

Zeppelin Hotel Tech S.P.A.

Informationsmemorandum

zur Beantragung der Einbeziehung der Aktien zum von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF und dort in das Marktsegment direct market der Wiener Börse

Zeppelin Hotel Tech S.P.A.
IT-39012 Meran (BZ), Alois Kuperion Straße 34
20.11.2025

Hinweis:

Im Rahmen der Einbeziehung der Aktien der Zeppelin Hotel Tech S.P.A. in den direct market der Wiener Börse erfolgt kein öffentliches Angebot und keine prospektpflichtige Bewerbung der Aktie.

Dieses Informationsmemorandum ist kein Angebot zum Verkauf und keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren der Gesellschaft. Es dient ausschließlich dazu, die Einbeziehung der Aktien zum von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF und dort in das Marktsegment direct market der Wiener Börse zu beantragen.

Wichtige Informationen

Die Zeppelin Hotel Tech S.P.A. mit Sitz in Meran, Italien, und der Geschäftsanschrift Alois Kuperion Straße 34, IT-39012 Meran (BZ), eingetragen im Handelsregister mit der Nummer 03303390219 (Handelsregister Bozen) übernimmt als Gesellschaft die Verantwortung für die inhaltliche Richtigkeit und Vollständigkeit aller in diesem Informationsmemorandum gemachten Angaben.

Kein Angebot, gesetzliche Beschränkungen. Dieses Informationsmemorandum ist kein Angebot zum Verkauf und keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren der Gesellschaft. Dieses Informationsmemorandum dient ausschließlich dazu, die Einbeziehung der Aktien zum von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF und dort in das Marktsegment direct market der Wiener Börse zu beantragen. Die Vervielfältigung und die Verbreitung dieses Informationsmemorandums zu anderen Zwecken ist unzulässig. Sämtliche in diesem Informationsmemorandum enthaltenen Angaben wurden durch die Gesellschaft und andere in diesem Informationsmemorandum angegebenen Quellen zur Verfügung gestellt.

Dieses Informationsmemorandum darf in keinem Land außerhalb Österreichs veröffentlicht werden, in dem Vorschriften über die Registrierung Zulassung oder sonstige Vorschriften im Hinblick auf ein öffentliches Angebot von Wertpapieren bestehen oder bestehen könnten. Insbesondere darf das Informationsmemorandum nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Japan und dem Vereinigten Königreich von Großbritannien und Nordirland an die Öffentlichkeit gebracht werden. Personen, die in den Besitz dieses Informationsmemorandums gelangen, werden von der Gesellschaft aufgefordert, sich über derartige Beschränkungen zu informieren und diese einzuhalten, insbesondere das Informationsmemorandum nicht entgegen den jeweiligen Wertpapiergesetzen zu veröffentlichen oder in den Verkehr zu bringen. Jede Nichteinhaltung dieser Beschränkungen kann zu einer Verletzung US-amerikanischer, kanadischer, japanischer oder britischer Wertpapiergesetze oder von wertpapierrechtlichen Regelungen anderer Staaten führen.

Es wurden und werden in keiner Jurisdiktion Maßnahmen getroffen, auf Grund deren ein öffentliches Angebot der Aktien oder der Besitz, die Verbreitung oder Verteilung des Informationsmemorandums oder sonstiger Unterlagen, die sich auf die Gesellschaft oder die Aktien beziehen, gestattet wären. Demgemäß dürfen die Aktien in keinem Land oder in keiner Jurisdiktion direkt oder indirekt verkauft bzw. darf das Informationsmemorandum in keinem Land oder in keiner Jurisdiktion verteilt oder veröffentlicht werden, sofern nicht Umstände vorliegen, durch welche die Einhaltung aller geltenden Gesetze, Bestimmungen und Vorschriften des jeweiligen Landes oder der jeweiligen Jurisdiktion gewährleistet ist.

Das Informationsmemorandum stellt kein Angebot dar, die Aktien an eine Person in einem Land zu verkaufen, in dem dieses Angebot gesetzwidrig ist und auch keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots, Aktien von einer Person in einem Land zu kaufen, in dem diese Aufforderung gesetzwidrig ist.

Stichtag, Nachtragspflicht, keine Aktualisierung des Informationsmemorandums. Dieses Informationsmemorandum berücksichtigt den Informationsstand zum 20.11.2025, sofern nicht ausdrücklich ein anderer Stichtag angegeben ist.

Eigenständige Beurteilung. Es wird ausdrücklich empfohlen, vor dem Erwerb von Aktien nach einer Handelsaufnahme im direct market der Wiener Börse eigene Berater zu konsultieren. Investoren haben eine eigenständige Beurteilung der rechtlichen, steuerlichen, finanziellen und sonstigen Folgen des Erwerbs von Aktien durchzuführen. Ebenso haben sie eine eigenständige Beurteilung der mit dem Erwerb der Aktien verbundenen Risiken durchzuführen.

Zukunftsgerichtete Aussagen. Dieses Informationsmemorandum enthält bestimmte zukunftsgerichtete Aussagen. In die Zukunft gerichtete Aussagen sind alle Aussagen, die sich nicht auf historische Tatsachen und Ereignisse beziehen. Angaben unter Verwendung der Worte "sollen", "dürfen", "werden", "erwartet",

“plant”, “beabsichtigt”, “ist der Ansicht”, “nach Kenntnis” oder ähnliche Formulierungen deuten auf solche zukunftsgerichteten Aussagen hin. Dies gilt insbesondere für Aussagen in diesem Informationsmemorandum über die zukünftige finanzielle Ertragsfähigkeit, Pläne und Erwartungen in Bezug auf das Geschäft und das Management der Gesellschaft, über Wachstum und Profitabilität sowie wirtschaftliche und regulatorische Rahmenbedingungen und andere Faktoren, denen die Gesellschaft ausgesetzt ist.

Die in die Zukunft gerichteten Aussagen beruhen auf gegenwärtigen, nach bestem Wissen vorgenommenen Einschätzungen und Annahmen der Gesellschaft. Der Eintritt oder Nichteintritt eines unsicheren Ereignisses könnte dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft wesentlich von denjenigen abweichen oder negativer ausfallen als diejenigen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft unterliegt einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten, die auch dazu führen können, dass eine zukunftsgerichtete Aussage, Einschätzung oder Vorhersage unzutreffend wird.

Bei vorliegendem Dokument handelt es sich um keinen gemäß KMG iVm der Verordnung (EU) 2017/1129 oder sonst gemäß Verordnung (EU) 2017/1129 gebilligten Prospekt. Das Informationsmemorandum wurde zum Zweck der Einbeziehung in den Vienna MTF erstellt, der ein multilaterales Handelssystem und kein geregelter Markt ist. Das Informationsmemorandum darf nicht für ein öffentliches Angebot genutzt werden und wird nach dem Zeitpunkt der Einbeziehung nicht aktualisiert, geändert oder ergänzt. Die in diesem Dokument erhaltenen Angaben wurden durch den Antragsteller für die Einbeziehung in den Vienna MTF zur Verfügung gestellt. Der Antragsteller ist für dieses Dokument verantwortlich und erklärt, dass er die erforderliche Sorgfalt hat walten lassen, um sicherzustellen, dass die im Dokument genannten Angaben seines Wissens nach richtig sind und keine Tatsachen ausgelassen worden sind, die die Aussagen des Dokuments wahrscheinlich verändern können. Die Wiener Börse hat das Informationsmemorandum nicht auf Richtigkeit geprüft.

I. ZUSAMMENFASSUNG DES INFORMATIONSMEMORANDUMS

Zusammenfassungen bestehen aus Offenlegungspflichten, die als „Angaben“ bezeichnet werden. Diese Angaben sind in den Abschnitten A bis E (A.1 bis D.2) mit Zahlen gekennzeichnet.

Es ist möglich, dass Informationen bezüglich einer Angabe nicht angegeben werden können, auch wenn eine Angabe aufgrund der Art von Wertpapieren oder der Emittentin in der Zusammenfassung inkludiert sein muss. In diesem Fall wird in der Zusammenfassung eine kurze Beschreibung der Angabe gegeben und mit der Bezeichnung „entfällt“ vermerkt.

