Realotel W Drei
Hotelbetriebsgesellschaft mbH & Co KG
Ausfahrtsstraße 4
1300 Wien-Flughafen

Anlage 4

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

Allgemeine Informationen

Die Tätigkeit der Realotel W Drei Hotelbetriebs GmbH & Co KG (die „Gesellschaft“) besteht im Wesentlichen im Betrieb eines Hotels. Die Gesellschaft betreibt das Moxy Vienna Airport, ein Select-Service-Hotel mit 405 Zimmern in der Ausfahrtstraße 4, 1300 Wien, Österreich. Die Gesellschaft ist Teil der BHG Investment B.V.-Gruppe (nachfolgend gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften als „Gruppe“ bezeichnet) mit Sitz in Amstelveen, Niederlande. Das Hotel wird unter der weltweit etablierten Marke Moxy betrieben, die zum Portfolio von Marriott International gehört.

Das Hotel wurde im Jahr 2017 eröffnet und befindet sich in idealer Lage am Flughafen Wien. Es ist über einen überdachten Fußweg in wenigen Minuten vom Terminal sowie vom Vienna Airport Conference & Innovation Center erreichbar. Seit der Eröffnung liegt der Schwerpunkt der Gesellschaft auf der aktiven Steuerung und kontinuierlichen Optimierung des Hotelbetriebs. Die Unternehmensstrategie ist weiterhin darauf ausgerichtet, die Profitabilität zu maximieren, einen effizienten Betrieb sicherzustellen und gleichzeitig ein gleichbleibend hochwertiges Gästeerlebnis zu bieten.

Im Geschäftsjahr 2025 lag der operative Schwerpunkt auf der Steigerung der durchschnittlichen Zimmerrate (Average Daily Rate – ADR) durch ein konsequentes Revenue Management bei gleichzeitiger Sicherung der Wettbewerbsposition des Hotels. Das Management priorisierte die Optimierung der Zimmerraten gegenüber einer Steigerung der Auslastung, um den Zimmerumsatz in einem zunehmend wettbewerbsintensiven Marktumfeld zu maximieren. Dadurch erhöhte sich die ADR von EUR 123,21 im Jahr 2024 auf EUR 128,20 im Jahr 2025. Die geringere Nachfrage führte jedoch dazu, dass die Auslastung von 73,10 % auf 68,19 % zurückging. Dieser Rückgang überkompensierte den Anstieg der ADR und führte im Vergleich zum außergewöhnlich starken Geschäftsjahr 2024 zu einem niedrigeren Revenue per Available Room (RevPAR), geringeren Umsatzerlösen sowie einer niedrigeren Profitabilität.

Die Geschäftsbereiche Corporate sowie Meetings & Events entwickelten sich im Jahr 2025 schwächer als im Vorjahr. Die Nachfrage von Geschäftskunden sowie im Veranstaltungsbereich ging infolge der makroökonomischen Unsicherheiten und deren Auswirkungen auf Geschäftsreisen und Unternehmensausgaben zurück. Infolgedessen stützte sich das Hotel verstärkt auf das Individualreisegeschäft (Transient Business), hielt jedoch konsequent an seiner Preisstrategie fest, um das erreichte Ratenniveau zu sichern.

Die Gästezufriedenheit stellt eine wesentliche Kennzahl für den Unternehmenserfolg dar. Die Gesellschaft misst ihre Leistung anhand der von Marriott International erhobenen Gästebewertungen. Der Guest Satisfaction Score betrug im Jahr 2025 **59,0** nach **61,4** im Vorjahr. Obwohl dieser Wert leicht unter dem Niveau des Vorjahres liegt, verfolgt das Management weiterhin konsequent das Ziel, das Gästeerlebnis sowie die Servicequalität laufend zu verbessern.

Die Hotelbranche war auch im Jahr 2025 mit operativen Herausforderungen konfrontiert. Anhaltender Inflationsdruck führte zu höheren Personalaufwendungen, steigenden Kosten für Speisen und Getränke, Energie sowie sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Zusammen mit der zeitweise schwächeren Nachfrage belasteten diese Faktoren die operativen Margen, obwohl die durchschnittliche Zimmerrate erfolgreich gesteigert werden konnte.

