgreiches Geschäftsjahr 2025 zurück, das von einer dynamischen Wachstumsstrategie geprägt war. Das Unternehmen verzeichnete eine deutliche Steigerung der Umsatzerlöse um 30,3 %. (Vorjahr: 2,7 %). In absoluten Zahlen entspricht dies einem Zuwachs von TEUR 31.793 auf insgesamt TEUR 136.719 (2024: TEUR 104.925 TEUR). Besonders hervorzuheben ist die deutliche Verbesserung beim Ergebnis vor Steuern (EBT). Nach einem herausfordernden Vorjahr (TEUR - 9.291) erzielte woom im Berichtsjahr ein positives Ergebnis vor Steuern (EBT) von TEUR 4.034. Diese Ergebnisverbesserung um TEUR 13.325 ist vor allem auf das starke organische Umsatzwachstum sowie auf eine weiterhin konsequente Kostendisziplin zurückzuführen.

Parallel zum Umsatzvolumen stieg der Wareneinsatz planmäßig von TEUR 73.399 auf TEUR 82.700. Dass dieser Anstieg unterproportional zum Umsatzwachstum blieb, unterstreicht die gesteigerte operative Effizienz und die laufenden Kosteneinsparungen im Einkauf und Vertrieb.

Die resultierenden Rentabilitätskennzahlen geben die wirtschaftliche Performance des Geschäftsjahres 2025 wieder.



Umsatzrentabilität **EBIT Marge**

2. Finanzlage

		2025	2024
1.	Netto-Geldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	TEUR 4.154	TEUR 721
2.	Netto-Geldfluss aus Investitionstätigkeit	TEUR - 2.167	TEUR - 2.716
3.	Netto-Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	TEUR - 2.257	TEUR 2.249

Für die Gelflussrechnung wurde AFRAC 36 erstmalig angewendet. Die Netto-Geldflüsse aus dem Vorjahr bleiben dadurch unverändert.

Der Finanzmittelbestand der woom GmbH reduzierte sich im Berichtsjahr geringfügig um TEUR 270. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass die umfangreichen Mittelabflüsse für Investitionen sowie planmäßige Kredittilgungen den operativen Zufluss leicht übersteigen.

Zum Stichtag standen weiterhin ausreichend liquide Mittel zur Verfügung. Die Zahlungsfähigkeit der Woom GmbH war jederzeit gewährleistet. Die von der Bank zur Verfügung gestellte operative Kreditlinie reduzierte sich auf insgesamt TEUR 29.662 (2024: TEUR 30.497), sicherte jedoch weiterhin die termingerechte Erfüllung aller finanziellen Verpflichtungen. Ergänzend dazu stand der Woom GmbH ein Kontokorrentkreditrahmen von TEUR 6.952 zur Verfügung, der zum Bilanzstichtag nicht in Anspruch genommen wurde.

Der Geldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit verbesserte sich im Jahr 2025 um TEUR 3.433 auf TEUR 4.154 (Vorjahr: TEUR 721). Dieser deutliche Anstieg resultiert primär aus stark gestiegenem operativen Ergebnis.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit belief sich auf TEUR -2.167 (Vorjahr: TEUR -2.716). Die Auszahlungen flossen dabei schwerpunktmäßig in die Fertigstellung des neuen Bürogebäudes sowie in die Erweiterung der Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Die Finanzierungstätigkeit wies einen Mittelabfluss von TEUR 2.257 aus, welcher auf die Tilgung von Finanzkrediten sowie Auszahlungen für Zinsen zurückzuführen ist. Im Gegensatz zum Vorjahr (TEUR 2.249) erfolgte im Berichtszeitraum keine weitere Zuführung zur Kapitalrücklage.

3. Vermögenslage

Kennzahl	↪ Berechnung	↪ Wert
Eigenkapitalquote	Eigenkapital / Gesamtkapital	**23,19 %**
Nettoverschuldung	= verzinsliches Fremdkapital - flüssige Mittel	**TEUR 26.772**

Die Vermögens- und Finanzlage der Woom GmbH stellt sich im Geschäftsjahr 2025 weiterhin als sehr stabil dar. Das Unternehmen verfügt über eine solide Bilanzstruktur sowie eine gestärkte Eigenkapitalbasis.

