Storebox Holding GmbH

Lagebericht

1. Übersicht des Unternehmens
2. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage
    a. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
    b. Geschäftsverlauf Storebox Holding GmbH
    c. Zweigniederlassungen
    d. Ländergesellschaften
    e. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren
    f. Forschung und Entwicklung
3. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens
    a. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens
    b. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

1. Übersicht des Unternehmens

Die Storebox Holding GmbH wurde 2016 und hat ihren Sitz in Wien und betreibt drei wesentliche Geschäftszweige: Das Vermieten von kleinen, urbanen Lagereinheiten an Unternehmen und Endkunden (Self Storage), den Vertrieb logistischer Dienstleistungen, welche über das Standortportfolio abgewickelt werden (Logistics Solutions), sowie den Vertrieb und laufenden Betrieb von Franchiselizenzen und -Standorten (Franchise). Darüber hinaus werden über Standortausbauten und Untermietverträge für Franchise-Partner Umsätze erzielt, die indes weitestgehend ergebnisneutral sind. Das Standortnetzwerk schließt mehr als 360 Standorte im DACH und Benelux Raum ein. Die Storebox Holding GmbH hat vier Tochtergesellschaften: Die Storebox Deutschland GmbH, welche die Standorte in Deutschland betreibt, die Storebox Netherlands B.V., die Storebox Schweiz AG und die Lager4You-GmbH, welche einen großen Standort in München betreibt und im Geschäftsjahr 2024 erworben wurde.

2. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

a. Rahmenbedingungen

Die anhaltende negative marktwirtschaftliche Entwicklung (BIP Österreich 2024 laut Statistik Austria -1,2%) erschwert wesentlich das Erreichen der Umsatzziele in allen drei Kernbereichen der Storebox Holding GmbH. Die Endkunden im Bereich Self Storage sind inflationsbedingt (rollierende Inflationsrate Januar - Dezember 2024 2,96%) deutlich preissensibler, kündigen Verträge frühzeitiger und wählen im Zweifelsfall kleinere Abteilgrößen. Die wesentliche Zielgruppe des Franchise-Lizenzverkaufes, Kleinunternehmer, ist angesichts der wirtschaftlichen Gesamtlage in einer eher passiven Abwartehaltung. Die oftmals notwendigen Kredite zur Eröffnung einer Storebox werden zudem immer seltener und unter erschwerten Bedingungen vergeben. Der mit Abstand größte und wichtigste Kunde des Logistikbereiches, Ikea, hat deutliche Absatzschwierigkeiten in allen Märkten, was eine weitere Expansion der Zusammenarbeit erheblich erschwert. Potentielle Neukunden der logistischen Dienstleistungen verhalten sich abwartend und zögerlich. Das neue CollectHub Drop-Off Produkt soll hier mit einer deutlich schnelleren Integrationszeit und massiven Kosteneinsparungen vor allem für kleinere und mittlere Unternehmen Abhilfe schaffen. Zudem drückt die Inflation weiterhin auf die Kostenstruktur. Dank strikter Sparmaßnahmen konnte der negative Ergebniseffekt zwar ein Stück weit gemindert, indes nicht vollständig abgefedert werden.

b. Storebox Holding GmbH

Die folgenden Zahlen beziehen sich auf die konsolidierte Sicht und inkludieren die Tochtergesellschaften im Sinne einer integrierten Planung.

Für das Geschäftsjahr 2024 sah die Storebox Holding GmbH signifikantes Wachstum vor allem der nachhaltigen, wiederkehrenden Umsatzbereiche Self Storage und Logistics Solutions vor. Self Storage sollte von rund 3,9 Mio. € auf 7 Mio. € anwachsen. Zentraler Wachstumstreiber sollte der Ausbau des Last-Mile-Logistcs-Solutions Geschäftes sein, welches sich auf 4,8 Mio. € mehr als verdreifachen sollte. Der Verkauf von Franchise-Lizenzen sollte im Vergleich zu 2023 stabil, aber unter dem Wert von 2023 bleiben.