Abschnitt A – Einleitung und Warnhinweise, Verwendung des Informationsmemorandums	
A.1	Warnhinweise • Die folgende Zusammenfassung sollte als Einleitung des Informationsmemorandums verstanden werden. • Investoren sollten sich bei jeder Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, auf das Informationsmemorandum als Ganzes stützen. • Ein Investor, der wegen der in dem Informationsmemorandum enthaltenen Angaben Klage einreichen will, muss nach den nationalen Rechtsvorschriften seines Mitgliedstaats möglicherweise für die Übersetzung des Informationsmemorandums aufkommen, bevor das Verfahren eingeleitet werden kann. • Zivilrechtlich haften nur diejenigen Personen, die die Zusammenfassung samt etwaiger Übersetzungen vorgelegt und übermittelt haben, und dies auch nur für den Fall, dass die Zusammenfassung verglichen mit den anderen Teilen des Informationsmemorandums irreführend, unrichtig oder inkohärent ist oder verglichen mit den anderen Teilen des Informationsmemorandums Schlüsselinformationen, die in Bezug auf Anlagen in die betreffenden Wertpapiere für die Anleger eine Entscheidungshilfe darstellen, vermissen lassen. • Bei vorliegendem Dokument handelt es sich um keinen gemäß KMG iVm der Verordnung (EU) 2017/1129 oder sonst gemäß Verordnung (EU) 2017/1129 gebilligten Prospekt. Das Informationsmemorandum wurde zum Zweck der Einbeziehung in den Vienna MTF erstellt, der ein multilaterales Handelssystem und kein geregelter Markt ist. Das Informationsmemorandum darf nicht für ein öffentliches Angebot genutzt werden und wird nach dem Zeitpunkt der Einbeziehung nicht aktualisiert, geändert oder ergänzt. Die in diesem Dokument erhaltenen Angaben wurden durch den Antragsteller für die Einbeziehung in den Vienna MTF zur Verfügung gestellt. Der Antragsteller ist für dieses Dokument verantwortlich und erklärt, dass er die erforderliche Sorgfalt hat walten lassen, um sicherzustellen, dass die im Dokument genannten Angaben seines Wissens nach richtig sind und keine Tatsachen ausgelassen worden sind, die die Aussagen des Dokuments wahrscheinlich verändern können. Die Wiener Börse hat das Informationsmemorandum nicht auf Richtigkeit geprüft.
Abschnitt B – Gesellschaft	
B.1	Gesetzliche und kommerzielle Bezeichnung der Gesellschaft Die gesetzliche Bezeichnung der Gesellschaft lautet Zeppelin Hotel Tech S.P.A. Als kommerzieller Name wird sowohl im Geschäftsbetrieb als auch in diesem Informationsmemorandum die Abkürzung „Zeppelin“ verwendet.

B.2	Sitz und Rechtsform der Gesellschaft, geltendes Recht, Land der Gründung Die Zeppelin Hotel Tech S.P.A. ist eine in Italien gegründete und bestehende Aktiengesellschaft nach italienischem Recht mit dem eingetragenen Sitz in IT-39012 Meran (BZ), Alois Kuperion Straße 34. Die Telefonnummer ist +39 0473 498 600. Die Homepage der Zeppelin Hotel Tech S.P.A. ist unter http://www.zeppelinhotel.tech zu finden.
B.3	Derzeitige Geschäfts- und Haupttätigkeit der Gesellschaft samt der hierfür wesentlichen Faktoren; Hauptprodukt- und/oder -dienstleistungskategorien sowie Hauptmärkte, auf denen die Gesellschaft vertreten ist Zeppelin Hotel Tech S.p.A. mit Sitz in Meran ist ein Technologieunternehmen, das sich auf digitale Marketinglösungen für die Hotellerie spezialisiert hat. Gegründet 1999, beschäftigt das Unternehmen aktuell 42 Mitarbeitende und bietet mit der „Zeppelin Hotel Marketing Platform“ eine modulare SaaS-Lösung zur zentralen Steuerung von Hotelwebsites, Onlinekampagnen und datengestütztem Marketing. Das Unternehmen richtet sich an mittelständische Hotels in Europa und bietet standardisierte, sofort einsatzbereite Produkte mit kurzen Implementierungszeiten (Website: 30 Tage, Kampagnen: 2 Tage). Ergänzt wird das Angebot durch Tools wie das Sales Prediction Studio, eine Content-Datenbank sowie eine KI-gestützte Content Engine. Zeppelin setzt auf Open-Source-Technologie (u. a. TYPO3) und gewährleistet vollständige Datenhoheit für Kunden. Der Wandel vom Agenturgeschäft zum SaaS-Modell ermöglicht skalierbare, unabhängige Nutzung ohne langfristige Bindung. Ziel ist die Effizienzsteigerung in der Hotellerie durch automatisierte, autonome Marketingprozesse. Aktuell agiert Zeppelin in der Region D-A-CH, die Expansion in weitere europäische Märkte, insbesondere Süd-, sowie Osteuropa ist geplant.
B.6	Soweit der Gesellschaft bekannt, Name jeder Person, die eine direkte oder indirekte Beteiligung am Eigenkapital der Gesellschaft oder einen Teil der Stimmrechte hält, samt der Höhe der Beteiligungen der einzelnen Personen. Die derzeitige Aktionärsstruktur der Zeppelin Hotel Tech S.P.A. setzt sich wie folgt zusammen: • Mitterhofer Michael 3,33 % • Plattner Stefan 3,33 % • Pellegrini Denis 3,33 % • ReGuest S.P.A. 84,527 % • Streubesitz 5,473 %
B.7	Gewinnprognosen oder –schätzungen Die Planungsrechnung ist dem Anhang 2 des vorliegenden Informationsmemorandums zu entnehmen.
B.8	Art etwaiger Beschränkungen im Bestätigungsvermerk zu den historischen Finanzinformationen Entfällt. Es bestehen keine Beschränkungen im Bestätigungsvermerk zu den historischen Finanzinformationen.

B.9	Reicht das Geschäftskapital der Gesellschaft nicht aus, um die bestehenden Anforderungen zu erfüllen, sollte eine Erläuterung beigelegt werden. Entfällt. Die Gesellschaft ist der Ansicht, dass die vorhandenen Barmittel, die Erträge aus der laufenden Geschäftstätigkeit und anderen der Gesellschaft zur Verfügung stehenden Finanzierungsquellen ausreichen, um die Liquiditätsbedürfnisse der Gesellschaft wenigstens für einen Zeitraum von 12 Monaten – gerechnet ab dem Datum dieses Informationsmemorandums – zu decken.
Abschnitt C – Wertpapiere	
C.1	Beschreibung von Art und Gattung der angebotenen und/oder zum Handel zuzulassenden Wertpapiere, einschließlich jeder Wertpapierkennung. Die Gesellschaft beabsichtigt, 5.000.000 Namensaktien (Stückaktien) mit einem Grundkapital von EUR 100.001 und einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von EUR 0,020000002 (20,000002 Eurocent) je Aktie die Einbeziehung der Aktien zum von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF und dort in das Marktsegment direct market der Wiener Börse zu beantragen. Es werden keine Aktien der Gesellschaft zum Kauf angeboten. Die ISIN der Aktien lautet IT0005667032.
C.2	Währung der Wertpapieremission Entfällt. Es erfolgt keine Wertpapieremission. Die Aktien notieren in Euro.
C.3	Beschreibung der mit den Wertpapieren verbundenen Rechte Mit den Wertpapieren sind folgende Rechte verbunden: <u>Vermögensrechte:</u> • Dividendenrechte (jede Aktie der Gesellschaft ist gewinnanteilsberechtig) • Gesetzliches Bezugsrecht (Vorzugsrechte bei Angeboten zur Zeichnung von Wertpapieren derselben Kategorie) • Recht auf Beteiligung am Liquidationserlös <u>Rechte im Zusammenhang mit der Hauptversammlung:</u> • Teilnahmerecht • Antragsrecht • Auskunfts- bzw. Fragerecht • Rederecht • Stimmrecht (jede Aktie der Gesellschaft gewährt in der Hauptversammlung der Gesellschaft eine Stimme; Beschränkungen des Stimmrechts bestehen nicht) • Widerspruchsrecht • Anfechtungsrecht
C.4	Beschränkungen der freien Übertragbarkeit der Wertpapiere Die Aktien der Gesellschaft sind frei übertragbar. Sie unterliegen in ihrer Handelbarkeit grundsätzlich keinen Beschränkungen.
C.5	Angabe, ob für die angebotenen Wertpapiere die Zulassung zum Handel an einem geregelten Markt beantragt wurde bzw. werden soll, und Nennung aller geregelten Märkte, an denen die Wertpapiere gehandelt werden oder werden sollen.

	Die Gesellschaft wird die Einbeziehung der Aktien zum von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF und dort in das Marktsegment direct market der Wiener Börse beantragen. Es wird kein geregelter Markt gemäß MiFID beantragt.
Abschnitt D – Risiken	
D.1	Zentrale Risiken, die der Gesellschaft oder ihrer Branche eigen sind Risiken in Bezug auf die Gesellschaft und ihre Aktionärsstruktur • Allgemeine unternehmerische Risiken für die Gesellschaft • Risiko, dass die Gesellschaft ihre Verbindlichkeiten nicht bedienen und Dividenden nicht an ihre Aktionäre ausschütten kann • Fehlentscheidungen des Vorstands der Gesellschaft können sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken • Die Dividendenpolitik der Gesellschaft kann dazu führen, dass es in einzelnen Geschäftsjahren zu keiner Ausschüttung von Dividenden an Aktionäre kommt • Die Gesellschaft ist von ihrer Vermögens-, Finanz- und Ertragslage abhängig • Die Gesellschaft ist von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen abhängig • Risiko wechselseitiger Risikoverstärkung Risiken in Bezug auf die Tätigkeiten der Gesellschaft • Es besteht das Risiko, dass wesentliche Entwicklungen und Trends in den Tätigkeitsbereichen der Gesellschaft zu spät erkannt werden können • Risiko des Ausfalls wichtiger Vertragspartner • Die Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft ist abhängig von der Sicherstellung ausreichender verfügbarer Liquiditätsreserven • Es besteht das Risiko, dass die Gesellschaft ihre Verpflichtungen aus den bestehenden Finanzierungsverträgen nicht erfüllen kann • Es besteht generell das Risiko des gänzlichen oder teilweisen Ausfalls von Forderungen • Die Gesellschaft ist potentiellen Schadenersatzforderungen ausgesetzt • Der bestehende Versicherungsschutz ist nicht notwendigerweise ausreichend zur Deckung sämtlicher denkbaren Schäden • Immaterialgüterrechte der Gesellschaft können nur begrenzt geschützt werden • Die Beeinträchtigung der Funktionstüchtigkeit des IT-Systems kann nachteilige Auswirkungen auf die Ablauforganisation haben • Risiken aus der gesamtwirtschaftlichen oder branchenspezifischen wirtschaftlichen Entwicklung können die Rentabilität der Gesellschaft nachteilig beeinflussen • Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist abhängig von sich ändernden gesetzlichen und behördlichen Vorschriften. Es besteht das Risiko, dass gesetzliche Änderungen die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft negativ beeinflussen • Das Umfeld hinsichtlich Steuern und Recht kann sich nachteilig verändern und es bestehen Unsicherheiten hinsichtlich der Steuersysteme • Liquiditätsrisiko aufgrund der Finanz-, Wirtschaftskrise und der europäischen Schuldenkrise • Risiken in Zusammenhang mit außergewöhnlichen Ereignissen, höherer Gewalt, nicht vorhersehbaren Ereignissen Marktbezogene Risiken • Risiko auf Grund eines intensiven Wettbewerbs in den Marktsegmenten der Gesellschaft • Der erfolgreiche Markteintritt der Gesellschaft in neue Märkte ist von der Marktentwicklung und der Entwicklung der politischen Rahmenbedingungen dieser Märkte abhängig