Die Bilanzsumme zum 31.12.2025 erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 5.392 auf TEUR 64.870 (Vorjahr: TEUR 59.477). Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf den Anstieg des Umlaufvermögens zurückzuführen, um die erwartete hohe Nachfrage im ersten Quartal 2026 bedienen zu können. Die langfristigen Vermögenswerte reduzierten sich leicht auf TEUR 4.692 (Vorjahr: TEUR 5.050). Das kurzfristige Vermögen stieg um TEUR 6.258 auf TEUR 53.667 (Vorjahr: TEUR 47.409).

Im Bereich der Finanzierung konnte die Kapitalstruktur weiter optimiert werden. Das Eigenkapital erhöhte sich zum Bilanzstichtag auf TEUR 15.045 (Vorjahr: TEUR 11.931). Dies führte zu einer deutlichen Verbesserung der Eigenkapitalquote, die von 20,06 % im Vorjahr auf nunmehr 23,19 % anstieg. Parallel dazu konnte die Verschuldungssituation verbessert werden. Die Nettoverschuldung sank auf TEUR 26.772 (Vorjahr: TEUR 27.344). Dieser Rückgang resultiert vor allem aus der planmäßigen Rückführung des verzinslichen Fremdkapitals.

Mehrperioden-Darstellung der Vermögens- und Ertragslage (in TEUR):

	↪ 2023	↪ 2024	↪ 2025
Umsatz	**102.190**	**104.925**	**136.719**
Materialaufwand	**72.114**	**73.399**	**82.700**
EBIT	**-16.350**	**-7.466**	**5.440**
Eigenkapital	**14.037**	**11.931**	**15.045**
Bilanzsumme	**62.633**	**59.477**	**64.870**

[alle Angaben in TEUR]

C. Risikobericht

Als wachsendes und international tätiges Unternehmen ist die Woom GmbH verschiedenen Risiken ausgesetzt, die sich sowohl aus dem allgemeinen unternehmerischen Umfeld als auch aus ihren Absatz- und Beschaffungsmärkten ergeben. Angesichts der fortschreitenden internationalen Expansion erachtet die Geschäftsführung den kontinuierlichen Ausbau des internen Risikomanagements als unerlässlich, um potenzielle Risiken frühzeitig zu identifizieren und daraus Chancen für die zukünftige Geschäftsentwicklung abzuleiten.

Wesentliche Risikobereiche:

Die Geschäftsführung hat die folgenden Bereiche als wesentliche Risiken für die Woom GmbH identifiziert:

- **Liquiditätsrisiko:** Das Risiko, über nicht ausreichende liquide Mittel zur Erfüllung kurzfristiger finanzieller Verpflichtungen zu verfügen.
- **Bestandsrisiken:** Risiken im Zusammenhang mit der Lagerhaltung, wie z.B. Überalterung, Wertminderung oder unzureichende Verfügbarkeit von Vorräten.
- **Prozessrisiken und Markenschutz:** Risiken im Bereich der betrieblichen Abläufe sowie Risiken in Bezug auf den Schutz der Marke und des geistigen Eigentums.
- **EDV-Risiken:** Risiken im Bereich der Informationstechnologie, einschließlich Systemausfälle, Datenverlust oder Cyberangriffe.
- **Beschaffungsrisiken:** Risiken in der Lieferkette, wie z.B. Ausfall von Lieferant*innen, Preisschwankungen oder Qualitätsmängel.
- **Produkt- und Marktrisiken:** Risiken im Zusammenhang mit der Akzeptanz der Produkte im Markt, sich ändernden Kundenbedürfnissen oder dem Auftreten neuer Wettbewerber.
- **Kostenrisiken:** Risiken von unerwarteten Kostensteigerungen in verschiedenen Bereichen des Unternehmens.
- **Währungsrisiken:** Risiken, die sich aus Schwankungen von Wechselkursen ergeben.

Instrumente zur Risikofrüherkennung und -steuerung:

Das implementierte Berichtssystem sowie der Einsatz von Informationssystemen ermöglichen der Geschäftsführung potenzieller Risiken und bestandsgefährdender Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen und zugleich Chancen zu identifizieren. Dies ermöglicht die zeitnahe Einleitung geeigneter Maßnahmen zur Risikominimierung sowie zur Nutzung der identifizierten Chancen.

