LAGEBERICHT
der
MED-EL Elektromedizinische Geräte Gesellschaft m.b.H.

Im **Geschäftsjahr (= Wirtschaftsjahr 01.12.24 - 30.11.25)** betrugen die Umsatzerlöse der Gesellschaft EUR 486.4 Mio (VJ EUR 424.3); dies entspricht einer Steigerung von EUR 62.1 Mio bzw. 14.6% im Vergleich zum Vorjahr. Nach Bereinigung der Wechselkursentwicklungen betrug das Umsatzwachstum 17.1%.

Die Umsatzzuwächse resultierten insbesondere aus deutlich gestiegenen Umsatzerlösen in den EMEA-Märkten sowie in Nord- und Südamerika.
Ein wesentlicher Treiber dieser positiven Entwicklung war die Ende 2024 eingeführte neue Audioprozessor-Generation Sonnet 3, die in allen bereits zugelassenen europäischen Märkten sowie in den USA sehr erfolgreich angenommen wurde und zu wesentlichem Umsatzwachstum führte.

In der Region Asien-Pazifik hingegen kam es zu einem Rückgang, da sich in China die umfassende Reform der staatlichen Einkaufsstruktur im Medizinsektor (Zentralisierung der Beschaffung) generell verzögerte und dadurch die Verkäufe von Cochleaimplantatsystemen im ersten Quartal des Geschäftsjahres erheblich beeinträchtigte. Der neue Beschaffungsprozess trat schließlich mit 1. März 2025 in Kraft. Die Umstellung der Beschaffungspolitik in China war mit einer Preisreduktion verbunden, wobei bereits im ersten Jahr höhere Stückzahlen im Vergleich zu den Vorjahren abgesetzt werden konnten.

Im Zuge dieser Marktveränderungen stellte MED-EL das Vertriebsmodell in China ebenfalls zum 1. März 2025 um und übernahm das bisherige Händlergeschäft, sodass die Produkte nun direkt im Markt vertrieben werden. Die strategische Neuausrichtung wurde insgesamt erfolgreich umgesetzt und bildet eine wichtige Basis für eine künftig stärkere Marktpräsenz sowie eine höhere Skalierbarkeit der Vertriebsaktivitäten.

Die Gesellschaft legt nach wie vor großen Wert auf die Erweiterung der bestehenden Vertriebsstrukturen in den Hauptmärkten und den Ausbau bisher weniger entwickelter Märkte.

Im aktuellen Geschäftsjahr wurden die im Vorjahr eingeführten Produkte in weiteren Märkten ausgerollt. Die Produkte wurden in allen bereits zugelassenen Ländern positiv aufgenommen und verzeichneten eine anhaltend hohe Nachfrage. Der internationale Rollout gestaltet sich aufgrund lokal unterschiedlicher regulatorischer Anforderungen wie gewohnt langwierig. Dies zeigt sich beispielsweise am Sonnet 3, der in einigen (medizinisch hochentwickelt) wichtigen Märkten, darunter unteranderem Frankreich, Kanada, Korea und Japan, noch nicht zugelassen ist. Für diese Märkte wird die Zulassung voraussichtlich im kommenden Geschäftsjahr erwartet.

Die zuvor eingeführten robotikunterstützten Chirurgiesysteme Otodrive und Otoarm wurden im Geschäftsjahr weiter in zusätzlichen Kliniken implementiert und werden im Markt weiterhin sehr positiv aufgenommen. Aufgrund der erforderlichen klinischen Evidenz verläuft die Marktdurchdringung, wie in diesem Segment üblich, schrittweise.
Bis zum Ende des Geschäftsjahres wurden die Systeme in 72 Kliniken in 20 Ländern eingesetzt und haben mehr als 1.000 Operationen unterstützt. Die frühe klinische Evidenz bestätigt eine verbesserte Präzision der Elektrodeninsertion und Hörerhaltung, umfassende Trainings- und Unterstützungsmaßnahmen vor Ort bleiben ein wesentlicher Bestandteil der erfolgreichen Einführung.