Insgesamt war ein Umsatzwachstum von 43% auf 18,5 Mio. Euro geplant. Durch Kosteneinsparungsmaßnahmen sollte die Kostenbasis trotz Inflation und steigender Cost of Sales nahezu stabil bleiben und so zu einer deutlichen Reduktion des monatlichen EBITDA-Verlustes führen. Der Cashflow sollte durch mehrere Working Capital Management Maßnahmen verbessert werden. Die Marktführerposition in den Bereichen Self Storage und die Technologieführerposition im Bereich Last Mile Logistics Solutions im deutschen Markt sollten jeweils durch weitere Standorteröffnungen und neue Produkte weiter ausgebaut werden.

Das Geschäftsjahr 2024 war geprägt von operativen und gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen, die sich auch auf das Umsatzwachstum vor allem in den Bereichen Franchise und Logistics Solutions ausgewirkt haben. Die deutlich längeren Sales Cycles und große Zurückhaltung der Kundengruppen machten die Realisierung des geplanten Umsatzwachstums herausfordernd.

Im für Umsatz und Ergebnis wichtigen Bereich Franchise-Lizenzverkauf und Standort Ausbau (Reselling) sind die Umsätze stark zurückgegangen. Die Zielgruppe der mittelständischen Klein- und Erstunternehmer traf die wirtschaftliche Lage besonders hart. Zudem erschwerte sich die Finanzierung der Franchise-Standorte immens. Lizenzverkäufe waren somit kaum zu realisieren und sanken auf 0,6 Mio. €. Insgesamt verlor der Franchise Bereich 43% des Umsatzes von 2023. Die Erholung dieser Umsätze hängt maßgeblich an den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und einem vereinfachten Finanzierungszugang der Franchisepartner. Um eine resilientere Umsatzstruktur zu realisieren, liegt der Fokus der Storebox Holding GmbH zukünftig mehr auf nachhaltigen, wiederkehrenden Umsätzen der Sparten Self-Storage und Logistics Solutions. Da das Franchise-Geschäft weiterhin grundlegend positive Erträge bringt, wird es fortgeführt, indes nicht signifikant ausgebaut.

Auch bei den Self-Storage Endkunden zeigte sich eine erhöhte Zurückhaltung und ein kritischeres Preisbewusstsein. Zwar konnte hier - auch durch anorganisches Wachstum - der Umsatz deutlich um 43% auf 5,5 Mio. € gesteigert werden, blieb indes dennoch unter den Erwartungen. Der deutliche Ausbau des Standortnetzwerks (siehe Abschnitt d.) sorgt hier indes für eine bessere Positionierung gegenüber den Kunden.

Im Bereich Logistics Solutions konnte trotz widriger wirtschaftlicher Umstände ein Wachstum von 36% auf 2 Mio. € realisiert werden. Dies geschah über eine Vertiefung der Zusammenarbeit mit Ikea. Die geplante Neukundenakquise war zunächst nicht erfolgreich, trotz vielversprechender und tiefer Gespräche blieben viele potentielle Kunden aufgrund der wirtschaftlichen Situation abwartend. Indes bleibt das Angebot gut positioniert, das Marktfeedback ist weiterhin positiv. Die Verkaufszyklen ziehen sich in die Länge, bleiben indes grundsätzlich aktiv.

Zu Beginn des Jahres 2024 wurde die Abteilungsstruktur stark überarbeitet und die Anzahl an Mitarbeitenden deutlich reduziert. Zudem wurde ein weitgehendes Kosteneinsparungsprogramm gestartet, um abteilungsspezifische Kosten zu reduzieren und Dienstleistungsverträge neu zu verhandeln. Die Kostenstruktur konnte so insgesamt trotz deutlich steigender Standortkosten stabil gehalten werden. Besonders in den administrativen Kosten, dem Overhead, konnten deutliche Einsparungen erzielt werden. Auch die

Marketingkosten wurden nahezu halbiert. Die Kosten der Bereitstellung der Logistics Solutions Services stiegen im Einklang mit dem Umsatzwachstum der Sparte.