1. Liquiditätsrisiken

Der Netto-Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit der Woom GmbH deckt derzeit noch nicht vollständig den laufenden Finanzierungsbedarf. Folglich ist die Inanspruchnahme von Kreditlinien zur Sicherstellung der kurzfristigen Liquidität erforderlich. Die der Woom GmbH zur Verfügung stehenden Kreditlinien sind in Verbindung mit der soliden Eigenkapitalbasis ausreichend, um die geplante Umsatz- und Ergebnisentwicklung zu finanzieren. Kurzfristige Liquiditätsengpässe werden nach aktuellem Stand nicht erwartet.

Die zukünftige Finanzierung der geplanten Expansion und Internationalisierung der Woom GmbH ist durch die starke Eigenkapitalausstattung in Verbindung mit bestehenden und erwarteten Kreditlinien von Banken als gesichert anzusehen.

2. Risiken in den Vorräten

Das Geschäftsjahr 2025 ist mit einem plangemäßen Bestand an Fertigwaren gestartet. Infolge der kurzfristigen Insolvenz eines polnischen Lieferanten kam es jedoch zu Lieferengpässen. In der Folge sanken die Bestände zwischen März und Juni auf ein kritisches Minimum von unter 30 Tage verfügbarer Lagerdauer. Durch die Implementierung strikter Allokationsregeln für die verschiedenen Vertriebskanäle konnten die negativen Auswirkungen auf das Jahresergebnis jedoch erfolgreich minimiert werden.

Um künftige Risiken zu reduzieren, wurde die Monteur-Basis in 2025 von zwei auf drei Hauptlieferanten erweitert. Zudem konnte Ende 2025 ein vierter Partner erfolgreich angebunden werden. Parallel dazu wurde das operative Einkaufsteam verstärkt und eine systematische Monteurs-Leistungsverfolgung konzipiert.

Auch die Absatz- und Produktionsplanungs-Prozesse wurden 2025 signifikant optimiert. Zu den Kernmaßnahmen gehörten:

- Einführung einer restriktiven Nachfrageplanung
- Proaktive Lieferungssteuerung bei Produkt-Engpässen
- Gezieltes Management von Überbeständen (Excess Stock)
- Etablierung einer dedizierten Bedarfsplanungsposition
- Start der Implementierung eines spezialisierten Bedarfsplanungssystem

3. Prozessrisiken und Markenschutz

Ein strategisch ausgerichteter Schutz von Marke und Design ist essentiell für die langfristige Sicherung und Wertsteigerung der Marke woom. Der Einsatz von Patenten erfolgt unter sorgfältiger Kosten-Nutzen-Abwägung. Die weitgehend implementierte Strategie zum Schutz von Marken, Designs und Patenten wurde auch im Jahr 2025 konsequent fortgeführt und durch entsprechende Anmeldungen für neue Produkte ergänzt. Zugleich wurde die Überwachung potenzieller Rechtsverletzungen kontinuierlich intensiviert.

Für alle relevanten geografischen Absatzmärkte besteht aktuell ein umfassender Marken- und Designschutz. Die Kernmarken von woom sind in der Europäischen Union, Norwegen, dem Vereinigten Königreich, der Schweiz, Liechtenstein, der Türkei, Israel, Südostasien, China, den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien und Südafrika eingetragen. Für weitere Marken und Geschmacksmuster verfügt die Woom GmbH über Schutzrechte in ihren Kernmärkten: der EU, Norwegen, dem Vereinigten Königreich, der Schweiz, Liechtenstein, den USA, Kanada und China. Neue Patentanmeldungen werden in Abhängigkeit vom jeweiligen Produkt ebenfalls auf diese Märkte ausgeweitet. Die geografische Ausrichtung des Schutzrechtsportfolios wird fortlaufend an die Verkaufs- und Marketingstrategie angepasst und bei Bedarf erweitert.

Aktuell bestehen keine wesentlichen Prozessrisiken.