Die verstärkten Investitionen in Sachanlagen resultieren größtenteils aus Erweiterungen von Produktionsanlagen, Maschinen, dem Ausbau von Automatisierungsstraßen sowie Erweiterungen der Büroflächen (Infrastruktur) in Innsbruck. Diese strategischen Investitionen sind wesentlich, um das angestrebte Umsatzwachstum langfristig zu ermöglichen. Sie zielen darauf ab, die Produktionskapazitäten zu erhöhen, die Effizienz zu steigern und die Arbeitsumgebung für unsere Mitarbeiter noch weiter zu verbessern. Die Gesellschaft setzt außerdem unverändert auf Automatisierung und Digitalisierung, um generelle Prozessverbesserungen voranzutreiben und somit die Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern.

Im Bestreben, unsere technologische Führungsposition und Wettbewerbsfähigkeit weiter auszubauen, wurden darüber hinaus kontinuierlich erhebliche Investitionen in die Forschung und Entwicklung von innovativen Produkten getätigt. Zentrale Kernthemen wie „Natural Hearing", Hearing (and Structure) Preservation, „Anatomy Based Fitting" und „Individualized CI" wurden intensiv vorangetrieben. Die konsequente „Individualisierung" sämtlicher Aspekte einer Cochlear-Implantats-Versorgung stellt den Kernansatz von MED-EL dar. Die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass dies der Schlüssel zur Verwirklichung der Vision des „natürlichen Hörens" ist.

Die F&E-Aktivitäten im Geschäftsjahr 2025 waren von wichtigen Fortschritten in mehreren klinischen Studien geprägt. Besonders bedeutsam war der Abschluss der klinischen Zulassungsstudie zum Totally Implantable Cochlear Implant (TICI). Damit wurde ein wesentlicher Meilenstein für die Weiterentwicklung dieser revolutionären Technologie erreicht.

Das Bruttoergebnis vom Umsatz betrug EUR 275.1 Mio (56.6% vom Umsatz). Dies entspricht einer absoluten Steigerung von 20.9 Mio im Vergleich zum Vorjahr (EUR 254.2 Mio bzw. 59.9% vom Umsatz).

Die sonstigen operativen Kosten sind im Vergleich zum Vorjahr um 4.2% gestiegen Dieser Anstieg ist größtenteils auf die gestiegenen Personalkosten zurückzuführen, sowohl aufgrund von Lohnerhöhungen als auch der Schaffung und Besetzung von 111 neuen Stellen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen gegenüber dem Vorjahr von EUR 18.6 Mio auf EUR 21.3 Mio. Insgesamt wurde ein Betriebserfolg (EBIT) in Höhe von EUR 29.7 Mio (VJ EUR 16.9 Mio) erwirtschaftet.

Das Finanzergebnis belief sich auf EUR -17.2 Mio (VJ EUR -12.6 Mio). Die Finanzierungskosten blieben gegenüber dem Vorjahr stabil, während der Anstieg überwiegend auf Währungseffekte zurückzuführen ist. Im Geschäftsjahr wurde eine Gewinnausschüttung eines Tochterunternehmens an die Muttergesellschaft vorgenommen. Dies führte zu einem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) in Höhe von EUR 12.6 Mio (VJ EUR 4.2 Mio) und einem Jahresüberschuss (EAT) in Höhe von EUR 14.6 Mio (VJ EUR 8.0 Mio).

Finanzielle Leistungsindikatoren	Geschäftsjahr	Veränderung	Vorjahr
Umsatzerlöse in TEUR	486.379	+14.6%	424.262
Bruttoergebnis in TEUR	275.078	+8.2%	254.194
EBITDA in TEUR	50.050	+44.5%	34.631
EBITDA Marge	10.3%	+2.1%*	8.2%
EBIT in TEUR	29.708	+76.2%	16.861
EBIT Marge	6.1%	+2.1%*	4.0%
EBT in TEUR	12.556	+196.7%	4.232
EBT Marge	2.6%	+1.6%*	1.0%
EAT in TEUR	14.614	+83.2%	7.976
EAT Marge	3.0%	+1.1%*	1.9%
EK Rentabilität auf Basis EBIT	12.0%	+4.7%*	7.3%
EK Rentabilität auf Basis EBT	5.1%	+3.3%*	1.8%
Bilanzgewinn in TEUR	240.301	+6.5%	225.687
GK Rentabilität auf Basis EAT**	3.9%	+0.6%*	3.3%
GK Rentabilität auf Basis EBT**	3.6%	+0.9%*	2.7%
Bilanzsumme in TEUR	682.869	+9.8%	621.732
Eigenkapital in TEUR	247.151	+6.3%	232.537
Eigenkapitalquote	36.2%	-1.2%*	37.4%
fiktive Schuldentilgungsdauer in Jahren	12.4	-2.0 Y	14.4
Nettofinanzverbindlichkeiten in TEUR	321.606	+12.7%	285.318
Netto-Geldfluss aus lfd. Geschäftstätigkeit in TEUR	8.125		-8.347
Netto-Geldfluss aus Investitionstätigkeit in TEUR	-49.796		-40.602
Netto-Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit in TEUR	42.121		48.154

