# LAGEBERICHT 2025

## 1. Geschäftsverlauf, Geschäftsergebnis und Lage des Unternehmens

### 1.1. Geschäftstätigkeit und Rahmenbedingungen

Der Geschäftsverlauf im Jahre 2025 war in Anbetracht der weiterhin angespannten geopolitischen Lage (Krieg in der Ukraine, Konflikt im Nahen Osten, wirtschaftliche Spannungen USA – China) und der gedämpften wirtschaftlichen Stimmung in ganz Europa nicht besonders erfreulich.

Die weltweite Vermarktung unserer modernen, zukunftsweisenden Laser Scanning Produkte für die Integration mit unbemannten Luftfahrzeugen (UAVs), sowie deren laufende Produktpflege, die Pflege des Qualitätsimages und das auf stabilem Niveau gehaltene OEM-Partnernetzwerk erbrachten im Jahre 2025 trotzdem wieder gute Umsätze und Erträge:

Die RiCOPTER Flugplattform wurde über die letzten Jahre de-facto aus dem Portfolio genommen, die im Markt befindlichen Systeme werden selbstverständlich weiterhin gewartet und serviciert.
Im Umkehrschluss werden die Kontakte mit externen UAV – Herstellern intensiviert und strategische Geschäftsbeziehungen gesucht. Es werden entsprechende „Integrations-Kits" entwickelt um Kunden im Integrationsprozess unserer Geräte/Systeme mit UAVs von Drittherstellern bestmöglich zu unterstützen.
Auch der Bereich BLS (Bathymetric Laser Scanning) wird durch entsprechende Systementwicklungen für UAV – Anwendungen immer attraktiver gemacht (siehe Punkt 1.6.).

### 1.2. Geschäftsergebnis, Ertragslage

Der Jahresumsatz der RiCOPTER UAV GmbH lag 2025 um etwa 13% unter dem des Vorjahres. Der Gewinn vor Steuern ist weiterhin als überaus gut zu bezeichnen.

### 1.3. Finanzlage

Die Finanzlage ist sehr gut. Die Firma ist de-facto schuldenfrei.

### 1.4. Vermögenslage

Es gilt dasselbe wie unter 1.3. gesagt.

Die im Besitz der Gesellschaft befindlichen Betriebseinrichtungen und Geschäftsausstattungen sind als Folge laufender Investitionstätigkeit weiterhin auf letztem Stand der Technik befindlich und werden den Bedürfnissen des Betriebes laufend optimal angepaßt.

## 1.5. Vorgänge von besonderer Bedeutung während und nach dem Schluß des Geschäftsjahres

Die Vorbereitungs-, Reise-, und Nacharbeit zu sowie die Teilnahme an den üblicherweise beschickten und besuchten internationalen Ausstellungen und Messen nimmt einen sehr großen Stellenwert in der Vermarktung der Produkte ein.
Ausgestellt wurde auf diversen, UAV-spezifischen Messen und insbesondere nahmen wir auch wieder an der für uns besonders wichtigen Intergeo 2025 teil. Zusätzlich wurde weiterhin in hohem Umfange die Präsenz, Werbetätigkeit, Kundenpflege und Schulungstätigkeit auf dem Wege der zahlreichen zeitgemäßen digitalen Medien gepflegt.

Zum Zeitpunkt der Fertigstellung des Jahresabschlusses 2025 ist festzustellen, dass die zu erwartenden Ergebnisse der Geschäftstätigkeit 2026 der RiCOPTER UAV GmbH unter dem Vorjahresniveau liegen dürften.
Folgende Erschwernisse und Unsicherheitsfaktoren werden das Ergebnis in 2026 maßgebend beeinflussen, u.a.:

- der fortdauernde Angriffskrieg Russlands in der Ukraine und jetzt auch die Kontroverse der USA / Israels mit dem Iran,
- die daraus folgende Konfrontation der Großmächte im weltpolitischen Bereich sowie
- die daraus folgende immer stärkere Verlagerung fast aller Geldflüsse in Europa und weltweit in Richtung Verteidigungs- und Rüstungsindustrie
- die immer spürbareren und belastenderen Embargos und Export-beschränkungen
- die Bestrebungen vieler Staaten lokal entwickelte und hergestellte Produkte zu bevorzugen bzw. zu fordern
- die Verunsicherung des – für uns sehr wichtigen – US Markts aufgrund der US Zollpolitik bzw. der signifikanten Budgetkürzungen bei dortigen offiziellen Stellen und Behörden, sowie
- die daraus folgende Auswirkung auf den Welthandel und auf die weltweiten Währungs-Wechselkurse
- die anhaltend hohe Inflation im Euroraum – besonders ausgeprägt bei uns in Österreich - sowie die hohen Energiekosten und die immer höher werdenden Lohnkosten am Produktionsstandort in Österreich.
- die im UAV-Bereich (lokal in China aber mittlerweile auch international) besonders ausgeprägte Konkurrenz/Mitbewerbersituation (tlw. Plagiate unserer Produkte) und immer aggressiver werdende Preispolitik lokaler Hersteller
- die immer stärker werdende Gefahr der Betriebsspionage und der Cyber Kriminalität
- die immer ärger werdenden Herausforderungen schikanöser Lieferketten- und anderer Gesetze
- der für Betriebe wie den unseren immer mehr zur Belastung werdende Wunsch nach „Arbeitszeitflexibilisierung“ für Mitarbeiter, und aufgrund dessen eine immer weiter verschlechterte Effizienz der erbrachten Arbeitsleistung.