	• Risiken auf Grund rückläufiger Entwicklungen der allgemeinen konjunkturellen Lage und der Entwicklung der Märkte, in denen die Gesellschaft tätig ist •
D.2	Zentrale Angaben zu den zentralen Risiken, die den Wertpapieren eigen sind <u>Risiken im Zusammenhang mit den Aktien sowie der Kapitalstruktur</u> • Der Referenzpreis kann zu hoch angesetzt worden sein. Aktionäre können ihr eingesetztes Kapital ganz oder teilweise verlieren. Aktionäre der Gesellschaft verfügen im Insolvenzfall über keine Gläubigerposition gegenüber der Gesellschaft. • Es kann sein, dass sich kein liquider Handel für die Aktien entwickeln wird. Es besteht ein Aktienkursrisiko. • Etwaige zukünftige Kapitalerhöhungen der Gesellschaft können den Anteil der bestehenden Aktionäre am Grundkapital der Gesellschaft verwässern und den Kurs der Aktien beeinträchtigen. • Investoren mit einer anderen Referenzwährung als dem Euro können beim Erwerb von Aktien Währungsrisiken unterliegen. • Rechte von Aktionären einer österreichischen Aktiengesellschaft können von Rechten von Aktionären einer Gesellschaft nach dem Recht eines anderen Staates abweichen. • Eine Aussetzung oder Unterbrechung des Handels der Aktien der Gesellschaft kann sich negativ auf die Handelbarkeit der Aktien der Gesellschaft und damit auf den Kurs der Aktien auswirken.

II. RISIKOFAKTOREN

Investoren sollten bei der Entscheidung über einen Kauf von Aktien der Gesellschaft nach einer Handelsaufnahme im von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF und dort in das Marktsegment direct market der Wiener Börse zu den übrigen in diesem Informationsmemorandum enthaltenen Informationen insbesondere die nachfolgenden Risikofaktoren sorgfältig lesen und beachten. Der Eintritt dieser Risiken kann, einzeln oder zusammen mit anderen Umständen, die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft wesentlich beeinträchtigen und erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben. Der Börsenkurs der Aktien kann auf Grund des Eintritts eines oder mehrerer dieser Risiken fallen und Investoren können ihr eingesetztes Kapital ganz oder teilweise verlieren.

Die Darstellung der nachfolgend beschriebenen Risiken erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und stellt nicht die einzigen Risiken dar, denen die Gesellschaft ausgesetzt ist, umfasst aber nach Ansicht der Gesellschaft aus heutiger Sicht alle wesentlichen Risiken. Darüber hinaus können weitere Risiken und andere Umstände von Bedeutung sein, die der Gesellschaft derzeit nicht bekannt sind oder die sie derzeit nicht als wesentlich erachtet, die aber dennoch zukünftig erheblich nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftsaussichten sowie auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben können.

Die gewählte Reihenfolge der Risikofaktoren enthält weder eine Aussage über die Eintrittswahrscheinlichkeit noch über das Ausmaß oder die Bedeutung der einzelnen Risiken. Weitere Risiken und Unsicherheiten, die der Gesellschaft gegenwärtig nicht bekannt sind, könnten die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft beeinträchtigen und wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben.

Bei Unsicherheiten in Bezug auf dieses Informationsmemorandum und die nachstehenden Risikofaktoren sollten Investoren eigene Berater (Finanzberater, Steuerberater, Rechtsanwälte) zuziehen. Die in diesem Informationsmemorandum und den nachstehenden Risikohinweisen enthaltenen Informationen können professionelle und individuelle Beratung nicht ersetzen.

1. RISIKEN IN BEZUG AUF DIE GESELLSCHAFT UND IHRE AKTIONÄRSSTRUKTUR

Allgemeine unternehmerische Risiken für die Gesellschaft

Es besteht ein allgemeines unternehmerisches Risiko durch eine Unsicherheit in der Entwicklung des Unternehmens sowie deren Beteiligungen und der weiteren Geschäftstätigkeit der Gesellschaft, der Entwicklung des Geschäftsmodells am Markt sowie der generellen Marktentwicklung, insbesondere auch bei den Unternehmensbeteiligungen.

Fehlentscheidungen des Vorstands der Gesellschaft können sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken.

Risiko, dass die Gesellschaft ihre Verbindlichkeiten nicht bedienen und Dividenden nicht an ihre Aktionäre ausschütten kann

Die Liquidität der Gesellschaft ist von der Ertragslage und ihrer Fähigkeit, Investoren anzusprechen sowie Finanzierungen darzustellen, abhängig. Gewinne werden aus dem Bau von Feststoffverbrennungsanlagen zur Wärme und Stromerzeugung und deren Wartung/Service erwirtschaftet. Kommt es hierzu zu Verzögerungen der Auszahlungen, kann dies, ungeachtet bestehender Finanzierungslinien, erheblich nachteilige Auswirkungen auf die Liquidität der Gesellschaft haben, was ihre Fähigkeit, Verbindlichkeiten zu begleichen und Dividenden auszuschütten, erheblich beeinträchtigen kann.

Fehlentscheidungen des Vorstands der Gesellschaft können sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken.

Die Vorstände der Zeppelin Hotel Tech S.P.A. werden laufend Entscheidungen treffen, die Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft haben werden. Es besteht das Risiko, dass die Vorstände Abweichungen von den Erwartungen, eventuell entstehende Marktrisiken oder Schwierigkeiten nicht frühzeitig und/oder hinreichend erkennen und/oder zutreffend beurteilen, was die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft negativ beeinflussen kann.

Die Dividendenpolitik der Gesellschaft kann dazu führen, dass es in einzelnen Geschäftsjahren zu keiner Ausschüttung von Dividenden an Aktionäre kommt.

Die Gesellschaft verfolgt eine Dividendenpolitik, die sowohl die Interessen der Aktionäre als auch die allgemeine Lage der Gesellschaft berücksichtigt. Die Ausschüttung von Dividenden durch die Gesellschaft hängt von ihren Investitionstätigkeiten, ihrer Ertragslage, ihrer finanziellen Lage und anderen Faktoren, ihren Zukunftsaussichten sowie steuerlichen, regulatorischen und sonstigen rechtlichen Rahmenbedingungen ab. Diese Dividendenpolitik kann dazu führen, dass es in einzelnen Geschäftsjahren zu keiner Ausschüttung von Dividenden an die Aktionäre kommt.

Die Gesellschaft ist von ihrer Vermögens-, Finanz- und Ertragslage abhängig.

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft hängt wesentlich von der operativen Tätigkeit ab. Die Geschäftsentwicklung kann von unterschiedlichen Faktoren abhängig sein, etwa von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen, von der Entwicklung der Unternehmensbeteiligungen sowie der Realisierung von Exits, von der Neu- und Weiterentwicklung von Dienstleistungen, von dem Angebot an potentiellen neuen Beteiligungen oder von volkswirtschaftlichen und konjunkturellen Rahmenbedingungen in den einzelnen Absatzmärkten (insbesondere Wirtschaftswachstum, Zinsen, Steuersätze, Arbeitslosenrate). Die Verwirklichung eines oder mehrerer derartiger Sachverhalte kann erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Geschäftsaussichten der Gesellschaft haben.

Die Gesellschaft ist von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen abhängig.

Der wirtschaftliche Erfolg der Gesellschaft beruht wesentlich auf den erworbenen Marktkennntnissen und den einschlägigen Erfahrungen und Kenntnissen des Managements. Für den Fall des Ausscheidens von Schlüsselkräften aus der Gesellschaft besteht die Gefahr, dass es der Gesellschaft nicht in einem angemessenen Zeitraum oder zu angemessenen Konditionen gelingt, vergleichbar qualifizierte Schlüsselkräfte zu gewinnen. Der Wettbewerb um Führungskräfte, erfahrenes Marketing- und Kreativpersonal und sonstiges kaufmännisches Personal ist intensiv. Es ist nicht sicher, dass der Gesellschaft in der Zukunft hochqualifizierte Mitarbeiter in ausreichender Zahl zur Verfügung stehen werden. Muss die Gesellschaft auf die Dienste eines Mitglieds der Geschäftsführung und anderer Schlüsselkräfte verzichten, kann dies erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Geschäftsaussichten der Gesellschaft haben.