*absolute Veränderung
** exkl. FK-Zinsen

Im Geschäftsjahr stieg das Anlagevermögen um EUR 18.5 Mio bzw. 8.7% von EUR 211.8 Mio auf EUR 230.3 Mio. Diese Zunahme lässt sich vor allem durch intensive Investitionen in Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten erklären, die sich überwiegend in den immateriellen Vermögenswerten widerspiegeln. Zum anderen wurden erneut hohe Investitionen in Produktionsanlagen und Maschinen vorgenommen.

Die Vorräte sind in diesem Geschäftsjahr auf einem weitgehend ähnlichen Niveau geblieben und belaufen sich zum Stichtag auf EUR 201.4 Mio (VJ EUR 198.6 Mio).

Das generelle Lagerniveau stellt weiterhin eine strategische Maßnahme dar, um die Stabilität und Effizienz unserer Produktionsprozesse zu gewährleisten und gleichzeitig unsere Fähigkeiten zu stärken, auf Marktveränderungen und potenzielle Störungen in der Lieferkette schnell und effektiv zu reagieren. Durch höhere Lagerbestände können wir schnell auf Kundenanfragen reagieren, was der Gesellschaft eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit verschafft. Darüber hinaus ist es besonders wichtig, auf neue Produkteinführungen vorbereitet zu sein, um die Marktnachfrage so schnell wie möglich bedienen zu können. Dies schließt auch den Aufbau von Vorräten an Materialien ein, die für neue, derzeit noch in Entwicklung befindliche Produkte be-

nötigt werden. Hier wird insbesondere Wert daraufgelegt, Risiken durch etwaige Lieferantenwechsel zu minimieren und somit Verzögerungen beim Markteintritt zu vermeiden.

Die konsequente Verfolgung der „Individualisierung" und das daraus resultierende breite Produktportfolio, insbesondere die Elektrodenvielfalt bei den Implantaten, erfordert einen höheren Lagerbestand. Dies führt zu einem Wettbewerbsvorteil für MED-EL.

Es ist allgemein festzuhalten, dass ein hoher Lagerbestand für unser Unternehmen im Vergleich zu anderen Branchen ein geringeres Risiko darstellt, da unsere Produkte in der Regel über einen längeren Zeitraum im Markt verkauft werden können. Dies ermöglicht es uns, den Lagerbestand optimal zu koordinieren und rechtzeitig abzubauen. Des Weiteren ist das Risiko eines zeitabhängigen Wertverlusts durch Lagerung der betroffenen Materialien und Rohstoffe (beispielweise Ablauf bzw. Qualitätsverlust) ebenfalls sehr begrenzt.

Daher ist der derzeitige Lagerbestand das Resultat von strategischen Maßnahmen, die auf gründlichen internen Analysen und jahrelanger Markt- und Branchenerfahrung unseres Unternehmens basieren.

Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf EUR 198.5 Mio (VJ EUR 163.1 Mio) ist sowohl auf die generell gestiegenen Umsatzerlöse zurückzuführen als auch auf die bereits erwähnte Umstellung des Vertriebsmodells im chinesischen Markt. Da das frühere Händlergeschäft auf Vorauszahlungsbasis abgewickelt wurde, führt das neue Direktvertriebsmodell zu einem entsprechenden Anstieg offener Forderungen.
Nach wie vor wird großer Wert auf ein aktives Forderungsmanagement gelegt.