Um die Summe der offenen Forderungen zu reduzieren und den Aufbau weiterer Forderungen einzudämmen, wurde ein neuer Dunning-Prozess samt automatisierter Übergabe offener Posten an ein Inkasso-Büro erarbeitet. Die Pricing-Strategie wurde grundlegend überarbeitet, um einen höheren Quadratmeterpreis zu erreichen. Der durchschnittliche Quadratmeterpreis einer Buchung lag im Dezember 2024 7% über dem Level des Januar 2024. Zudem wurde zur Stärkung von Cashflow und Umsatz der Grundstein für die Einführung einer Pay-In-Advance Funktion gelegt, welche die Zahlung auf Rechnung nur bei Vorauskasse ermöglicht. Mit der Akquise der Lager4You-GmbH und eines weiteren Standortes in Wien konnte weiterer Cashflow generiert werden.

Folgende finanzielle Kennzahlen stammen aus dem Jahresabschluss der Storebox Holding GmbH ohne Tochtergesellschaften.

Der Jahresfehlbetrag der Storebox Holding GmbH betrug 20,1 Mio. €. Hiervon resultieren 12,3 Mio. € aus den Abschreibungen auf Finanzanlagen. Die Einlagen und Ausleihungen an die Ländergesellschaften Storebox Deutschland GmbH und Storebox Netherlands B.V. wurden in Gänze, die Anteile an der Storebox Schweiz AG wurden bis zur Höhe des Eigenkapitals per Bilanzstichtag abgeschrieben. Zinsen und ähnliche Aufwendungen betrugen 1,07 Mio. €. Das Betriebsergebnis lag mit -6,96 Mio. € rund 0,42 Mio. € über dem Betriebsergebnis 2023. Die Umsatzerlöse stiegen um 49% von 5,76 Mio. € auf 8,59 Mio. €.

Zum Bilanzstichtag betrug der Kassenbestand der Storebox Holding GmbH 1,22 Mio. € bei offenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 0,75 Mio. €. Es bestand ein negatives Eigenkapital von -4,56 Mio. €. Eine umfangreiche Kapitaleinlage der Bestandsinvestoren im 2. Quartal des Geschäftsjahres 2025, die den nicht gedeckten Fehlbetrag ausgeglichen und eine ausreichende Liquiditätsreserve sichergestellt hat, hat das negative buchmäßige Eigenkapital zunächst geheilt. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betrugen zum Bilanzstichtag 4,5 Mio. € und konnten damit um 1,1 Mio. € reduziert werden. Die Verbindlichkeiten mit Restlaufzeiten unter einem Jahr betrugen 0,7 Mio. €, jene mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr 3,8 Mio. €. Im laufenden Geschäftsjahr wurden Stundungen der Double Equity Linien bei der Ersten Bank bis Dezember 2025, der Sales-and-Leaseback Verbindlichkeiten und des Darlehens mit Kineo Finance bis April 2026 und der Kreditlinie bei der RBI bis Juni 2026 verhandelt.

Der operative Cashflow betrug im Geschäftsjahr 2024 rund -5.5 Mio €.
Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im Geschäftsjahr 2024 auf rund 4,1 Mio € und resultierte vornehmlich aus der Kapitaleinlage der Bestandsinvestoren in die Storebox Holding GmbH in Höhe von rund 10,8 Mio €. Die Storebox Holding GmbH hat ihrerseits rund 4,8 Mio € in ihre Tochtergesellschaften investiert. Wie dem Anlagespiegel entnommen werden kann, wurde die entsprechende unterjährige Erhöhung der Finanzanlagen durch außerplanmäßige Abschreibungen im Sinne der Werthaltigkeit neutralisiert. Darüber hinaus hat die Storebox Holding GmbH insgesamt rund 1,6 Mio € Tilgungs- und 1,1 Mio € Zinsleistungen erbracht. Demgegenüber steht die Aufnahme eines Darlehens in Höhe von rund 1 Mio € für den Erwerb der Lager4You GmbH.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2024 rund -0,1 Mio € und resultierte vornehmlich aus dem Ausbau neuer Standorte.

c. Zweigniederlassungen

Es bestehen - neben den rechtlich selbständigen Tochtergesellschaften - keine Zweigniederlassungen.

d. Ländergesellschaften

Unter dem Dach der Storebox Holding GmbH sind vier Gesellschaften aufgehängt: Storebox Deutschland GmbH, Storebox Netherlands B.V., Storebox Schweiz AG und Lager4You GmbH.