Die Gesellschaft betreibt keine Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten.

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Entwicklungen

Die Weltwirtschaft war im Jahr 2025 von einer sich stabilisierenden, jedoch weiterhin inflationsgeprägten Entwicklung gekennzeichnet. Die anhaltenden Auswirkungen der globalen Handelsdynamik belasteten insbesondere exportorientierte Volkswirtschaften wie Österreich, wobei vor allem die Stahlindustrie sowie die Automobilzulieferindustrie betroffen waren. Obwohl der Inflationsdruck gegenüber den Höchstständen der Jahre 2022 und 2023 allmählich nachließ, wirkte er sich weiterhin auf die Kostenstruktur der Hotelbranche aus, insbesondere bei Energie, Lebensmitteln und Getränken sowie Personalaufwendungen.

Der Wiener Hotelmarkt entwickelte sich im Jahr 2025 nach dem außergewöhnlich starken Geschäftsjahr 2024, das von einer hohen Anzahl internationaler Großveranstaltungen geprägt war, wieder auf ein normalisiertes Niveau. Trotz dieser Entwicklung blieben die wesentlichen Leistungskennzahlen insgesamt auf einem stabilen Niveau.

Die durchschnittliche Auslastung verringerte sich im Jahr 2025 von 73,10 % im Vorjahr auf 68,19 %. Dieser Rückgang ist auf ein anspruchsvolleres Nachfrageumfeld nach dem außergewöhnlich starken Geschäftsjahr 2024 sowie auf den zunehmenden Wettbewerb im Markt zurückzuführen.

Gleichzeitig erhöhte sich die durchschnittliche Zimmerrate (Average Daily Rate – ADR) von EUR 123,21 im Jahr 2024 auf EUR 128,20 im Jahr 2025 und spiegelt damit die konsequente Preisstrategie der Marktteilnehmer wider. Der Umsatz pro verfügbarem Zimmer (Revenue per Available Room – RevPAR) verringerte sich jedoch von EUR 90,06 auf EUR 87,42, da der Anstieg der ADR den Rückgang der Auslastung nicht vollständig kompensieren konnte.

Auf der Angebotsseite setzte sich die Expansion des Wiener Hotelmarktes fort. Die gesamte Zimmerkapazität erhöhte sich von rund 40.885 Zimmern im Jahr 2024 auf rund 42.426 Zimmer im Jahr 2025. Dieses Wachstum war insbesondere auf Hoteleröffnungen im Drei- und Vier-Sterne-Segment zurückzuführen, wodurch sich der Wettbewerbsdruck in diesen Kategorien weiter verstärkte.

Das Vier-Sterne-Segment blieb sowohl hinsichtlich der Kapazitäten als auch der Nachfrage das bedeutendste Marktsegment. Die Auslastung entwickelte sich insgesamt stabil, während der zunehmende Wettbewerb infolge des Kapazitätsausbaus den Preisdruck erhöhte. Das Drei-Sterne-Segment verzeichnete weiterhin Kapazitätszuwächse und eine solide Auslastung, zeigte jedoch eine höhere Sensitivität gegenüber Preiswettbewerb. Das Fünf-Sterne-Segment entwickelte sich vergleichsweise stabil und profitierte von einer robusten Nachfrage im Luxussegment sowie einer geringeren Betroffenheit durch das zusätzliche Angebot.

Der Wiener Hotelmarkt profitiert weiterhin von starken Nachfrageimpulsen durch internationale Kongresse, Geschäftsreisen sowie den Freizeittourismus. Unterstützt wird diese Entwicklung insbesondere durch die Messe Wien, das Austria Convention Centre sowie die starke internationale Positionierung der Stadt Wien als Tourismus- und Kongressdestination.