4. EDV

Die Verfügbarkeit, Leistungsfähigkeit, Sicherheit, Ausfallsicherheit und Skalierbarkeit der IT-Infrastruktur stellen einen kritischen Risikofaktor für jedes moderne Unternehmen dar. Im Jahr 2025 hat die Woom GmbH weitere Initiativen zur kontinuierlichen Erhöhung der IT-Sicherheit und zur Optimierung der Unternehmensarchitektur einschließlich der zugehörigen Betriebsprozesse implementiert.

Das IT-ERP-Team sowie die etablierte Key-User-Struktur zeichnen sich durch eine effiziente Arbeitsweise aus. Die strikt eingehaltenen Update-Zyklen (Plattform Updates und Customizings) gewährleisten einen durchgehend sicheren und stabilen Betrieb.

2025 wurden gezielte Maßnahmen zur Steigerung der Datenintegrität (insbesondere im Bereich der Produktstammdaten) und der Datenqualität initiiert. Mit der Einführung eines Tools für die integrierte Unternehmensplanung wurde die Datenbasis für das Reporting deutlich gestärkt. Die Reporting-Landschaft wurde durch die Integration von Google-Technologien ergänzt. Diese Erweiterung der bestehenden Microsoft-Umgebung optimiert die Datenkonsolidierung aus dem E-Commerce- und Marketing-Umfeld und schafft eine erhöhte Transparenz.

Aufgrund des wirtschaftlichen Erfolgs und der damit verbundenen medialen Präsenz bleibt die woom GmbH ein potenzielles Ziel für Cyber-Angriffe. Dank der unmittelbaren Einleitung von Abwehrmaßnahmen sowie der professionellen Unterstützung externer Partner konnte ein Cyber-Incident im November 2025 erfolgreich eingedämmt werden. Die Wiederherstellung des operativen Betriebs gelang bereits innerhalb des darauffolgenden Wochenendes. Im Zuge der

Nachbereitung wurden umfassende Maßnahmen zur Stärkung der System- und IT-Sicherheitimplementiert, deren kontinuierliche Weiterentwicklung und Intensivierung einen strategischen Schwerpunkt für das Geschäftsjahr 2026 bilden.

Im Bereich E-Commerce wurde die Harmonisierung und Konsolidierung der Systemlandschaft konsequent vorangetrieben. Um den organisatorischen und personellen Anforderungen gerecht zu werden, wurde ein Optimierungsprozess eingeleitet. Eine klare Aufgabenverteilung zwischen globalen und lokalen Teams wird künftig die Effizienz der Zusammenarbeit weiter steigern.

Das Partnermanagement wurde 2025 grundlegend neu strukturiert. Durch die optimierte Partnerlandschaft kann externes Expertenwissen flexibel genutzt und können Lastspitzen durch eine skalierbare Zusammenarbeit effizient abgefangen werden können. Mit der Besetzung der Teamleitung zum Januar 2025 wurden die Weichen für eine strategische Neuausrichtung der IT-Infrastruktur gestellt.

5. Beschaffung

Im Geschäftsjahr 2025 wurde die Resilienz der Lieferkette durch eine gezielte geografische Diversifizierung und die Qualifizierung neuer Partnerschaften signifikant gestärkt:

- **Ausbau der europäischen Assembler-Basis:** Infolge des Ausfalls eines langjährigen Zulieferers in Polen wurde die Zusammenarbeit mit einem neuen Partner in Litauen erfolgreich etabliert. Dieser hat sich bis zum Jahresende als verlässliche Säule in der Montage erwiesen. Zudem wurde im vierten Quartal ein weiterer europäischer Produktionsstandort in Rumänien angebunden. Die bereits eingeleiteten Test- und Hochlaufphasen (Ramp-up) werden zu einer erhöhten Flexibilität und einer noch resilienteren Lieferkette beitragen.
- **Erfolgreiche Serienanläufe:** Ein wesentlicher Meilenstein im zweiten Halbjahr war der planmäßige Produktionshochlauf der Neuentwicklung woom WOW an einem spezialisierten Standort in Portugal. Die Fertigungskapazitäten wurden hier erfolgreich skaliert, um der Marktnachfrage gerecht zu werden.
- **Qualitätsmanagement und Lieferantenentwicklung:** Herausforderungen bestanden im Berichtszeitraum bei einem langjährigen Fertigungspartner im asiatischen Raum, insbesondere hinsichtlich der Oberflächengüte und Qualitätssicherung. Im Sinne einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit unterstützt das Unternehmen den Lieferanten aktiv durch gezielte Qualifizierungsmaßnahmen. Ziel ist die nachhaltige Wiederherstellung des gewohnten Qualitätsniveaus unter Beibehaltung der bewährten Kooperation.