Die Storebox Holding GmbH betreibt das operative Self Storage und Logistics Solutions Geschäft in Österreich sowie das Franchise-Geschäft. Der Umsatz in der Geschäftssparte Self Storage stieg von 1,6 Mio. € um 37,5% auf 2,2 Mio. €. Das Logistics Solutions Geschäft stieg aufgrund des gewachsenen Ordervolumen ebenfalls um 37,5% auf 0,8 Mio. €.

Die Storebox Deutschland GmbH konnte ihre Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr um 7,9% auf 5,75 Mio. € steigern. Erwähnenswert ist, dass vor allem die nachhaltigen, wiederkehrenden und ergebnisrelevanten Umsätze in den Bereichen Self Storage und Logistics Solution deutlich mehr Umsatz generiert haben. Lediglich im Bereich des Standortausbaus für Franchise-Partner gingen die Umsätze aufgrund des herausfordernden Finanzierungsumfeldes zurück. Die Kostenseite wurde insbesondere durch die Einführung der Intercompany Charges belastet, so dass der Jahresfehlbetrag im Vergleich zu 2023 deutlich stieg. Darüber hinaus stiegen die Mietkosten für Standorte und Ausstattung im Verhältnis im Rahmen der Standortexpansion deutlich.

Die Lager4you GmbH betreibt einen großen Self Storage Standort in der Nähe des Münchner Flughafens. Im Rahmen der Übernahme durch die Storebox Holding GmbH sanken die Umsätze leicht. Durch eine Überarbeitung der Kostenstruktur konnte der Jahresüberschuss gegenüber dem Vorjahr dennoch deutlich gesteigert werden. Im Rahmen der Übernahme wurde eine Vorabausschüttung an den ehemaligen Eigentümer vereinbart, weshalb der Bilanzgewinn deutlich niedriger ausfiel.

Die Storebox Schweiz AG betreibt lediglich den Standortausbau für Franchise Partner in der Schweiz. Da dieses Geschäft weitestgehend nicht ergebnisrelevant ist, führen die grundlegenden, operativen Kosten der Gesellschaft sowie die intercompany charges zu einem negativen Ergebnis.

Die Storebox Netherlands B.V. wurde Ende 2023 neu gegründet, um die Expansion in die Niederlande einzuleiten. Im Geschäftsjahr 2024 wurden drei Eigenstandorte in den Niederlanden eröffnet. Die Kosten der Ausbau- und Anlaufphase sorgen hier für ein erwartbar negatives Ergebnis. Indes konnte das CollectHub Pick-Up Angebot in Kooperation mit Ikea

auch in den Niederlanden erfolgreich gelauncht werden. Die Markterschließung konnte mit weiteren Franchise-Standorteröffnungen vorangetrieben werden.

e. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Ende 2024 betrug die Anzahl der offenen Standorte der Unternehmensgruppe 365, wovon 203 Eigenstandorte und 162 Franchise-Standorte waren. Auf die Storebox Holding GmbH entfielen hiervon 109 Standorte.

Insgesamt betrug das Plus gegenüber dem Vorjahr 13,7%, wobei das Wachstum der Franchise Standorte mit 18,2% und 25 neuen Standorten besonders stark war. Zum Stichtag betrug die Größe der insgesamt angebotenen Lagerfläche 79.242 Quadratmeter, ein Plus von 21,3% gegenüber dem Vorjahr. Die Gesamtauslastung betrug 53,7% und stieg trotz der Eröffnung von insgesamt 44 neuen Filialen um 6,4%. In den Standorten der Storebox Holding GmbH lag die Auslastung mit 61% über dem Durchschnitt der Gruppe.

Insgesamt waren 12.106 Abteile von 22.562 verfügbaren Abteilen belegt. Der Anteil an B2C-Buchungen zum Ende des Jahres stieg im Vergleich zum Vorjahr von 83% auf 85%. Durchschnittlich buchte ein Kunde rund 3 Quadratmeter, die durchschnittliche Buchungsdauer betrug 15,2 Monate.

Über das Logistics-Solutions Geschäft konnten insgesamt 34.108 Bestellungen abgewickelt werden, ein Plus von 21,3% gegenüber dem Vorjahr.

Im Geschäftsjahr 2024 wurden 20 Franchise-Lizenzen verkauft, wodurch die Gesamtzahl verkaufter Lizenzen auf 310 stieg.