Risiko wechselseitiger Risikoverstärkung.

Nachteilige Folgen, die sich aus Konzentrationen oder Wechselwirkungen gleichartiger oder verschiedenartiger in diesem Informationsmemorandum beschriebener Risikofaktoren ergeben, können zu einer wechselseitigen Verstärkung ihrer jeweiligen negativen Auswirkungen führen (Konzentrationsrisiko). Das Konzentrationsrisiko kann insbesondere andere in diesem Informationsmemorandum beschriebene Risiken verstärken und einen erheblich nachteiligen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

2. RISIKEN IN BEZUG AUF DIE TÄTIGKEITEN DER GESELLSCHAFT

Es besteht das Risiko, dass wesentliche Entwicklungen und Trends in den Tätigkeitsbereichen der Gesellschaft zu spät erkannt werden können.

Der Erfolg der Gesellschaft hängt auch vom Erkennen von wesentlichen Entwicklungen und Trends in ihren Tätigkeitsbereichen ab. Für die Gesellschaft kann ein Schaden daraus entstehen, dass einerseits wesentliche Entwicklungen und Trends nicht rechtzeitig erkannt oder falsch eingeschätzt werden. Ein zu spätes Erkennen dieser wesentlichen Entwicklungen und Trends in den Tätigkeitsbereichen der Gesellschaft kann nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft haben.

Risiko des Ausfalls wichtiger Vertragspartner.

Die Gesellschaft ist dem Risiko ausgesetzt, dass ihre Vertragspartner abgeschlossene Vereinbarungen oder sonstige Verpflichtungen nicht oder nicht vollständig oder vereinbarungsgemäß erfüllen oder erfüllen können und von allfälligen Kündigungsrechten Gebrauch machen oder Verträge unerwartet nicht verlängern. Sollten Vertragspartner der Gesellschaft mit ihren geschuldeten Leistungen, z.B. im Falle der Insolvenz, ausfallen oder sollten Verträge gekündigt werden oder bei einem Vertragsauslauf neue Verträge mit anderen Vertragspartnern abgeschlossen werden müssen, so besteht das Risiko, neue Vertragspartner nicht oder nur zu schlechteren Konditionen verpflichten zu können. Dies alles kann zusätzliche, nicht prognostizierte Aufwendungen der Gesellschaft und unvorhersehbare Verluste von Einnahmen und damit nachteiligen Einfluss auf die Geschäfts- und Finanzergebnisse der Gesellschaft zur Folge haben.

Die Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft ist abhängig von der Sicherstellung ausreichender verfügbarer Liquiditätsreserven.

Ein Liquiditätsrisiko in der Gesellschaft besteht insoweit, als die Zahlungsfähigkeit und die finanzielle Flexibilität sichergestellt werden müssen. Zu diesem Zweck ist es notwendig, Liquiditätsreserven in Form von ungenützten Kreditlinien und bei Bedarf in Form von Barbeständen bei Banken von hoher Bonität zu halten. Liquiditätsrisiken liegen insbesondere darin, dass die Realisierung von Erträgen aus Beteiligungen (Exits) nicht immer zeitlich planbar ist, sondern auch opportunitätsgetrieben realisiert werden, das heißt Zuflüsse zu der Liquidität teilweise schlecht planbar sind. Eine nachhaltig fehlende Liquiditätszufuhr (Verfügbarkeit von Fremdmitteln und/oder Fähigkeit zur Innenfinanzierung aus dem operativen Geschäft) kann wesentliche negative Auswirkungen auf die Finanzlage der Gesellschaft haben.

Es besteht das Risiko, dass die Gesellschaft ihre Verpflichtungen aus den bestehenden Finanzierungsverträgen nicht erfüllen kann, was sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft und deren Fortbestehen auswirken kann.

Sollte die Gesellschaft ihren Pflichten aus den Finanzierungsverträgen nicht, nicht rechtzeitig oder nicht in vollem Umfang nachkommen, besteht das Risiko, dass es zu einer Fälligestellung und/oder Verwertung gegebener Sicherheiten und/oder zu einer Erhöhung der Zinsbelastung und/oder insgesamt zu einer Erhöhung der Finanzierungskosten durch Aufnahme anderer Fremdkapitalmittel zu weniger günstigen Konditionen. Aufgrund der starken Eigenkapitalstruktur der Zeppelin ist dieses Risiko jedoch als moderat zu bewerten, kann sich jedoch trotzdem nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken.

Es besteht generell das Risiko des gänzlichen oder teilweisen Ausfalls von Forderungen.

Dies kann erheblich nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Die Gesellschaft ist potentiellen Schadenersatzforderungen ausgesetzt.

Die Gesellschaft operiert in einem Geschäftsfeld, in dem sie potentiellen Schadenersatzforderungen von ehemaligen Mitarbeitern oder aufgrund von Vertragsverletzungen von Kooperations-, oder Beteiligungsverträgen ausgesetzt ist. Sollten solche Schadenersatzforderungen gegenüber der Gesellschaft schlagend werden, kann das erhebliche Liquiditätsabflüsse bedeuten, was es zu einer wesentlichen Verschlechterung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie zur Unternehmensinsolvenz führen kann.

Der bestehende Versicherungsschutz ist nicht notwendigerweise ausreichend zur Deckung sämtlicher denkbarer Schäden.

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass einzelne Risiken aus den Geschäftstätigkeiten der Gesellschaft nicht versicherbar sind, dass der Versicherungsschutz versagt wird oder aus anderen Gründen nicht ausreichend ist und die Gesellschaft Schäden selbst zu tragen hat. Dies kann negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Immaterialgüterrechte der Gesellschaft können nur begrenzt geschützt werden.

Es kann zu Eingriffen in die Rechte der Vermarktung der Wort- und Bildmarke „Zeppelin“ durch Dritte kommen bzw. kann der gesetzliche Schutz unzureichend sein. Schutzrechte könnten nur mit wirtschaftlich nicht vertretbarem Aufwand durchsetzbar oder können unter Umständen gar nicht durchsetzbar sein. Die Gesellschaft nutzt die Namen und Marken ihrer Kooperationspartner mit deren Zustimmung in ihrem werblichen Auftritt nach außen. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Gesellschaft Immaterialgüterrechte Dritter verletzt. In diesem Fall kann die Gesellschaft erheblichen Schadenersatzansprüchen ausgesetzt sein. All diese Entwicklungen können wesentlich nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Die Beeinträchtigung der Funktionstüchtigkeit des IT-Systems kann nachteilige Auswirkungen auf die Ablauforganisation haben.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft hängt auch von funktionierenden Kommunikations- und Datenverarbeitungssystemen der Gesellschaft und deren Partner ab. Ausfälle, Unterbrechungen und Sicherheitsmängel sowie Datendiebstahl können zu Ausfällen oder Unterbrechungen der Produktion, Auslieferung, Buchhaltung und Verwaltung führen bzw. sonstige nachteilige Folgen für die Gesellschaft nach sich ziehen. Ausfälle und Unterbrechungen der Datenverarbeitungssysteme können den laufenden Betrieb der Gesellschaft beeinträchtigen und nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft haben.

Risiken aus der gesamtwirtschaftlichen oder branchenspezifischen wirtschaftlichen Entwicklung können die Rentabilität der Gesellschaft nachteilig beeinflussen.

Die wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft ist von verschiedenen in der Zukunft liegenden Ereignissen abhängig, die die Wertentwicklung der Gesellschaft negativ beeinflussen können. Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen sowohl bei Zeppelin und deren Töchtergesellschaften als auch bei den Beteiligungsunternehmen sowie wesentlichen Kooperationspartnern können dazu beitragen, dass die Gesellschaft nicht profitabel operiert. Dies kann den wirtschaftlichen Erfolg der Gesellschaft wesentlich nachteilig beeinflussen und nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist abhängig von sich ändernden gesetzlichen und behördlichen Vorschriften. Es besteht das Risiko, dass gesetzliche Änderungen die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft negativ beeinflussen.

Die Gesellschaft unterliegt in ihrer Geschäftstätigkeit zahlreichen und immer strenger werdenden gesetzlichen und behördlichen Vorschriften sowie Genehmigungen oder sonstigen Bewilligungen für ihre Tätigkeiten. Die Verschärfung der gesetzlichen Vorschriften kann zu Umsatzrückgängen führen, welche wesentliche negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben können.

Das Umfeld hinsichtlich Steuern und Recht kann sich nachteilig verändern und es bestehen Unsicherheiten hinsichtlich der Steuersysteme.

Die Gesellschaft unterliegt Änderungen der Besteuerung und der Gesetzgebung (einschließlich der Rechtsprechung und Verwaltungspraxis) in Italien. Darüber hinaus bestehen Unsicherheiten betreffend die Auslegung zahlreicher steuerlicher Bestimmungen in verschiedenen Ländern und von der Gesellschaft vorgenommene Interpretationen und Gestaltungen können von den Steuerbehörden bei Veranlagungen oder im Rahmen von Nachprüfungen in Frage gestellt und nicht anerkannt werden. Änderungen in der Besteuerung und der Gesetzgebung (einschließlich der Rechtsprechung und Verwaltungspraxis) und andere Faktoren in diesem Zusammenhang können negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Liquiditätsrisiko aufgrund der Finanz-, Wirtschaftskrise und der europäischen Schuldenkrise.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise führte in den vergangenen Jahren zu einer starken Beeinträchtigung der Kreditmärkte und somit zu einer starken Verknappung bei der Kreditvergabe von Banken. Zudem besteht eine zunehmende Verunsicherung wegen der anhaltenden Staatsschulden- und Eurokrise in der EU.