Um die Wareneinfuhr aus Asien zu gewährleisten, nutze die Woom GmbH im vergangenen Jahr weiterhin erfolgreich die Häfen Koper und Hamburg als zentrale Umschlagplätze. Diese etablierte Vorgehensweise gewährleistete einen kontinuierlichen Warenfluss zu den europäischen Lagerstandorten.

6. Produkt- und Marktrisiken

Den üblichen Produkt- und Marktrisiken begegnet die Woom GmbH mit einem iterativen und datengestützten Strategieprozess, der folgende Elemente umfasst:

- Eine umfassende Produktportfolio Strategie mit einem daraus abgeleiteten Produktentwicklungs- und Innovationsplan
- Einen klar definierten und strukturierten Produktentwicklungsprozess

Dieser mehrstufige, kontinuierlich wiederholende Prozess beinhaltet systematische Marktanalysen, darunter Feld- und Sekundärforschung, detaillierte Verkaufsdatenanalysen sowie laufende Beobachtung des Wettbewerbs. Darüber hinaus werden qualitative Einblicke durch Interviews mit Händler*innen, Importeur*innen und Endverbraucher*innen gewonnen. Diese umfassende Informationsbasis ermöglicht der woom GmbH einen fundierten Überblick über die Entwicklungen in den relevanten Absatzmärkten sowie über das Verhalten und die Bedürfnisse der Konsument*innen. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse fließen direkt in Produktinnovationen ein, die dadurch schneller, umfassender und mit höherer Erfolgswahrscheinlichkeit umgesetzt werden können. Dies bildet die maßgebliche Grundlade für die erfolgreiche Expansion des Produktportfolios in neue Marktsegmente.

Das Geschäftsmodell von woom basiert auf einer Omni-Channel-Strategie. Im Jahr 2025 wurden die Produkte weiterhin erfolgreich über die unternehmenseigenen E-Commerce-Plattformen sowie über Marketplaces vertrieben. Parallel dazu wurde die Distribution in den europäischen Ländern durch die Aufnahme neuer Fachhandelspartner*innen kontinuierlich ausgebaut.

Gegen Risikenaus der Produktnutzung, etwa technisches Versagen, Materialbruch, Montagefehler, die potenziell zu Unfällen und Verletzungen führen könnten, besteht ein adäquater Versicherungsschutz.

Zum Bilanzstichtag 31.12.2025 waren keine Schadensersatzprozesse erkennbar, die aus den genannten Vorfällen resultieren.

7. Kostenrisiken

Die Kostenentwicklung wird innerhalb des Controllings der woom GmbH regelmäßig und detailliert analysiert. Etwaige Abweichungen von den prognostizierten Kostenentwicklungen für das Gesamtjahr werden frühzeitig identifiziert und bewertet. Dieses proaktive Vorgehen trägt dazu bei das Kostenrisiko für das Ergebnis und die Liquidität zu begrenzen und ermöglicht es, bei Bedarf rechtzeitig gegensteuernde Maßnahmen einzuleiten.

Der derzeitige Überhang an globalen Produktionskapazitäten sowie die tendenziell stabile Preisentwicklung am Rohstoffmarkt eröffnen Verhandlungsspielraum für faire Konditionen mit Lieferant*innen. Es ist jedoch zu berücksichtigen, dass das Preisniveau vor der Pandemie aufgrund gestiegener Lohn- und Energiekosten sowie der getätigten Investitionen in erweiterte Produktionskapazitäten voraussichtlich nicht wieder erreicht werden kann. Weiterhin bestehen Risiken im Hinblick auf potenzielle Lieferant*innen-Insolvenzen und damit verbundene Mehrkosten in der Logistik oder gar Lieferausfälle. Die Woom GmbH begegnet diesem Risiko durch die kontinuierliche Weiterentwicklung eines robusten Lieferant*innen-Portfolios und die regelmäßige Durchführung von Bonitätsprüfungen ("financial health checks") bei strategisch wichtigen Partner*innen.