### 1.6. Forschung und Entwicklung

Im Zuge der INTERGEO 2025 wurde mit dem *RIEGL* VUX-820-G eine neue Gerätetype für BLS (Bathymetric Laser Scanning) für die Verwendung auf UAVs eingeführt und dem Markt vorgestellt. Dies soll zum Erhalt bzw. zur weiteren Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Firma in den nachfolgenden Berichtsperioden führen. Zum Zeitpunkt der Fertigstellung des Jahresabschlusses 2025 kann bereits festgestellt werden, dass diese Entwicklung vom Markt gut angenommen wird.

Wie bereits im letzten Berichtzeitraum verlautbart, wird die Entwicklung der hauseigenen RiLOC - IMU/GNSS Lösungen weiter fortgeführt.
Neben der bestehenden RiLOC-E[25] und der RiLOC-F Lösung wurde im Zuge der INTERGEO 2025 nun auch eine vollintegrierte RiLOC-F-inside Lösung präsentiert, welche auch gleich im neuen *RIEGL* VUX-820-G zum Einsatz kommt.
Durch die Komplettintegration der IMU und GNSS Komponente im Laser Scanner selbst wird nochmal Gewicht eingespart und die Kompaktheit der Systemlösung optimiert, was zu noch effizienteren Einsatzmöglichkeiten für die Systeme führt, vor allem in Hinblick auf UAV – Integrationen.

Durch die Fortführung der RiLOC – Entwicklung können mittlerweile alle High-End *RIEGL* ULS Scanner mit der hauseigenen RiLOC IMU/GNSS Lösung kombiniert werden, was zu einer Preis/Leistungs – Optimierung unserer Systemlösungen führt.

Die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit dazu wird von der Muttergesellschaft, der *RIEGL* LMS GmbH mit ihrer Schwesterfirma *RIEGL* Research GmbH, abgedeckt.

### 1.7. Zweigniederlassungen und Beteiligungen

Die RiCOPTER UAV GmbH ist eine 100%ige Vertriebstochter der *RIEGL* LMS GmbH und ist mit der Vermarktung und dem Vertrieb der von *RIEGL* LMS GmbH produzierten UAV-bezogenen Scanner und -Systeme befaßt.

Eigene Zweigniederlassungen oder Beteiligungen gibt es seitens der RiCOPTER UAV GmbH keine.

## 2. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens (Prognosebericht)

Zum Zeitpunkt der Abfassung dieses Berichtes wird erwartet, dass das Ergebnis 2026 wieder etwas unter dem Vorjahresniveau liegen dürfte.
Hinsichtlich der Gründe dafür wird auf die unter 1.5. genannten Problemkreise verwiesen.

### 2.1. Konkurrenzsituation

Die jahrelange Dominanz auf dem Sektor der UAV-Lidargerätetechnik wird durch zahlreiche Entwicklungen bis hin zu Plagiierungen (vor allem aus und in China) sowie der „Low-Cost“ Preispolitik diverser Hersteller im Kleingerätemarkt (betrifft vor allem

die miniVUX-Serie aber mittlerweile auch die High-End Schiene), auch vor allem aus und in China, zunehmend angegriffen.
Diese Auswirkung ist mittlerweile auch im OEM – Geschäft (mit Integrationspartnern) spürbar.
RiCOPTER UAV GmbH arbeitet, gemeinsam mit der Muttergesellschaft *RIEGL* LMS GmbH, mit höchstem Nachdruck daran, dem wiederum durch Entwicklung und Einführung neuer, noch leistungsfähigerer UAV Lidargeräte, der Steigerung der Leistungsmerkmale von bestehenden Produktserien und ggf. Preisanpassungen bzw. Optimierungen des Preis/Leistungsverhältnisses (siehe Punkt 1.6.) entgegenzuwirken.
Weiters wird versucht neue Märkte im UAV – Bereich zu erschließen (Stichwort BLS – VUX-820-G).