Derartige Finanz- und Wirtschaftskrisen können im Besonderen Ausbauprojekte der Gesellschaft hinsichtlich einer gezielten Liquiditätsplanung und geplanter Kreditaufnahmen negativ beeinflussen. Die Verwirklichung dieses Liquiditätsrisikos kann negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Risiken in Zusammenhang mit außergewöhnlichen Ereignissen, Höherer Gewalt, nicht vorhersehbaren Ereignissen.

Ereignisse höherer Gewalt wie Kriege, Terrorismus, kriminelle Aktivitäten, Natur- und Umweltkatastrophen, Betrugsfälle, menschliches Fehlverhalten, politische Veränderungen, Änderungen des rechtlichen und regulatorischen Umfelds oder der Gerichts- oder der Verwaltungspraxis, Inflation oder sonstige wesentliche Änderungen des Marktumfelds, wie z.B. die Finanz- und Wirtschaftskrise, sind von der Gesellschaft weder vorhersehbar noch beeinflussbar. Solche Ereignisse können Störungen oder den gänzlichen Ausfall des Geschäftsbetriebes der Gesellschaft zur Folge haben und die Vermögens- Finanz und Ertragslage der Gesellschaft nachhaltig beeinträchtigen.

3. MARKTBEZOGENE RISIKEN

Risiko auf Grund eines intensiven Wettbewerbs in den Marktsegmenten der Gesellschaft.

Zu den Faktoren, die das Wettbewerbsumfeld beeinflussen, zählen die Anzahl an Mitbewerbern in diesen Märkten, die Preispolitik der Mitbewerber, ihre Kapitalausstattung und die Marktdurchdringung, ihre bereits vorhandenen Beziehungen zu potentiellen Beteiligungsunternehmen und der Szene, ihre Finanzlage sowie die allgemeinen wirtschaftlichen Bedingungen und die Nachfrage im betreffenden Markt. Jeder dieser Faktoren oder eine Kombination von ihnen wirkt sich auf das Wettbewerbsumfeld in den Märkten, in denen die Gesellschaft tätig ist, aus und kann wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Nachfrage sowie den Marktanteil der Gesellschaft haben. Dies kann negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Der erfolgreiche Markteintritt der Gesellschaft in neue Märkte ist von der Marktentwicklung und der Entwicklung der politischen Rahmenbedingungen dieser Märkte abhängig.

Der Markteintritt der Gesellschaft in neue Märkte stellt im Wesentlichen ein Kostenrisiko dar, da in manchen dieser Märkte weder die Marktentwicklung noch die politischen Rahmenbedingungen einschätzbar sind. Etwaige Planungsfehler beim Markteintritt oder Probleme in der Umsetzung der Markteintrittsstrategie können dazu führen, dass trotz eines beträchtlichen Kosteneinsatzes keine entsprechenden Erträge erzielt werden können. Dies kann negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Risiken auf Grund rückläufiger Entwicklungen der allgemeinen konjunkturellen Lage und der Entwicklung der Märkte, in denen die Gesellschaft bzw. deren Beteiligungen tätig ist.

Die Gesellschaft ist einer Vielzahl von makroökonomischen Risiken ausgesetzt. Sie ist von regionalen Konjunkturlagen abhängig. Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat das Wirtschaftswachstum in den letzten Jahren deutlich gebremst. Die starken Schwankungen auf den internationalen Finanzmärkten haben die allgemeinen Marktbedingungen global und regional deutlich verschlechtert, die Bedingungen für Finanzierungen verschärft und zu einem erheblichen Anstieg der Kosten für Fremdfinanzierungen und

deren Verfügbarkeit geführt. Rückläufige Entwicklungen der allgemeinen Wirtschaftslage und der Konjunktur der Märkte im Allgemeinen und jenen, in denen die Gesellschaft tätig ist, können negative Auswirkungen auf die Leistungsentwicklung haben. Weiters können negative gesamtwirtschaftliche Entwicklungen und anhaltende Marktschwäche den Absatz oder den Preis von Produkten, die von Beteiligungsunternehmen der Gesellschaft vertrieben werden, nachteilig beeinflussen. Negative allgemeine Marktentwicklungen bzw. zyklische Abschwünge oder auch Verzögerungen bei der Umsetzung von neuen Wachstumsprojekten können zu einer niedrigeren Nachfrage nach den Dienstleistungen und Produkten der Gesellschaft führen. Zudem kann ein Preisverfall von solchen zu einer Verringerung der Gewinnspanne für die Gesellschaft führen. Jeder dieser Faktoren oder eine Kombination von ihnen kann negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

RISIKEN IM ZUSAMMENHANG MIT DEN AKTIEN SOWIE DER CAPITALSTRUKTUR

Der Referenzpreis kann zu hoch angesetzt worden sein. Aktionäre können ihr eingesetztes Kapital ganz oder teilweise verlieren. Aktionäre der Gesellschaft verfügen im Insolvenzfall über keine Gläubigerposition gegenüber der Gesellschaft.

Anlässlich der Erstnotiz wird ein Referenzpreis festgesetzt. Der der Wiener Börse von der Gesellschaft vorgeschlagene Referenzpreis beruht auf eigenen Einschätzungen der Gesellschaft sowie eventuellen Aktientransaktionen unter den Aktionären, die vor dem Börsengang im Dezember 2025 stattfinden. Dieser Referenzpreis ist keine Indikation für den unmittelbar nach Handelsaufnahme nach Börsenregeln festgelegten Preis. Er bietet auch keine Garantie für eine bestimmte Entwicklung des Börsenkurses oder für einen bestimmten Wert des Unternehmens.

Es besteht das Risiko, dass der Referenzpreis zu hoch angesetzt wurde und dem an der Börse erzielbaren Preis der Aktie nicht entspricht. Die Aktionäre können ihr eingesetztes Kapital ganz oder teilweise verlieren. Im Insolvenzfall werden die Aktionäre erst nach Befriedigung der Gläubiger am Insolvenzvermögen beteiligt.

Es kann sein, dass sich kein liquider Handel für die Aktien entwickeln wird. Es besteht ein Aktienkursrisiko.

Es kann sein, dass sich im Falle einer Einbeziehung der Aktien zum Handel im von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF und dort in das Marktsegment direct market der Wiener Börse kein nennenswerter aktiver Handel mit den Aktien der Gesellschaft ergeben wird. Überdies besteht das Risiko, dass der festgestellte Kurs dem rechnerischen wahren Wert je Aktie nicht entspricht.

Der Kurs der Aktien der Gesellschaft kann aus weiteren und ganz anderen Gründen erheblich schwanken, und zwar insbesondere infolge wechselhafter tatsächlicher oder prognostizierter Ergebnisse, geänderter Gewinnprognosen oder der Nichterfüllung der Gewinnerwartungen von Wertpapieranalysten, veränderten allgemeinen Wirtschaftsbedingungen oder auch bei einer Realisierung eines Risikos oder auch mehrerer Risiken, die in diesem Informationsmemorandum genannt sind.

Etwaige zukünftige Kapitalerhöhungen der Gesellschaft können den Anteil der bestehenden Aktionäre am Grundkapital der Gesellschaft verwässern und den Kurs der Aktien beeinträchtigen.

Zur Finanzierung von möglichen künftigen Zukäufen oder anderen Investitionen kann die Gesellschaft Kapitalerhöhungen, allenfalls auch unter Ausschluss des Bezugsrechts der zu diesem Zeitpunkt vorhandenen Aktionäre, durchführen. Solche Kapitalerhöhungen können den Kurs der Aktien beeinträchtigen und, im Falle eines Bezugsrechtsausschlusses, den Anteil der bestehenden Aktionäre am Grundkapital der Gesellschaft verwässern.

Investoren mit einer anderen Referenzwährung als dem Euro können beim Erwerb von Aktien Währungsrisiken unterliegen.

Im Falle einer Einbeziehung der Aktien zum Handel im von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF und dort in das Marktsegment direct market der Wiener Börse der Wiener Börse notieren die Aktien der Gesellschaft in Euro. Wenn die Referenzwährung eines Investors eine andere Währung als der Euro ist, kann ein solcher Investor nachteilig von einer Verringerung des Werts des Euro gegenüber seiner Referenzwährung betroffen sein. Investoren können durch die Umrechnung von Euro in eine andere Währung auch weitere Transaktionskosten entstehen. Investoren werden daher nachdrücklich aufgefordert, einen Finanzberater zu konsultieren, um zu entscheiden, ob sie Absicherungsgeschäfte für diese Währungsrisiken abschließen sollen.

Rechte von Aktionären einer italienischen Aktiengesellschaft können von Rechten von Aktionären einer Gesellschaft nach dem Recht eines anderen Staates abweichen.

Die Gesellschaft ist eine Aktiengesellschaft nach italienischem Recht. Die Rechte der Aktionäre der Gesellschaft bestimmen sich nach der Satzung der Gesellschaft und nach italienischem Recht. Diese Rechte können in einigen Punkten von den Rechten der Aktionäre in Gesellschaften in anderen Staaten als Italien abweichen.

Eine Aussetzung oder Unterbrechung des Handels der Aktien der Gesellschaft kann sich negativ auf die Handelbarkeit der Aktien der Gesellschaft und damit auf den Kurs der Aktien auswirken.