Die Gesamtverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um EUR 42.3 Mio, von EUR 358.0 Mio auf EUR 400.3 Mio. Dieser Anstieg ist vor allem geprägt durch die Erhöhung der Bankverbindlichkeiten in Höhe von EUR +42.8 Mio, die im Wesentlichen der Finanzierung der erwähnten Investitionen dienten und fast vollständig den langfristigen Verbindlichkeiten zuzuordnen sind. Der generelle Anteil der langfristigen Bankverbindlichkeiten im Verhältnis zu den kurzfristigen liegt insgesamt bei knapp über 90 %.

Das Eigenkapital erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr von EUR 232.5 Mio auf EUR 247.2 Mio; dies entspricht einer Steigerung von 6.3%.

Die Gesellschaft unterhält weiterhin fünf steuerpflichtige Vertriebsniederlassungen in Italien, Spanien, Portugal, Belgien und Frankreich mit insgesamt 108 (VJ 97) Mitarbeitern sowie Repräsentationsbüros in Hongkong, China, Saudi-Arabien und Jordanien mit insgesamt 42 (VJ 40) Mitarbeitern.

Am Hauptsitz in Innsbruck engagieren sich Frauen und Männer aus mittlerweile 79 (VJ 77) Nationen und unterschiedlichsten Kulturkreisen. Wir glauben, dass diese Vielfalt unsere Gesellschaft bereichert und eigene Erfahrungen wie auch Untersuchungen zeigen, dass heterogene Gruppen besonders erfolgreich Aufgaben lösen.

Mit einer 7.8%igen Steigerung gegenüber dem Vorjahr repräsentieren Forschung und Entwicklung mit 25.7% des Umsatzes weiterhin einen entscheidenden Faktor zur Stärkung von Technologieführerschaft und Wettbewerbsposition.

Um den hohen Standard der MED-EL Produkte auf der Welt zu gewährleisten, werden regelmäßig Qualitäts- und Sicherheitsaudits sowohl intern als auch bei externen Lieferanten durchgeführt. Mit dieser systematischen und dokumentierten Überprüfung der Managementsysteme der organisatorischen Einheiten wird die Einhaltung interner und gesetzlicher Qualitäts-, Umweltschutz- und Sicherheitsvorgaben garantiert. Gleichzeitig können auf diese Weise Schwachstellen und Verbesserungspotenziale identifiziert werden.
Bei aktiven Implantaten liegt ein branchenspezifisches Produktzulassungsrisiko infolge schlecht vorhersehbarer behördlicher Genehmigungsprozesse und somit möglicher Markteinführungsverzögerungen vor. Hingegen sind Zahlungsausfallrisiken aufgrund der speziellen Kundenstruktur und -bonität sehr eingeschränkt.

MED-EL verfügt über eine breit diversifizierte und global ausgerichtete Lieferkette, die durch langfristige Partnerschaften und regelmäßig durchgeführte Lieferantenaudits abgesichert wird. Risiken aus möglichen Lieferverzögerungen, Materialengpässen, Qualitätsabweichungen oder geopolitischen Unsicherheiten werden durch gezielt erhöhte Sicherheitsbestände sowie Mehrquellenstrategien und laufenden Risikoanalysen entlang der Wertschöpfungskette reduziert.

Die Systeme und Prozesse von MED-EL werden im Bereich Informationssicherheit, Cybersecurity und Datenschutz laufend weiterentwickelt und orientieren sich dauerhaft an etablierten internationalen Standards wie ISO/IEC 27001.

Aufgrund der guten Eigenkapitalausstattung und einer fristenkongruenten Finanzierung ist das Liquiditätsrisiko weiterhin als gering einzustufen. Trotzdem räumt die Gesellschaft dem Liquiditätsrisiko und dessen Steuerung einen hohen Stellenwert ein. Um die jederzeitige Zahlungsfähigkeit sowie die finanzielle Flexibilität zu gewährleisten, sind neben einer Liquiditätsreserve auch nicht ausgenutzte Kreditlinien in ausreichendem Maße vorhanden.