Insgesamt war der Wiener Hotelmarkt im Jahr 2025 von einem zunehmenden Preisdruck während der Jahresmitte geprägt, dem gegen Jahresende eine kurzfristige Erholung folgte. Zusammenfassend lässt sich das Marktumfeld durch eine insgesamt stabile Nachfrage, eine weiterhin hohe Preisstabilität sowie einen zunehmenden Wettbewerbsdruck infolge der fortgesetzten Kapazitätserweiterungen – insbesondere im Midscale- und Upscale-Segment – charakterisieren. Besonders starke RevPAR-Werte wurden im Markt in den Monaten April, Mai, September, November und Dezember erzielt.

Strategie und Geschäftsmodell

Die Gesellschaft betreibt ein Select-Service-Hotel am Flughafen Wien. Das Hotel wird im Rahmen einer Franchise-Partnerschaft unter der weltweit etablierten Marke Moxy aus dem Portfolio von Marriott International geführt. Moxy ist die Lifestyle-Marke von Marriott International und verbindet ein modernes, technologieorientiertes Konzept mit professionellem Service zu einem wettbewerbsfähigen Preisniveau. Die Zugehörigkeit zu einer international renommierten Hotelkette stellt einen wesentlichen Bestandteil des Geschäftsmodells dar, da sie für hohe Qualitätsstandards steht, Zugang zum globalen Kundenbindungsprogramm Marriott Bonvoy bietet sowie Marketing- und Vertriebskosten reduziert.

Die unmittelbare Lage des Hotels am Flughafen Wien mit direkter Anbindung über einen überdachten Fußweg sowie die Nähe zum Vienna Airport Conference & Innovation Center bilden die Grundlage der Unternehmensstrategie. Das Hotel richtet sich an Flugbesatzungen, Geschäftsreisende mit Flughafenbezug, gestrandete Fluggäste sowie Freizeitreisende, die den Flughafen Wien als Ausgangs- oder Zielpunkt ihrer Reise nutzen. Diese diversifizierte Gästestruktur reduziert die Abhängigkeit von einzelnen Marktsegmenten und trägt zu einer stabilen Auslastung über das gesamte Jahr hinweg bei.

Chancen- und Risikobericht

Die Identifikation, Bewertung und Steuerung der Risiken, denen die Gesellschaft im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit ausgesetzt ist, zählt zu den wesentlichen Aufgaben des Managements.

Die Hotelbranche ist von konjunkturellen Schwankungen geprägt. Eine Eintrübung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen kann die Nachfrage nach Geschäfts- und Freizeitreisen verringern und sich dadurch negativ auf die Auslastung sowie auf die erzielbaren Zimmerraten auswirken. Darüber hinaus können ein zunehmender Wettbewerb sowie ein steigendes Hotelangebot im Einzugsgebiet des Standorts zu einem erhöhten Preisdruck und sinkenden Margen führen.

Das Geschäftsmodell der Gesellschaft ist darauf ausgerichtet, diese branchentypischen Risiken möglichst zu begrenzen. Hierzu tragen insbesondere die strategisch günstige Lage am Flughafen Wien, die breite Diversifizierung der Gästegruppen, die Anbindung an Marriott International sowie ein konsequentes Revenue Management bei.

Im Berichtsjahr wurde das Risikomanagement der Gesellschaft weiter ausgebaut. Der Schwerpunkt lag dabei auf der Stärkung des Risikomanagementrahmens in den Bereichen operative Risiken, Geschäftsrisiken und finanzielle Risiken. Jeder dieser Bereiche bringt spezifische Herausforderungen mit sich, bietet jedoch zugleich die Möglichkeit, die Widerstandsfähigkeit und Anpassungsfähigkeit der Gesellschaft gegenüber sich verändernden Marktbedingungen weiter zu erhöhen.

Die Gesellschaft ist nur in geringem Umfang Kreditrisiken ausgesetzt, da Verkäufe auf Ziel lediglich einen untergeordneten Teil der Geschäftstätigkeit ausmachen. Die Gesellschaft ist ausschließlich in Österreich tätig. Der Einkauf erfolgt überwiegend in Österreich sowie innerhalb der Europäischen Union. Das Management beurteilt das Währungsrisiko daher als gering.