Die FMA ist berechtigt, den Handel der Aktien der Gesellschaft auszusetzen oder eine solche Handelsaussetzung von der Wiener Börse zu verlangen, wenn dies nach Ansicht der FMA im Interesse eines ordnungsgemäß funktionierenden Marktes notwendig ist und Anlegerinteressen dem nicht entgegenstehen. Die FMA kann von der Wiener Börse auch die Handelsaussetzung im Zusammenhang mit Maßnahmen gegen Marktmanipulation und Insiderhandel verlangen. Auch die Wiener Börse ist berechtigt, von sich aus eine Handelsaussetzung zu verfügen. Jede Handelsaussetzung der Aktien der Gesellschaft kann nachteilige Auswirkungen auf die Aktionäre haben. Jede Aussetzung oder Unterbrechung des Handels führt dazu, dass Aktionäre über keinen geregelten Markt für die Handelbarkeit der Aktien der Gesellschaft verfügen. In diesem Fall fehlt Aktionären die Möglichkeit, die Aktien über die Börse zu veräußern, und sie müssen sich nach anderen Veräußerungsmöglichkeiten umsehen. Dies kann mit einem Zeit- und Kostenaufwand verbunden sein. Überdies fehlt ein über die Börse gebildeter Referenzkurs, zu dem Geschäfte mit den Aktien getätigt werden können. Jede Aussetzung oder Unterbrechung des Handels kann sich negativ auf die Handelbarkeit der Aktien der Gesellschaft und damit auf den Kurs der Aktien auswirken.

4. BERATUNG

Investoren, die beabsichtigen, nach Handelsaufnahme Aktien der Gesellschaft zu erwerben und die mit dem Erwerb der Aktien verbundenen Risiken nicht verstehen oder das damit verbundene Risiko nicht abschätzen können, oder gar beabsichtigen, den Erwerb von Aktien durch Aufnahme von Fremdkapital zu finanzieren, sollten zuvor jedenfalls fachkundige Beratung einholen und erst dann über die Investition entscheiden. Investoren werden aufgefordert, sich vor dem Kauf oder Verkauf von Aktien über die konkrete Kostenbelastung betreffend Provisionen, Gebühren, Spesen und anderen Transaktionskosten zu informieren.

III. ANGABEN ZUR GESELLSCHAFT

1. VERANTWORTLICHE PERSONEN

1.1. Verantwortliche Person

Die Zeppelin Hotel Tech S.P.A. ist eine in Italien gegründete und bestehende Aktiengesellschaft nach italienischem Recht mit dem eingetragenen Sitz in Meran, Italien, und der Geschäftsanschrift Alois Kuperion Straße 34, IT-39012 Meran (BZ). Die Gesellschaft ist im Handelsregister mit der Nummer 03303390219 (Handelsregister Bozen) eingetragen und übernimmt als Gesellschaft die Verantwortung für die inhaltliche Richtigkeit und Vollständigkeit aller in diesem Informationsmemorandum gemachten Angaben.

1.2. Erklärung der verantwortlichen Person

Die Gesellschaft erklärt, dass sie die erforderliche Sorgfalt hat walten lassen, um sicherzustellen, dass die im Informationsmemorandum genannten Angaben ihres Wissens richtig sind und keine Tatsachen ausgelassen worden sind, die die Aussagen des Informationsmemorandums wahrscheinlich verändern können.

2. ABSCHLUSSPRÜFER

2.1. Namen und Anschrift der Abschlussprüfer der Gesellschaft, die für den von den historischen Finanzinformationen abgedeckten Zeitraum zuständig waren (einschließlich der Angabe ihrer Mitgliedschaft in einer Berufsvereinigung).

Die Zeppelin Hotel Tech S.p.A. ist erst am 21.03.2025 durch die vollständige Spaltung der Zeppelin Group S.r.l. entstanden und verfügt daher für das Geschäftsjahr 2024 über keinen Abschluss und folglich über keinen Wirtschaftsprüfer, da die Gesellschaft in diesem Zeitraum noch nicht bestand.

Für das Jahr 2025 wurde die KPMG S.P.A. mit Sitz in IT-20124 Mailand, via Vittor Pisani, 24 C.F. 00709600159 zum Prüfer für den Jahresabschluss der Gesellschaft bestellt.

2.2. Wurden Abschlussprüfer während des von den historischen Finanzinformationen abgedeckten Zeitraums abberufen, nicht wieder bestellt oder haben sie ihr Mandat niedergelegt, so sind entsprechende Einzelheiten zu veröffentlichen, wenn sie von wesentlicher Bedeutung sind.

Nicht zutreffend.

3. FINANZINFORMATIONEN

Die Zeppelin Group S.r.l. wurde im Jahr 1999 gegründet und betrieb zwei Geschäftsfelder: das klassische Internet-Agenturgeschäft sowie den Bereich Hotel-Marketing-Software, der vor der Spaltung das Hauptgeschäftsfeld darstellte.

Mit Eintragungsdatum im Handelsregister am 21.03.2025 wurde die Zeppelin Group S.r.l. im Rahmen einer vollständigen Spaltung neu strukturiert:

- Der gesamte Geschäftsbereich Hotel-Marketing-Software wurde auf die neu firmierte Zeppelin Hotel Tech S.p.A. übertragen.
- Das klassische Internet-Agenturgeschäft wurde auf die Zeppelin Corporate S.r.l. mit Sitz in Meran, Italien, abgespalten.

Sämtliche vertraglichen Rechte und Pflichten gingen im Zuge der Gesamtrechtsnachfolge auf die beiden neuen Gesellschaften über und werden dort fortgeführt.

Die Spaltungsbilanz sowie die Planungsrechnung des Businessplans sind im Anhang 1 sowie 2 des vorliegenden Informationsmemorandums in vollem Umfang zu finden.

Im Anhang 3 des vorliegenden Informationsmemorandums zu finden ist das Kurzgutachten zum Unternehmenswert.

4. RISIKOFAKTOREN

Es wird auf die Angaben im Kapitel II. RISIKOFAKTOREN, ab Seite 8 verwiesen.

5. ANGABEN ÜBER DIE GESELLSCHAFT

5.1. Geschäftsgeschichte und Geschäftsentwicklung der Gesellschaft

5.1.1. Juristischer und kommerzieller Name der Gesellschaft

Die Gesellschaft wurde am 03.06.2025 ins Handelsregister eingetragen und firmiert seit diesem Datum unter „Zeppelin Hotel Tech S.P.A.“ im Handelsregister mit der Nummer 03303390219, eingetragen im Handelsregister Bozen.

5.1.2. Ort der Registrierung der Gesellschaft und ihre Registrierungsnummer

Die Gesellschaft ist im Handelsregister Bozen unter 03303390219 eingetragen.

5.1.3. Datum der Gründung und Existenzdauer der Gesellschaft

Die Zeppelin Hotel Tech S.p.A. wurde als Aktiengesellschaft nach italienischem Recht am 03.06.2025 in das Handelsregister eingetragen. Der Sitz der Gesellschaft befindet sich in Italien, mit der Geschäftsanschrift Alois-Kuperion-Straße 34, IT-39012 Meran (BZ). Die Gesellschaft wurde auf unbestimmte Zeit errichtet.

Die Zeppelin Hotel Tech S.p.A. ist im Zuge einer vollständigen Spaltung aus der 1999 gegründeten Zeppelin Group S.r.l. hervorgegangen. Dabei wurde der gesamte Geschäftsbereich Hotel-Marketing-Software einschließlich sämtlicher vertraglicher Rechte und Pflichten im Rahmen der Gesamtrechtsnachfolge auf die Zeppelin Hotel Tech S.p.A. übertragen. Dadurch geht die rechtliche Bestandsdauer der Gesellschaft auf das Gründungsjahr 1999 zurück.

5.1.4. Wichtige Ereignisse in der Entwicklung der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft.

Die Ursprünge der Zeppelin Hotel Tech S.p.A. reichen bis in das Jahr 1991 zurück, als Denis Pellegrini und Michael Mitterhofer ihr Studium der Wirtschaftsinformatik an der Universität Wien aufnahmen. Bereits während des Studiums zeigten sie ein starkes Interesse an praxisnaher Softwareentwicklung. 1994 realisierten sie im Rahmen ihrer Magisterarbeit einen virtuellen Börsensimulator auf Java-Basis, der Echtzeitdaten integrierte. Dieses innovative Projekt fand rasch praktische Anwendung und wurde von der Raiffeisenlandesbank Südtirol kommerziell genutzt – ein früher Beleg für die Marktgängigkeit und technische Reife ihrer Lösungen.

Im Jahr 1997 entwickelten Pellegrini und Mitterhofer eine maßgeschneiderte Verwaltungssoftware für mehrere Obstagaturen in Norditalien. Diese Lösung unterstützte den Sektor bei der Abwicklung administrativer Prozesse und markierte den Übergang von akademischen Projekten hin zu produktiv eingesetzten IT-Systemen im Wirtschaftsleben.

1999 gründeten die beiden gemeinsam mit Stefan Plattner die Zeppelin Group GmbH mit Sitz in Meran. Die Firma startete als klassische Internetagentur mit dem Schwerpunkt auf touristischem Marketing und Weblösungen für Hotellerie und Tourismusbetriebe. Im Zentrum standen zunächst projektbasierte Websites und digitale Kommunikationsmittel für Hotelkunden, insbesondere im deutschsprachigen Alpenraum und Norditalien.