Im Dezember 2024 beschäftigte die Storebox Holding GmbH 55 Mitarbeiter im Rahmen von 51 FTE. Dies bedeutet einen Rückgang um 28 Mitarbeiter beziehungsweise 24 FTE im Vergleich zum Dezember 2023.

f. Forschung und Entwicklung

Das Unternehmen hat im Geschäftsjahr 2024 keine Forschung und Entwicklung betrieben.

3. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

a. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Nachdem das Geschäftsjahr 2024 nicht das prognostizierte Umsatzwachstum erreicht hat, ist die finanzielle Situation der Storebox Holding GmbH weiterhin herausfordernd. Die Gesellschaft hat bereits mehrere Maßnahmen geplant und eingeleitet, um diesem Umstand zu begegnen.

Wesentlich ist die Gewinnung neuer Kunden mit dem entwickelten CollectHub Drop-Off Produkt. Der Service ermöglicht es kleinen und mittleren Unternehmen, Paketsendungen rund um die Uhr autonom in einer naheliegenden Storebox abzugeben. Storebox organisiert die Abholung den den Versand über einen Dienstleister. Kunden können so ihren operativen Aufwand reduzieren, einen verlässlichen Versand garantieren und über die vorteilhaften Konditionen der Storebox Kosten einsparen. Hierfür wurde eine neue Software-Plattform entwickelt und neue Geschäftsprozesse aufgesetzt. In den ersten Wochen der Produkteinführung zeigte das Produkt bereits starke Traktion. Die Anzahl an Kunden und Lieferungen steigen aktuell wöchentlich. Im Wesentlichen kann die Expansion des Geschäftsmodells aus den bestehenden Ressourcen (Standorte, Software, Personal) erfolgen und bietet somit ein hohes Ergebnispotential. Hier wird ein erhebliches Umsatz- und Ergebniswachstum in den nächsten 12 Monaten prognostiziert. Es wird bis zum Dezember 2025 mindestens eine Verdoppelung, bis zum Dezember 2026 rund eine Verzehnfachung der bestehenden Umsätze angestrebt, welche sich bereits aus den bestehenden Kunden und jenen, bei denen die Verhandlungen bereits weit fortgeschritten sind, realisieren ließe. Besonders hervorzuheben ist die vorteilhafte Wertschöpfung des Geschäftsmodells: Da sich mehrere Kunden in einem Abteil bündeln lassen, wird umsatzseitig häufig bereits nach wenigen Geschäftstagen der Durchschnitt des Self Storage übertroffen. Zur Erreichung der Self Storage Marge gereicht bereits maximal eine Woche.

Das bestehende CollectHub Pick-Up Modell, welches in Österreich für den Kunden Ikea betrieben wird, hat auch weiterhin Bestand und sorgt für zuverlässige Umsätze.

Darüber hinaus wurden zwei wichtige Kooperationen mit Paketlocker-Anbietern geschlossen. Bereits seit dem dritten Quartal 2025 werden die Locker in den Storebox Standorten installiert. Neben einer Installationsgebühr werden die laufenden Mieten verrechnet, welche durch die Realisierung aus den bestehenden Standorten heraus auch das Ergebnis direkt positiv beeinflusst.

Self Storage bleibt weiterhin ein wichtiger Anker für das Geschäftsmodell. Für die von der Storebox Holding GmbH betriebenen Standorte bietet sich hier auch in den Geschäftsjahren 2025 und 2026 noch weiterer Wachstumsspielraum, der mit Ausnahme der Marketing-Aufwendungen aus den bestehenden Ressourcen realisiert werden kann. Durch die eingeführten Pricing- und Discount Logiken soll 2025 ein Umsatzwachstum von rund 20% auf Gruppenebene, 2026 von 58% realisiert werden, welches die Standorte auf eine Auslastung von rund 80% bringen soll.

Im Franchise Bereich wird 2026 eine vorsichtige Erholung des Marktes prognostiziert. Der Lizenzverkauf wird weiterhin in dem Ausmaß betrieben, in dem er profitabel realisiert werden kann, wird indes kein strategischer Fokus sein. Das weitere Wachstum der laufenden Franchise Fee geht mit dem Gesamtwachstum des Self Storage Ökosystems einher.