Die Vermarktung der RiCOPTER Flugplattform ist bewusst eingestellt worden, da mittlerweile viele UAV – Hersteller mit eigenen Produkten am Markt gut eingeführt sind. Die UAVs von diesen Herstellern weisen inzwischen die notwendigen Leistungsmerkmale auf um Lidar-Payloads entsprechend effizient (Nutzlast/Flugzeit) nutzen zu können.
Die RiCOPTER UAV GmbH bemüht sich um strategische Geschäftsverbindungen mit einigen namhaften Herstellern um dadurch den Absatz der *RIEGL* UAV Lidar-Geräte/Systeme weiter anzukurbeln.

## 3. Risikoberichterstattung

### 3.1. Allgemeine Beschreibung der wesentlichen Risiken und Ungewissheiten, denen das Unternehmen ausgesetzt ist

Die üblichen Risken und Ungewissheiten, denen das Unternehmen auch 2025 wieder ausgesetzt war, folgen nicht zuletzt aus der physikalischen Natur des Meßprinzips der vertriebenen Laser-Meßgeräte und den besonderen Risken im Umgang mit unbemannten Luftfahrzeugen sowie Handhabung der dazugehörigen Batterien, sondern auch aus deren vielfach sehr anspruchsvollen Anwendungen. Im Detail:

- die theoretisch und bei unseren neuesten Hochleistungssystemen auch praktisch mögliche Gefährdung des menschlichen Sehvermögens durch den Laser selbst

- die theoretisch mögliche Gefährdung anderer Geräte und/oder Systeme, aber auch von Fahrzeugen aller Art durch elektromagnetische Strahlung

- die besonderen Risken, die mit dem Einbau und dem Betrieb der erzeugten Geräte in unbemannte(n) Luftfahrzeuge(n) verbunden sind

- die besonderen Risken, die durch den Vertrieb und die Handhabung der eigenen unbemannten Luftfahrzeuge und den dazugehörigen, sehr leistungsfähigen LiPo Batterien verbunden sind

- die Möglichkeit des Auftretens von Folgeschäden durch Fehlmessungen oder Flugunfälle, und daraus folgend denkbare Schadenersatzforderungen

Durch genaueste Beachtung der einschlägigen Schutz- und Sicherheitsvorschriften, durch Bestellung jeweils höchstqualifizierter Sicherheitsbeauftragter, und durch genaueste Einhaltung der ISO - normgerechten hausinternen Qualitätsvorschriften werden die Risken jeweils sorgfältig abgewogen und in angemessenem Rahmen gehalten.

Zu erwähnen ist, daß für die wesentlichsten Risken Versicherungen mit angemessener Deckungssumme bestehen.

### 3.2. Finanzinstrumente

*Risikomanagementziele und -Methoden*:

Die von seiten der Kunden und Vertriebs- bzw. Geschäftspartner herrührenden finanziellen Risken werden unter anderem durch folgende Maßnahmen in angemessenen Grenzen zu halten gesucht :

- Intensive Vorauskontakte
- Kontakte mit und Einschaltung von Handelsdelegierten,
- Einholung von Auskünften bei renommierten Bewertungsagenturen,
- laufende persönliche und telefonische Gesprächskontakte,
- Ausarbeitung und Vereinbarung von kundenspezifisch zugeschnittenen Zahlungs- bzw. Teilzahlungsplänen,
- Persönliche Abwicklung der Übergabe bzw. Gerätelieferung bei Großsystemen
- intensives Training in Bedienung und Einsatz der Produkte,
- sorgfältige Schulung in sicherheitsrelevanten Fragen
- sorgfältige Nachbetreuung.

*Sicherungsgeschäfte* : keine ( soweit darunter nicht die Abwicklung von Zahlungen über Dokumentenakkreditive verstanden wird )

*Mit Finanzinstrumenten verbundene Risiken* : im Normalfall nur diejenigen, die mit der Abwicklung von (Teil-) Zahlungen und Zahlungen über Dokumentenakkreditive verbunden sind. Ab 2020 kommen aber natürlich auch die Risken dazu, die aufgrund der bereits mehrmals angesprochenen Corona-Krisenstituation von Seiten der Finanzmärkte und des Bankwesens selbst ausgehen.

## 4. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

### 4.1. Umweltbelange

RiCOPTER UAV GmbH ist in jeder Hinsicht auf umweltbewußtes Agieren ausgerichtet.

Die von RiCOPTER UAV GmbH angebotene und auch aktiv forcierte kostenfreie Rücknahme von Altgeräten zur sachgerechten Entsorgung kann weiterhin von Kunden gerne in Anspruch genommen werden.

### 4.2. Arbeitnehmerbelange

Der Mitarbeiterstand der RiCOPTER UAV GmbH am Ende des Jahres 2025 ist im Vergleich zum Vorjahr konstant geblieben und unverändert.

Horn, 24.03.26

Ing. Michael Mayer

Horn, 24.03.26

Karl Hobbiger