Mit dem fortschreitenden Wandel der Hotelbranche und der steigenden Bedeutung von Direktbuchungen und Online-Marketing entschied sich Zeppelin in den 2010er Jahren zu einem grundlegenden Strategiewechsel: Weg vom agenturbasierten Dienstleistungsmodell, hin zu einem technologiebasierten, skalierbaren SaaS-Geschäftsmodell. Das Ziel war es, Hotels standardisierte, sofort einsetzbare und unabhängig betreibbare Softwareprodukte zur Verfügung zu stellen, die ohne langwierige Abstimmungsprozesse funktionieren und vollständig auf die Herausforderungen der digitalen Hotellerie ausgerichtet sind.

Im Zuge dieser Neuausrichtung wurde die Zeppelin Hotel Marketing Platform entwickelt – eine modulare SaaS-Plattform, die Hoteliers zentrale Funktionen wie Webseitenerstellung, Onlinekampagnenmanagement, Sales-Optimierung und datenbasierte Erfolgsmessung aus einer Hand bietet. Mit Lösungen wie dem Sales Prediction Studio, einer intelligenten Content-Datenbank und einer KI-gestützten Content Engine gehört Zeppelin heute zu den Vorreitern bei der Digitalisierung des Hotelmarketings.

Technologisch setzt das Unternehmen konsequent auf Open-Source-Standards wie TYPO3 und eine eigenentwickelte Systemarchitektur. Diese ermöglicht Kunden volle Datenhoheit und Unabhängigkeit – ein zentrales Differenzierungsmerkmal im Vergleich zu vielen Agentur- oder Plattformmodellen. Das Prinzip

„Einschalten und loslegen“ – mit Websites innerhalb von 30 Tagen und Kampagnen innerhalb von 2 Tagen – steht für den pragmatischen, ergebnisorientierten Ansatz von Zeppelin.

Heute beschäftigt Zeppelin Hotel Tech rund 40 Mitarbeitende an seinem Hauptsitz in Meran. Das Unternehmen betreut über 1.000 Hotelkunden, vorwiegend in Südtirol, Österreich, Deutschland und der Schweiz, und plant in den kommenden Jahren eine schrittweise Expansion in weitere europäische Märkte. Ziel ist es, mit skalierbaren Softwarelösungen Hotels in ihrer digitalen Unabhängigkeit zu stärken, ihre Direktvermarktung zu professionalisieren und operative Prozesse effizienter zu gestalten – ohne klassische Agenturstrukturen.

5.2. Investitionen

5.2.1. Beschreibung der wichtigsten aktuellen sowie vergangenen Investitionen der Gesellschaft sowie der geplanten zukünftigen Strategie

Seit der Abspaltung der Zeppelin Hotel Tech SPA von der Zeppelin Group im Jahr 2025 wurden ca. 350.000 EUR in Forschung und Entwicklung investiert.

Zeppelin verfolgt eine langfristig angelegte Wachstumsstrategie mit dem Ziel, sich als technologisch führender Anbieter cloudbasierter Softwarelösungen für die Hotellerie im deutschsprachigen Raum weiter zu etablieren und mittelfristig auch international zu skalieren. Die Geschäftsentwicklung basiert auf einer Kombination aus organischem Wachstum, technologischer Innovation sowie selektiven strategischen Übernahmen.

Die wesentlichen Säulen der geplanten zukünftigen Strategie sind:

1. Technologische Weiterentwicklung und Produktinnovation

Zeppelin wird die eigene Softwareplattform, die Zeppelin Hotel Marketing Platform, kontinuierlich weiterentwickeln. Schwerpunkte liegen auf Modulen zur Automatisierung von Marketing- und Buchungsprozessen, auf KI-basierten Analyse- und Empfehlungssystemen sowie auf der Integration zusätzlicher Vertriebskanäle. Ziel ist es, die betriebliche Effizienz der Kunden signifikant zu steigern und deren Direktvertriebsanteil messbar zu erhöhen. Die Plattformarchitektur bleibt mandantenfähig, API-offen und skalierbar.

2. Marktdurchdringung im deutschsprachigen Raum (DACH)

Der Fokus der kurzfristigen Expansion liegt auf der Steigerung der Marktdurchdringung im Kernmarkt Deutschland, Österreich und Schweiz. Durch gezielten Ausbau der Vertriebsstrukturen, verbesserte digitale Leadgenerierung, branchenspezifisches Marketing sowie strukturierte Customer Success-Prozesse sollen insbesondere kleine und mittelständische Beherbergungsbetriebe im Individualsegment adressiert werden.

3. Internationale Skalierung

Mittelfristig ist die Expansion in europäische Zielmärkte mit hohem Digitalisierungsbedarf im Gastgewerbe vorgesehen, insbesondere in Süd- und Osteuropa. Die Internationalisierung soll primär über digitale Vertriebskanäle, lokalisierte Softwaremodule und strategische Partnerschaften erfolgen. Vor-Ort-Präsenzen sind nur in priorisierten Märkten und bei entsprechender kritischer Masse geplant.

4. Aufbau eines offenen Plattform-Ökosystems

Zeppelin verfolgt das Ziel, die Plattform als offenen, zentralen Technologie-Hub für die Hotellerie zu positionieren. Dazu wird die Anbindung von Drittanbietern über offene Schnittstellen (API-first-Ansatz) weiter gefördert. Langfristig soll ein digitales Ökosystem entstehen, in dem Partnerlösungen wie Payment, CRM, Channel Management, Bewertungsdienste oder Yield-Systeme nahtlos integriert werden können.

5. Selektive strategische Übernahmen (M&A)

Neben dem organischen Wachstum prüft Zeppelin laufend gezielte Übernahmen von Unternehmen, Technologien oder Kundenportfolios, die das bestehende Angebot ergänzen oder strategische Synergien ermöglichen. Mögliche Zielunternehmen sind insbesondere spezialisierte Softwareanbieter im Hospitality-Tech-Segment, Regionalanbieter mit Kundenstamm oder Technologiebausteine, die sich nahtlos in die Plattformarchitektur der Zeppelin integrieren lassen. Die M&A-Aktivitäten erfolgen nach einem klar definierten Kriterienraster und unter Berücksichtigung finanzieller Tragfähigkeit und Integrationsfähigkeit.

6. Organisatorischer Ausbau und Personalstrategie

Zur Umsetzung der Wachstumsstrategie plant Zeppelin den gezielten Ausbau ihrer personellen Ressourcen, insbesondere in den Bereichen Softwareentwicklung, Produktmanagement, Vertrieb, internationales Business Development und Customer Success. Gleichzeitig wird der Aufbau skalierbarer interner Strukturen und Prozesse vorangetrieben, um Wachstum effizient, kundenorientiert und risikoarm zu gestalten.

7. Finanzierungsstrategie

Die Umsetzung der strategischen Ziele soll primär aus dem laufenden Cashflow finanziert werden. Ergänzend prüft Zeppelin bei Bedarf gezielte Eigenkapitalmaßnahmen oder strategische Beteiligungen zur Finanzierung von Expansions- oder Übernahmeprojekten. Eine solide Eigenkapitalbasis, hohe Liquiditätsreserven und ein vorsichtiger Umgang mit Fremdfinanzierungen bilden die Grundlage der Finanzstrategie.

6. GESCHÄFTSÜBERBLICK

6.1. Haupttätigkeitsbereiche

Zeppelin bietet eine modulare Produktlandschaft, die speziell für die Bedürfnisse kleiner und mittelgroßer Hotels entwickelt wurde. Jedes Produkt der Plattform ist darauf ausgelegt, einen klar definierten Teil der digitalen Guest Journey abzudecken – vom ersten Sichtbarkeitsmoment bis hin zur gezielten Verkaufsoptimierung. Dabei verfolgt Zeppelin einen konsequent praxisorientierten Ansatz: Die Lösungen sind sofort einsetzbar, technisch auf dem neuesten Stand und zugleich so konzipiert, dass sie auch ohne tiefgehendes Vorwissen effizient genutzt werden können. Ob Website, SEO, Kampagne oder Content – alle Module lassen sich flexibel kombinieren, monatlich kündigen und individuell ausbauen. Unterstützt wird jedes Produkt durch persönliche Betreuung und laufende Weiterentwicklung. Damit schafft Zeppelin eine klare Alternative zum Agenturmodell – mit Technologie, die Hotels unabhängig macht, und Support, der wirklich weiterhilft.

1. Websites

Mit den Website-Lösungen von Zeppelin erhalten Hotels weit mehr als nur einen digitalen Auftritt – sie gewinnen ein maßgeschneidertes, strategisches Vertriebssystem, das Markenidentität, Gästelerlebnis und Buchungskonversion intelligent miteinander verbindet. Jede Website ist modular aufgebaut, datengestützt entwickelt und technisch so realisiert, dass sie den aktuellen wie zukünftigen Anforderungen des digitalen Hotelvertriebs gerecht wird. Ob Einstiegslösung, Premium-Auftritt oder spezialisierte Plattform für HR oder Destinationen – Zeppelin bietet für jede Zielsetzung das passende Webkonzept.

Der gesamte Entwicklungsprozess basiert auf über 25 Jahren Erfahrung in der Tourismusbranche. Die technische Umsetzung erfolgt ausschließlich im Open-Source-CMS TYPO3, das maximale Autonomie, Skalierbarkeit und langfristige Investitionssicherheit gewährleistet. Ergänzt wird jede Website durch intelligente Schnittstellen und – auf Wunsch – durch die leistungsstarke Erweiterung „Website Intelligence“, welche die Guest Journey digital personalisiert und Verkaufsprozesse automatisiert.