Zudem werden die Kostenreduktionsmaßnahmen des Jahres 2024 weiter fortgeführt. Wesentlich sind hier neben dem laufenden Overhead die Standortkosten. Durch das Abstoßen unprofitabler Standorte, laufende Neuverhandlungen bestehender Verträge und Mietreduktionsmaßnahmen wegen baulicher Mängel wird eine Reduktion der laufenden, monatlichen Mietkosten um rund 20% noch im Jahr 2025 angestrebt. Für das Geschäftsjahr 2026 soll sich diese Kostenreduktion in gleichem Ausmaß realisieren.

Die Storebox Holding GmbH strebt im Geschäftsjahr 2026 eine tiefe strategische Kooperation mit einem neuen Shareholder an. Die relevanten Prozesse befinden sich in sehr weit fortgeschrittenem Stadium und werden der Gesellschaft neue Handlungsspielräume ermöglichen. Ein realistisches Szenario innerhalb dieser Strategie könnte der Erwerb der Self Storage Immobilien durch eine verbundene Gesellschaft sein. Dies würde die Kostenbelastung der Storebox Holding GmbH deutlich senken und somit weiteres Ergebnispotential bieten.

b. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Weiterhin bleibt die Entwicklung des gesamtwirtschaftlichen Umfelds der größte Risikofaktor in allen Geschäftsbereichen. Zudem würde eine anhaltende Inflation insbesondere in den Betriebskosten der Standorte, aber auch bei sonstigen Kosten wie Gehältern oder Marketingausgaben für eine steigende Belastung sorgen, die nicht oder nicht vollständig weitergegeben werden kann.

Die gesellschaftlichen Entwicklungen bekräftigen weiterhin die Prognose einer erhöhten Nachfrage für Self Storage. Gleichwohl sorgen steigende Lebenshaltungskosten für eine erhöhte Preissensibilität. Der besondere Vorteil der ultra-urbanen Lage der Storebox-Standorte direkt in den Wohnvierteln könnte in der Kaufentscheidung etwas niedriger gewichtet werden als der Preis. Storebox begegnet diesem Risiko mit datengetriebenen und dynamisch ausgesteuerten Discount-Aktionen.

Nachdem die erweiterten Verkaufzyklen des CollectHub Pick-Up Produktes als Risiko identifiziert und dementsprechend das neue Drop-Off Produkt samt deutlich verkürzter Verkaufszyklen und sehr niedrigem Integrationsaufwand an den Markt gebracht wurde, ist hier einem wesentlichen Risikofaktor bereits begegnet worden. Dennoch besteht grundsätzlich - trotz sehr positiver Marktresonanz - weiterhin die Ungewissheit, ob die bereits initiierten Verkaufsprozesse erfolgreich sein werden. Da dieses Produkt in der Form am Markt sonst nicht verfügbar ist, entsteht zunächst ein Aufklärungsaufwand, welcher als Verkaufshürde gesehen werden kann. Gleichwohl sind diese Barrieren bewusst niedrig gehalten, so dass ein neuer Kunde binnen weniger Stunden direkt vor Ort freigeschaltet werden kann.

Im Franchise-Bereich bleibt die Finanzierungsmöglichkeit für potentielle Franchisepartner und bestehende, welche einen Standort eröffnen möchten, weiterhin das größte Risiko. Dieses wurde entsprechend in der Planung berücksichtigt und die operativen Ressourcen dementsprechend angepasst.

Des Weiteren besteht ein Kapital - und Liquiditätsrisiko. Die Geschäftsführung hat eine Fortbestehensprognose aufgestellt, auf deren Basis die Fortführung des Unternehmens mit überwiegender Wahrscheinlichkeit anzunehmen ist. Teil der Prognose ist eine Kapitaleinlage der Eigentümer oder eines neuen Investors, welcher im Rahmen eines bereits weit fortgeschrittenen Prozesses mit einer Investment-Bank identifiziert wurde und sich bereits in engem Austausch mit der Geschäftsführung befindet. Diese muss mindestens 2,35 Mio. € betragen, um den Liquiditätsbedarf nicht nur der Primär-, sondern auch der Sekundärprognose zu decken.

Wien, am 27.01.2026

.....

Unterschrift des Geschäftsführers