



## **MOBOTIX setzt Wachstum fort und steigert Umsatz im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2024/25 um 22% gegenüber dem Vorjahr. EBIT wurde um 4,3 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr verbessert**

**09. April 2025**

### **MOBOTIX-Geschäft wächst im 2. Quartal in den meisten globalen Märkten**

Das MOBOTIX-Geschäft in den wichtigen amerikanischen Märkten wuchs im zweiten Quartal um über 100 %. Dies ist das Ergebnis der verstärkten Konzentration auf die Entwicklung neuer Geschäftsfelder, insbesondere im Bereich der Wärmebildkameras, wo das Unternehmen dank seiner auf vertikale Lösungen ausgerichteten Vertriebsstrategie mehrere neue Kunden gewinnen und entwickeln konnte.

Auch das Europageschäft entwickelte sich mit einem Wachstum von 35%, das u.a. auf die Konzentration auf das Gesundheitswesen in mehreren Märkten zurückzuführen ist. Die DACH-Märkte legten im Jahresvergleich um 6 % zu.

Die Geschäftsentwicklung in den Märkten der Region APAC und des Nahen Ostens verlief langsamer, wobei sich der Schwerpunkt wie in den anderen Märkten auf das vertikale Geschäft verlagerte.

### **VAXTOR Technologie und Entwicklung mit neuen Investitionen weiter vorangetrieben**

Das VAXTOR-Geschäft wuchs im 2. Quartal um mehr als 50 %, wobei die Ressourcen und Investitionen für die Entwicklung der ANPR-Technologie erhöht wurden, um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden. Dies steht im Einklang mit dem Unternehmensfokus auf Software und Lösungen für alle Unternehmen der MOBOTIX-Gruppe, die auf spezifische vertikale Märkte ausgerichtet sind.

### **Halbjahresergebnis zum 31. März 2025**

Der Umsatz mit MOBOTIX-Produkten stieg im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2024/25 um 16% gegenüber dem Vorjahr. Der Gesamtumsatz von MOBOTIX verzeichnete ein Wachstum von 22 % und betrug im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2024/25 27,8 Mio. EUR (Vorjahr: 22,8 Mio. EUR).

Dieses positive Ergebnis wurde vor allem in den strategisch wichtigen Kernmärkten DACH (+10%), Europa (+42%) und den USA (+64%) erzielt. Der Umsatz entwickelte sich im Einklang mit der Strategie, die sich auf

die Steigerung des Umsatzes in den Bereichen Industrie, Energie und Gesundheitswesen konzentriert.

Das Softwaregeschäft verzeichnete einen Umsatzanteil von 12,5 % dank der vertikalen Lösungen, einschließlich der VAXTOR-Softwareanwendungen für die OCR (Optical Character Recognition).

Das VAXTOR-Geschäft setzte sein Wachstum fort und steigerte seinen Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 37% auf 2,7 Mio. EUR (Vorjahr: 2,0 Mio. EUR).

Das weitere Wachstum der OCR-Technologie entspricht damit den Erwartungen und der Skalierbarkeit des VAXTOR-Geschäftsmodells und bestätigt die Strategie der vertikalen Lösungsorientierung. Die Anforderungen in spezifischen vertikalen Märkten werden fortlaufend analysiert. Die Investitionen werden sich noch stärker auf die Möglichkeiten der KI-Software konzentrieren, um neue Märkte für die Kamertechnologie zu erschließen.

Die neue Kameraplattform MOBOTIX ONE trug im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2024/25 mit 2,8 Mio. Euro zum Produktumsatz von MOBOTIX bei.

Die staatlichen Entwicklungskostenerstattungen für Projekte wie die Verbesserung des Wärmekameraportfolios und die Entwicklung der MOBOTIX ONE Plattform beliefen sich im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2024/25 auf 1,8 Mio. Euro.

Infolge der letztjährigen Umstrukturierung sanken die gesamten Personalkosten um weitere 7 % von 11,3 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2023/24 auf 10,6 Mio. EUR in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2024/25. Gleichzeitig wurde in den Vertrieb von vertikalen Lösungen investiert, wobei der Schwerpunkt auf dem Gesundheitswesen und industriellen Lösungen lag.

Das EBIT stieg somit von -3,2 Mio. EUR im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2023/24 auf +1,1 Mio. EUR im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2024/25.

Diese Ergebnisse stehen im Einklang mit der mitgeteilten mittelfristigen Planung. Die Prognose für das Geschäftsjahr 2024/25 wird daher beibehalten.

*"Wir freuen uns, dass sich unsere strategische Fokussierung auf spezifische Technologien und vertikale Märkte, die wir in den letzten Jahren umgesetzt haben, auszuzahlen beginnt. Alle Teams sind sehr darauf fokussiert, diese starke Dynamik in den nächsten Monaten und Jahren beizubehalten", sagt CEO Thomas Lausten.*

*"Die EBIT-Erwartungen entwickeln sich ebenfalls positiv, da wir uns weiterhin auf eine schlanke Unternehmensführung mit niedrigeren SG&A Kosten und Investitionen in andere Kostensenkungsbereiche, wie z.B. Online-Tools für unsere Partner usw., konzentrieren", sagt CFO Klaus Kiener.*