Die Gesellschaft setzt keine derivativen Finanzinstrumente ein.

Operative Risiken und Chancen

Das Hotel wird auf Grundlage eines Franchisevertrags mit Marriott International betrieben. Die von Marriott International vorgegebenen operativen Prozesse sowie die einheitlichen Markenstandards tragen wesentlich zur Reduzierung operativer Risiken bei. Darüber hinaus ermöglicht die Markenanbindung den Zugang zum Kundenbindungsprogramm Marriott Bonvoy sowie zum weltweiten Reservierungs- und Vertriebsnetzwerk von Marriott International. Dadurch werden die Vermarktungsmöglichkeiten verbessert und die Abhängigkeit von Online-Reiseportalen (Online Travel Agencies – OTAs) wie Booking.com reduziert.

Risiken: Die wesentlichen operativen Risiken bestanden im Geschäftsjahr 2025 weiterhin in steigenden Personalaufwendungen, anhaltendem Inflationsdruck bei Energie-, Lebensmittel- und Getränkekosten sowie sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Darüber hinaus nahm der Wettbewerbsdruck auf dem Wiener Hotelmarkt weiter zu. Die im Vergleich zum Vorjahr niedrigere Auslastung belastete zusätzlich die operative Ertragskraft. Die konsequente Fokussierung auf die Steigerung der durchschnittlichen Zimmerrate (Average Daily Rate – ADR) ging zulasten der Auslastung und führte insgesamt zu einem Rückgang des Umsatzes je verfügbarem Zimmer (Revenue per Available Room – RevPAR).

Chancen: Die strategisch günstige Lage am Flughafen Wien bildet gemeinsam mit dem globalen Reservierungssystem, dem Kundenbindungsprogramm Marriott Bonvoy sowie dem internationalen Vertriebsnetzwerk von Marriott International eine solide Grundlage, um die Nachfrage nachhaltig zu stärken, die Preisgestaltung weiter zu optimieren und die langfristige Ertragskraft zu verbessern. Für die kommenden Jahre wird angestrebt, die Basisauslastung des Hotels wieder zu erhöhen, um ein ausgewogeneres Verhältnis zwischen durchschnittlicher Zimmerrate (ADR) und Auslastung (Occupancy – OCC) zu erreichen. Dadurch sollen sowohl der RevPAR als auch der Revenue Generation Index (RGI) im Vergleich zu den Vorjahren wieder gesteigert werden.

Geschäftsrisiken und -chancen

Risiken: Die Hotelbranche unterliegt konjunkturellen Schwankungen. Eine Abschwächung der wirtschaftlichen Entwicklung kann die Nachfrage nach Geschäfts- und Freizeitreisen reduzieren und sich negativ auf die Auslastung sowie die erzielbaren Zimmerraten auswirken. Darüber hinaus können ein intensiverer Wettbewerb und ein steigendes Angebot an Hotelzimmern im Raum Wien zu einem erhöhten Preisdruck und sinkenden Margen führen.

Dieses Risiko wird durch die weiterhin hohe Anzahl geplanter Hotelprojekte in Wien zusätzlich verstärkt. Bis Ende 2026 wird ein Anstieg der gesamten Zimmerkapazität von derzeit rund 42.900 auf etwa 43.800 Zimmer erwartet. Das Wachstum entfällt überwiegend auf das Vier-Sterne-Segment, in dem die Kapazitäten voraussichtlich um rund 700 Zimmer zunehmen werden. Dadurch dürfte sich der Wettbewerb innerhalb des für das Hotel relevanten Marktsegments weiter verschärfen.

Die Nachfrage wird weiterhin maßgeblich durch die europäischen Kernquellmärkte, insbesondere Österreich und Deutschland, getragen. Dies trägt grundsätzlich zu einer stabilen Nachfrage über das gesamte Jahr hinweg bei, macht den Markt jedoch gleichzeitig anfällig für regionale sowie – wie im Jahr 2025 zu beobachten war – gesamtwirtschaftliche Entwicklungen. Darüber hinaus können anhaltende Inflationsentwicklungen insbesondere bei Energie-, Personal- und Reinigungskosten die Ertragslage belasten. Das Management beobachtet diese Entwicklungen laufend und begegnet ihnen durch ein konsequentes Revenue Management sowie ein striktes Kostenmanagement, um die Auswirkungen auf das operative Ergebnis zu begrenzen.