Die Entwicklung des EUR/USD-Wechselkurses stellt ein signifikantes Kostenrisiko dar, da neben dem Bezug von Fertigprodukten aus Asien auch Komponenten für die Endmontage in Europa in US-Dollar eingekauft werden. Informationen zu Maßnahmen zur Reduzierung von Währungsrisiken sind in Punkt 8 dieses Berichts enthalten.

Gleichzeitig bleiben Risiken, die aus Zöllen und globalen handelspolitischen Entwicklungen resultieren, ein wesentlicher Faktor für die Kostenstruktur der Woom GmbH. Insbesondere am US-amerikanischen Markt könnten steigende Handelsbarrieren oder veränderte regulatorische Rahmenbedingungen die Margen erheblich unter Druck setzen. Daher ist die kontinuierliche Bewertung und Anpassung der Beschaffungsstrategie von entscheidender Bedeutung, um die langfristige Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

8. Währungsrisiken

Obwohl die Verlagerung von Produktionskapazitäten nach Europa fortschreitet, bestehen weiterhin Geschäftsbeziehungen mit Lieferant*innen und Assemblern in Asien, deren Rechnungen in US-Dollar ausgestellt werden. Durch die Insolvenzanmeldung eines großen europäischen Lieferanten musste kurzfristig auf weitere Assembler im asiatischen Raum zurückgegriffen werden. Etwa zwei Drittel des gesamten Auftragsvolumens wurden aus dem asiatischen Raum bezogen. Zur Reduzierung des resultierenden Währungsrisikos setzt die Woom GmbH derivative Finanzinstrumente in Form von Devisentermingeschäften ein.

Devisentermingeschäfte wurden insbesondere im zweiten Halbjahr des Berichtszeitraums abgeschlossen, wodurch die Volatilität des EUR/USD-Wechselkurses effektiv ausgeglichen werden konnte. Zum Bilanzstichtag bestanden offene Devisentermingeschäfte mit einem negativen Marktwert iHv EUR 253.563,52. Diese Instrumente werden ausschließlich zur Absicherung von Fremdwährungsverbindlichkeiten eingesetzt, da der überwiegende Teil der aus Asien importierten Produkte in US-Dollar fakturiert wird. Die Laufzeit der abgeschlossenen Verträge beträgt in der Regel weniger als ein Jahr.

Zusammenfassung der Risiken

Basierend auf der Analyse der Geschäftsentwicklung im Berichtsjahr, der aktuellen wirtschaftlichen Lage, der zukünftigen Entwicklungsperspektiven und Chancen der Gesellschaft sowie unter Berücksichtigung der zuvor dargestellten Risikopositionen bestehen nach Einschätzung der Geschäftsführung keine Anzeichen für eine Gefährdung des Fortbestands des Unternehmens. Nach sorgfältiger Abwägung der Chancen und Risiken geht die Geschäftsführung davon aus, dass einer erfolgreichen Fortführung der Geschäftstätigkeit keine wesentlichen Hindernisse entgegenstehen. Zum Bilanzstichtag waren keine wesentlichen Risiken erkennbar, die die Fähigkeit des Unternehmens zur Fortführung seiner Geschäftstätigkeit ernsthaft beeinträchtigen könnten.

D. Zweigniederlassungen

Die Woom GmbH unterhält keine Zweigniederlassungen.

E. Forschung und Entwicklung

Im Geschäftsjahr 2025 fokussierte sich die woom GmbH auf die strategische Weiterentwicklung ihres Produktportfolios. Damit stellt woom sicher, auch künftig den sich wandelnden Bedürfnissen von Kindern und Jugendlichen gerecht zu werden, und zugleich die internen Entwicklungsprozesse weiter zu optimieren. Ziel war es, eine marktgerechte Innovationspipeline sicherzustellen und die operative Effizienz zu steigern.