Durch eine kontinuierliche Überwachung der finanziellen Lage und eine flexible Anpassung der weiteren Investitionsstrategie ist die Gesellschaft gut positioniert, um potenzielle Risiken zu identifizieren und ihnen proaktiv entgegenzuwirken zu können. Als vorsichtig agierendes Unternehmen legt MED-EL großen Wert darauf, stets über hohe, langfristig vertraglich zugesicherte und täglich verfügbare liquide Mittel zu verfügen. Diese konservative Finanzstrategie sichert eine langfristige Stabilität und Flexibilität.
Auf Basis der bisher getätigten Investitionen sowie zusätzlicher Maßnahmen ist geplant, dass die Investitionen und folglich auch der Anstieg der Bankverbindlichkeiten im kommenden Geschäftsjahr erneut geringer ausfallen werden.

Dem Zins- und Fremdwährungsrisiko bei der Bewertung originärer Finanzinstrumente (Finanzschulden mit variablen Zinssätzen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) wird aktivseitig mittels Devisentermingeschäften, passivseitig mittels Zinssicherungsgeschäften zum Teil begegnet.

Mögliche Preisvolatilitäten des Energiemarktes stellen kein wesentliches Risiko für die Gesellschaft dar, da der Produktionsprozess, im Vergleich zu den Gesamtkosten, keinen signifikant hohen Energieeinsatz erfordert. Dennoch werden regelmäßig Maßnahmen ergriffen, um Kosten zu optimieren, potenzielle Abhängigkeiten zu identifizieren und letztendlich das Risiko zu minimieren. Darüber hinaus verfügt die Gesellschaft über eine Photovoltaik- Anlage am Hauptstandort in Innsbruck.

Die Gesellschaft widmet sich dem Thema ESG (Environment, Social, Governance) und legt großen Wert auf nachhaltige Maßnahmen und soziale Verantwortung. Eine eigens dafür eingerichtete Projektgruppe arbeitet an den Vorbereitungen bezüglich der ESG-Reportingpflicht.

Die aktuellen globalen geopolitischen Konflikte (v.a. Russisch-Ukrainischer Krieg, Middle East Konflikte) hatten keine wesentlichen wirtschaftlichen Auswirkungen auf die Gesellschaft. Es besteht keine Abhängigkeit von wichtigen Lieferanten aus den betroffenen Regionen und MED-EL ist dort nicht mit eigenen Gesellschaften vertreten. Darüber hinaus sind unsere medizinischen Produkte grundsätzlich von etwaigen Sanktionen nicht betroffen.

MED-EL hat mittlerweile einen sehr hohen Kundenstock (Nutzer aller Altersstufen, die mit Implantat-Systemen versorgt wurden), der von Jahr zu Jahr größer wird und außergewöhnlich stark an das Unternehmen gebunden ist. Diese langfristige Beziehung bietet MED-EL eine sehr hohe Sicherheit durch stabile Einnahmen aus Prozessor-Upgrades, Ersatzteilen und Serviceleistungen, die von bestehenden Kunden benötigt werden. MED-EL hat sich zum Ziel gesetzt, weltweit so vielen Menschen wie möglich den Zugang zu Hörimplantaten zu ermöglichen. Berichte und Studien der WHO zeigen, dass die Investition in Hörtechnologien wie Cochlea-Implantate nicht nur die Lebensqualität der betroffenen Menschen mit Hörverlust stark verbessert, sondern auch langfristig wirtschaftliche Vorteile für die Gesellschaft und den Staat bringt. Für MED-EL wiederum führt es zu einer stetigen Erhöhung des Kundenstamms und somit auch zu einer außergewöhnlichen und nachhaltig wirtschaftlichen Sicherheit.

Es ist vorrangiges Ziel in den kommenden Wirtschaftsjahren Ertragskraft und Eigenkapital weiter zu stärken. Gleichzeitig wird angestrebt, die Technologieführerschaft und Wettbewerbsposition mit weiteren Entwicklungsprojekten auszubauen. Dabei wird auch auf die momentane globale wirtschaftliche Lage Rücksicht genommen und entsprechende Maßnahmen ergriffen, um etwaigen Herausforderungen entgegenzuwirken. Für das Geschäftsjahr 2026 wird mindestens ein ähnlich hohes Umsatzwachstum wie im aktuellen Geschäftsjahr sowie eine leicht stärkere EBIT-Marge erwartet.

Innsbruck, am 18. Februar 2026

DI Dr. Ingeborg Hochmair
Geschäftsführerin