Chancen: Wien zählt zu den führenden Kongress- und Messestandorten Europas und profitiert weiterhin von einer hohen internationalen Nachfrage im Zusammenhang mit Kongressen, Messen und Großveranstaltungen. Diese stellen einen nachhaltigen Nachfragefaktor für das Hotel dar.

Weitere Chancen ergeben sich aus der starken Wettbewerbsposition Wiens im europäischen Vergleich. Im Verhältnis zu anderen bedeutenden Kongressdestinationen weist Wien ein moderates Preisniveau bei Hotelzimmern auf, was die Attraktivität der Stadt insbesondere für internationale Großkongresse im medizinischen und wissenschaftlichen Bereich erhöht.

Darüber hinaus hat der Wien-Tourismus seine Position im Kongressmarkt durch die Weiterentwicklung des Vienna Convention Agreement weiter gestärkt. Dieses schafft einen strukturierten Rahmen zur Gewinnung und langfristigen Bindung internationaler Großkongresse sowie Unternehmensveranstaltungen mit mehreren tausend Teilnehmerinnen und Teilnehmern und unterstützt damit nachhaltig die Nachfrage im Wiener Hotelmarkt.

Auf Markenebene verfügt Marriott International weiterhin über eines der weltweit stärksten Reservierungs- und Vertriebsnetzwerke innerhalb der internationalen Hotelbranche. Dadurch erhält das Hotel einen kontinuierlichen Zugang zu hochwertigen Gruppenanfragen sowie zu bedeutenden Reiseagenturen und Unternehmenskunden, insbesondere im Gruppengeschäft.

Zusätzlich verschafft der Zugang zu den globalen Firmenkundenverträgen des Marriott-Bonvoy-Netzwerks dem Hotel einen Wettbewerbsvorteil bei der Gewinnung von Geschäftsreisenden und stärkt seine Wettbewerbsposition im Marktsegment des Flughafens Wien nachhaltig.

Finanzielle Risiken und Chancen

Risiken: Die Gesellschaft ist nur in geringem Umfang Kreditrisiken ausgesetzt, da Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nur einen untergeordneten Teil der Geschäftstätigkeit ausmachen. Die Gesellschaft ist ausschließlich in Österreich tätig und bezieht ihre Waren und Dienstleistungen überwiegend aus Österreich sowie aus anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Union. Das Management beurteilt das Währungsrisiko daher als gering. Die Gesellschaft setzt keine derivativen Finanzinstrumente ein.

Das Management überwacht laufend die Liquiditätsentwicklung, die Zahlungsströme sowie die operative Geschäftsentwicklung, um jederzeit eine solide Finanzlage sicherzustellen und angemessen auf Veränderungen der Marktbedingungen reagieren zu können.

Chancen: Über die gewöhnliche Geschäftstätigkeit hinaus werden derzeit keine wesentlichen finanziellen Chancen identifiziert. Ziel des Managements ist es, durch eine vorsichtige Finanzpolitik, eine vorausschauende Liquiditätsplanung sowie ein konsequentes Kostenmanagement eine nachhaltig solide Finanzlage sicherzustellen.

Im Berichtsjahr wurde der interne Steuerungs- und Planungsprozess weiter gestärkt. Durch einen realistischen und zugleich ambitionierten Budgetierungsprozess sowie regelmäßige Soll-Ist-Vergleiche und Performance-Analysen werden Risiken frühzeitig erkannt und geeignete Maßnahmen zeitnah umgesetzt. Dadurch wird sichergestellt, dass strategische Zielsetzungen konsequent mit der operativen Umsetzung verknüpft werden.