Durch den gezielten Ausbau der Innovations-Kapazitäten am Standort Wien wurde die nutzerzentrierte Forschung intensiviert. Die Produktentwicklung folgt nun strukturierten, mehrjährigen Roadmaps, die eine enge Verzahnung mit den langfristigen Unternehmenszielen gewährleisten. Wesentliche Schwerpunkte im Berichtszeitraum waren die Prozessoptimierung mit Initiativen zur Steigerung der Entwicklungseffizienz und zur Senkung der Produktionskosten die stärkere Marktorientierung durch Weiterentwicklung des Kern-Portfolios (Fahrräder und Zubehör auf Basis von direktem Kundenfeedback und aktuellen Markttrends.

Somit konnte woom 2025 signifikante Erfolge bei der Portfolio-Erweiterung verzeichnen:

- Eintritt in neue Produktkategorien: Erfolgreiche Markteinführung des innovativen selbst-balancierenden Laufrades woom WOW, das die Zielgruppe auf jüngere Altersgruppen erweitert.
- E-Mobilität: Strategische Erweiterung des E-Bike-Segments durch eine neue Modellreihe speziell für Kinder.
- Qualitätssicherung: Beibehaltung höchster kindgerechter Design-Standards bei allen Neuentwicklungen.

Die erfolgreiche Marktperformance der neuen Produkte wurde durch starke externe Anerkennung ergänzt: Insbesondere die große mediale Aufmerksamkeit, sowie die Auszeichnung mit mehreren internationalen Design-Preisen stärken die Position von woom als führendes Unternehmen im Bereich kindgerechter Innovation und Produktqualität. Organisatorisch trugen kontinuierliche Verbesserungen der funktionsübergreifenden Zusammenarbeit und der Entwicklungs-Routinen sowie das laufende Praktikumsprogramm zur Sicherung der Lieferqualität bei und förderten zugleich die Entwicklung zukünftiger Talente.

Von den insgesamt 186 FTE im Jahr 2025 (Stichtag 31.12.2025) sind 19 FTE (2024: 16 FTE) in der Forschungs- und Entwicklungsabteilung tätig.

F. Prognosebericht

Die Woom GmbH prognostiziert für das Geschäftsjahr 2026 ein weiteres Umsatzwachstum im Vergleich zum Vorjahr. Diese positive Erwartung basiert auf neuen Produktlaunches wie beispielsweise dem woom WOW Laufrad sowie dem neuen E-Bike.

Die konsequente Umsetzung der langfristigen Innovationsstrategie bleibt ein zentraler Pfeiler der Unternehmensausrichtung. Geplante Markteinführungen zielen auf den weiteren Ausbau des E-Bike-Portfolios sowie die Etablierung einer innovativen Helmserie für die größeren Kinder ab. Flankierend dazu forciert woom kontinuierliche Prozessoptimierungen und Kosteneffizienz-Maßnahmen, um die Resilienz und das nachhaltige Wachstum in einem volatilen Marktumfeld sicherzustellen.

Die Entwicklungen im Beschaffungsmarkt im kommenden Geschäftsjahr beinhalten sowohl Herausforderungen als auch Chancen. Analog zur weltweiten Marktlage ist woom von den geopolitischen Spannungen betroffen. Die daraus resultierende Energieknappheit schlägt sich unmittelbar in erhöhten Beschaffungspreisen und steigenden Transportkosten nieder, was die gesamte Kostenstruktur unter Druck setzt.

Ein besonderer strategischer Fokus liegt auf dem Ausbau und der Festigung strategischer Partnerschaften in Europa und Asien. Darüber hinaus wird die Optimierung und Diversifizierung des Produktions- und Beschaffungsnetzwerks vorangetrieben, um die Resilienz der Lieferkette nachhaltig zu stärken. Dies beinhaltet auch die strategische Verlagerung von Produktionskapazitäten aus Taiwan in andere Länder Südostasiens, insbesondere nach Vietnam.

Um sich im wettbewerbsintensiven Marktumfeld dauerhaft zu behaupten, liegt der Fokus auf der Festigung der Marktanteile sowie der Skalierung von Produktion und Beschaffung. Die positive Geschäftsentwicklung der vergangenen Jahre und die Wirksamkeit der implementierten Maßnahmen bilden ein solides Fundament für einen optimistischen Ausblick auf das Jahr 2026.

Wien, 20. Mai 2026

Die Geschäftsführung

Woom GmbH



_____

Bernd Hake