Insgesamt versteht die Gesellschaft ein wirksames Risikomanagement nicht ausschließlich als Instrument zur Risikobegrenzung, sondern auch als Grundlage für fundierte unternehmerische Entscheidungen und eine nachhaltige Unternehmensentwicklung. Die konsequente Verankerung des Risikobewusstseins in den Geschäftsprozessen stärkt die Widerstandsfähigkeit der Gesellschaft und verbessert ihre Fähigkeit, auf zukünftige Herausforderungen und Chancen erfolgreich zu reagieren.

Verhaltenskodex

Im Rahmen ihres Bekenntnisses zu ethischem Geschäftsverhalten und einer verantwortungsvollen Unternehmensführung verfügt die Gesellschaft über einen umfassenden Verhaltenskodex (Code of Conduct), der die Grundsätze und Verhaltensstandards für sämtliche Mitarbeitende im operativen Geschäft festlegt.

Der Verhaltenskodex dient als verbindlicher Orientierungsrahmen und stellt sicher, dass alle Mitarbeitenden ihre Aufgaben integer, transparent und unter Wahrung der Interessen sämtlicher Stakeholder erfüllen. Die Einhaltung des Verhaltenskodex ist für alle Mitarbeitenden verpflichtend. Er wird allen Beschäftigten über das eingesetzte Dienstplanungs- und Schichtplanungssystem zur Verfügung gestellt. Neue Mitarbeitende erhalten den Verhaltenskodex gemeinsam mit ihrem Arbeitsvertrag und bestätigen dessen Kenntnisnahme und Einhaltung im Rahmen des Onboarding-Prozesses durch ihre Unterschrift.

Fortführungsannahme (Going Concern)

Der Jahresabschluss wurde unter der Annahme der Unternehmensfortführung erstellt.

Auf Grundlage der aktuellen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, der Unternehmensplanung für das Geschäftsjahr 2026 sowie der getroffenen Maßnahmen zur Sicherstellung einer angemessenen Liquidität ist das Management zu dem Schluss gelangt, dass keine wesentlichen Unsicherheiten hinsichtlich der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung ihrer Unternehmenstätigkeit bestehen. Die Fortführung der Gesellschaft ist daher auf absehbare Zeit gewährleistet.

Geschäftsverlauf 2025

(Alle Beträge sind, sofern nicht anders angegeben, in Tausend Euro dargestellt.)

Im Geschäftsjahr 2025 beliefen sich die gesamten Umsatzerlöse des Hotels auf **TEUR 14.580** und lagen damit um **3,6 % unter dem Vorjahreswert von TEUR 15.129.** Nach dem Rekordjahr 2024 war die Geschäftsentwicklung im Jahr 2025 von einer Normalisierung der Nachfrage geprägt. Während sich die ersten Monate des Jahres, insbesondere aufgrund einer hohen Nachfrage im Kongressgeschäft, weiterhin sehr positiv entwickelten, kam es ab der Jahresmitte infolge einer rückläufigen Geschäftsnachfrage sowie einer steigenden Preissensitivität zu einer Abschwächung der Marktentwicklung.

Die Umsatzerlöse im Bereich Meetings & Events entwickelten sich gegenüber dem Vorjahr leicht positiv. Diese Entwicklung war auf die veränderten Marktbedingungen sowie eine angepasste Nachfrage im Unternehmenssegment zurückzuführen. Die reinen Banketterlöse erhöhten sich von TEUR 26,6 im Jahr 2024 auf TEUR 35,1 im Jahr 2025.

Als Reaktion auf die durch das makroökonomische Umfeld bedingte Nachfrageschwäche richtete die Gesellschaft ihre Vertriebs- und Preisstrategie verstärkt auf die **Erhöhung der durchschnittlichen Zimmerrate (Average Daily Rate – ADR) durch ein konsequentes Revenue Management aus**. Gleichzeitig blieb die Preisdisziplin gewahrt, obwohl sich der Wettbewerbs- und Preisdruck im Wiener Hotelmarkt weiter erhöhte.

Trotz des herausfordernden Marktumfelds verringerte sich die Auslastung von 73,10 % im Jahr 2024 auf 68,19 % im Jahr 2025. Gleichzeitig konnte die durchschnittliche Zimmerrate (ADR) gegenüber dem Vorjahr um EUR 4,99 gesteigert werden.

Operative Geschäftsentwicklung

Im Geschäftsjahr 2025 verringerte sich das EBITDA aus dem Hotelbetrieb von TEUR 1.854 im Vorjahr auf TEUR 936 Hauptursachen hierfür waren die niedrigere Auslastung sowie der anhaltende Inflationsdruck auf Personal- und sonstige betriebliche Aufwendungen.

Die durchschnittliche Zimmerauslastung ging von **73,10 %** im Jahr 2024 auf **68,19 %** im Jahr 2025 zurück.

Die durchschnittliche Zimmerrate (Average Daily Rate – ADR), welche den durchschnittlichen Erlös je verkauftem Zimmer widerspiegelt, erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr von EUR 123,21 auf EUR 128,20.

Der Umsatz je verfügbarem Zimmer (Revenue per Available Room – RevPAR) verringerte sich hingegen von **EUR 90,06** im Jahr 2024 auf **EUR 87,42** im Jahr 2025.

Aufgrund der unter den Erwartungen liegenden Entwicklung im Bereich Meetings & Events verringerte sich auch der Total Revenue per Available Room (Total RevPAR), der neben den Zimmererlösen auch

zusätzliche Umsätze aus Speisen und Getränken, Veranstaltungsräumen, Bankettgeschäft sowie Parkgebühren umfasst. Der Total **RevPAR sank von EUR 102,35 im Jahr 2024 auf EUR 98,63** im Jahr 2025.

Tabelle 1: Ausgewählte Leistungskennzahlen

(in EUR)	2025	2024	2023
Durchschnittliche Zimmerrate (Average Daily Rate – ADR)	128,20	123,21	114,09
Umsatz je verfügbarem Zimmer (Revenue per Available Room – RevPAR)	87,42	90,06	86,99
Gesamtumsatz je verfügbarem Zimmer (Total Revenue per Available Room – Total RevPAR)	98,63	102,36	87,20
Zimmerauslastung (%)	68,19	73,10	76,37

Das Jahresergebnis **verringerte sich gegenüber dem Vorjahr um TEUR 862.** Wesentliche Ursachen hierfür waren die niedrigere Zimmerauslastung sowie der anhaltende Inflationsdruck auf die betrieblichen Aufwendungen.

Trotz des rückläufigen Jahresergebnisses führte das positive operative Ergebnis des Hotelbetriebs nach Berücksichtigung der Abschreibungen und des Finanzergebnisses zu einer weiteren Erhöhung des Eigenkapitals der Gesellschaft, wenn auch in geringerem Ausmaß als im Vorjahr. Die Eigenkapitalquote der Gesellschaft blieb auf einem stabilen Niveau. Auch die Liquidität war während des gesamten Geschäftsjahres jederzeit ausreichend, um den laufenden Geschäftsbetrieb sicherzustellen.

Im Geschäftsjahr 2025 beschäftigte die Gesellschaft durchschnittlich **39,1** Vollzeitäquivalente (FTE) (Vorjahr: **37,5** Vollzeitäquivalente).

Ausblick

Für das Geschäftsjahr 2026 erwartet die Gesellschaft eine Fortsetzung ihrer auf profitables Wachstum ausgerichteten Strategie. Der Schwerpunkt liegt weiterhin auf einem konsequenten Revenue Management, einer hohen operativen Effizienz sowie einem disziplinierten Kostenmanagement. Auch wenn das Marktumfeld voraussichtlich wettbewerbsintensiv bleiben wird, ist das Management davon überzeugt, dass die Gesellschaft aufgrund ihrer starken Marktposition, ihres bewährten Geschäftsmodells und ihrer operativen Widerstandsfähigkeit über gute Voraussetzungen für eine nachhaltige positive Entwicklung verfügt.

Wien Flughafen, 2. September 2026

Robertus Johannes Maria Hornman
CFO (bestellt per 01. Januar 2026)

Ekrem Jabandzic
CFO (bestellt per 01. Januar 2026)