Performance Website

Die Performance Website ist Zeppelins Antwort auf die zentrale Herausforderung vieler Hotels: schnell online gehen, sofort verkaufen – und langfristig unabhängig bleiben. Dieses Website-Modell wurde speziell für Hoteliers entwickelt, die sich eine rasche, funktionale und gleichzeitig hochwertige Weblösung wünschen. Innerhalb von nur 30 Tagen wird die Seite vollständig aufgebaut, mit allen relevanten Inhalten befüllt und zur Nutzung übergeben – inklusive Anfrage- und Buchungsfunktionen.

Dabei setzt Zeppelin bewusst nicht auf DIY-Baukästen oder langwierige Agenturprozesse mit endlosen Feedbackschleifen. Stattdessen wird auf ein erprobtes, effizientes Setup gesetzt, das Klarheit, Geschwindigkeit und Fokus garantiert. Die zugrunde liegende Struktur basiert auf Modulen, die individuell anpassbar und bei Bedarf flexibel erweiterbar sind – sei es durch zusätzliche Designoptionen, neue Seitentypen oder smarte Features.

Ein besonderes Augenmerk liegt auf dem Verkauf: Die Performance Website ist so aufgebaut, dass Nutzer schnell orientiert sind, Vertrauen aufbauen und zur Buchung geführt werden. Die visuelle und funktionale Gestaltung ist auf Conversion ausgerichtet, basierend auf realen Nutzungsdaten und Verhaltensanalysen. Ergänzend sorgt das CMS TYPO3 für volle Eigenständigkeit in der laufenden Pflege – vom Bildertausch bis zur Textergänzung.

Optional kann die Performance Website mit der Erweiterung „Intelligence“ ausgestattet werden. Diese erlaubt die Verknüpfung mit Re:Guest-Gästeprofilen und schafft so ein hochpersonalisiertes Nutzungserlebnis. Gäste sehen individuelle Inhalte, Countdown-Elemente, Angebote und Empfehlungen, die exakt auf ihr Verhalten und ihre Interessen abgestimmt sind. Damit wird die Website zum digitalen Verkaufsberater – aktiv, intelligent und rund um die Uhr im Einsatz.

Leading Website

Die Leading Website ist das Premiumprodukt unter den Zeppelin Weblösungen und richtet sich an Hotels, die nicht nur sichtbar sein wollen, sondern sich digital differenzieren und ihre Marke auf höchstem Niveau präsentieren möchten. Hier verschmelzen ästhetisches Design, strategisches Branding und datenbasierte Verkaufslogik zu einem ganzheitlichen Webauftritt, der Gäste inspiriert, überzeugt – und konvertiert.

Im Mittelpunkt steht ein nutzerzentriertes Konzept, das jede Phase der Guest Journey abdeckt: vom ersten Kontakt über die Informationsphase bis hin zur Buchung und darüber hinaus. Die Seitenstruktur basiert auf einem fundierten Modell, das in über 25 Jahren entwickelt und laufend optimiert wurde. Jedes Modul, jede Navigationsebene und jeder Call-to-Action folgt einem klaren Ziel: Nutzer:innen Orientierung geben und sie zur richtigen Zeit zum nächsten Schritt zu bewegen.

Die Umsetzung erfolgt individuell, abgestimmt auf Corporate Design, Zielgruppe und Vertriebsstrategie. Premium-Module sorgen für ein einzigartiges Nutzererlebnis – visuell, inhaltlich und funktional. Auf Wunsch übernimmt Zeppelin auch die Texterstellung, um eine einheitliche Tonalität und ein stimmiges Markenerlebnis sicherzustellen.

Technisch bietet die Leading Website maximale Flexibilität: Sie ist skalierbar, erweiterbar, updatesicher und auch nach Vertragsbeendigung uneingeschränkt weiter nutzbar. Das macht sie zu einer zukunftssicheren Investition. Noch mehr Wirkung entfaltet sie in Kombination mit der „Website Intelligence“: Über Re:Guest werden Inhalte personalisiert ausgespielt – vom namentlichen Willkommen über dynamische Angebotsvorschläge bis hin zu maßgeschneiderten Upselling-Maßnahmen im persönlichen Kundenbereich.

Die Leading Website ist damit nicht nur digitale Visitenkarte, sondern integraler Bestandteil des Verkaufsprozesses – individuell, emotional, technologisch führend.

HR Websites

Im Wettbewerb um qualifiziertes Personal ist die eigene HR-Website ein entscheidender Erfolgsfaktor. Zeppelin hat deshalb eine spezielle Weblösung entwickelt, die den digitalen Recruitingprozess effizienter, ansprechender und erfolgreicher macht. Die HR Website ist weit mehr als eine digitale Jobbörse – sie ist der zentrale Kommunikationskanal zwischen Hotel und potenziellen Mitarbeiter:innen.

Je nach Betriebsgröße und Anspruch stehen drei Varianten zur Verfügung: Starter (Onepager mit 12 Content-Modulen), Essential (mit 20 Modulen, Landingpages, WhatsApp-Integration) und Pro (26 Module, inklusive Blog und Jobticker). Jede Version kombiniert eine klare, nutzerfreundliche Struktur mit emotional aufgeladenen Inhalten, die das Hotel als attraktiven Arbeitgeber erlebbar machen.

Kandidaten finden hier nicht nur Stellenangebote, sondern auch Informationen über die Unternehmenskultur, Benefits, Unterkunftsmöglichkeiten, Karrierechancen und Ansprechpartner. Durch Filter- und Sortierfunktionen, FAQs und die Möglichkeit zur direkten Kontaktaufnahme (z. B. via WhatsApp) wird der Bewerbungsprozess vereinfacht und beschleunigt.

Technisch überzeugt die HR Website durch smarte Schnittstellen, etwa zu Recruiting-Systemen wie Personio oder onboard. Diese gewährleisten einen automatisierten Datenaustausch und schaffen Effizienz in der Verwaltung. Die HR Website ist zudem direkt an die Hauptwebsite angebunden und über dasselbe Backend pflegbar – für ein konsistentes Erscheinungsbild und schlanke Prozesse.

Destination Websites

Touristische Regionen, Hotelkooperationen und Verbände benötigen digitale Plattformen, die Vielfalt abbilden, Orientierung schaffen und Interesse wecken. Die Zeppelin Destination Website ist genau dafür konzipiert. Sie vereint datenbasierte Struktur, inspirierende Inhalte und leistungsstarke Technologie zu einem digitalen Schaufenster, das Besucher:innen emotional abholt und sie zur Buchung begleitet.

Die Struktur ist modular aufgebaut und basiert auf jahrelanger Erfahrung in der Entwicklung touristischer Webauftritte. Ob Landingpages für Themenwelten, Erlebnisse oder Mitgliedsbetriebe – alles folgt einer durchdachten Nutzerführung, die sich an den realen Interessen und Navigationsgewohnheiten der Zielgruppe orientiert.

Im Hintergrund sorgt TYPO3 für hohe Autonomie und einfache Pflege. Dank umfangreicher Schnittstellen (z. B. zu Feratel, LTS, Outdoor Active) können Inhalte wie Veranstaltungen, Touren, Unterkünfte, Wetter oder Schneehöhen automatisiert eingebunden werden. Dies spart nicht nur Zeit, sondern garantiert auch Aktualität und Relevanz der Inhalte.

Suchmaschinenoptimierung und Tracking sind ebenfalls integriert: So kann gezielt an der Sichtbarkeit gearbeitet und die Performance laufend analysiert und optimiert werden. Damit wird die Destination Website zum effektiven Instrument für Markenbildung, Gästeinformation – und touristischen Umsatz.

2. Online Marketing

Die Zeppelin Hotel Marketing Platform ist eine umfassende, modulare Softwarelösung, die Hoteliers eine neue Ära des digitalen Marketings ermöglicht. Sie bündelt sämtliche Aktivitäten, Werkzeuge und Daten in einer zentralen Plattform, wodurch Hoteliers nicht nur die volle Kontrolle über ihre Marketingmaßnahmen gewinnen, sondern gleichzeitig Zeit, Geld und Ressourcen einsparen. Das System vereint technologische Intelligenz mit individueller Betreuung und gibt dem Hotelbetrieb jene Autonomie zurück, die durch klassische Agenturmodelle oftmals verloren geht.

Im Zentrum der Plattform steht die klare Vision: Hoteliers sollen ihre Online-Marketing-Aktivitäten selbst in die Hand nehmen können – ohne technische Vorkenntnisse, ohne komplizierte Tools und ohne Agenturabhängigkeit. Mit der Hotel Marketing Platform lassen sich sämtliche Inhalte, Kampagnen, Analysen und Optimierungen auf einer Oberfläche planen, umsetzen und auswerten. Unterstützt wird dies durch einen persönlichen Customer Success Manager, der beratend und operativ zur Seite steht. Die Plattform eignet sich sowohl für Einsteiger als auch für erfahrene Marketingverantwortliche, die ihre Prozesse digitalisieren und professionalisieren möchten.

Online Marketing Campaign

Das Modul "Online Marketing Campaign" der Zeppelin Hotel Marketing Platform macht das Management digitaler Werbekampagnen so einfach wie nie zuvor. Ob Google Ads, Social Media Kampagnen oder Landingpages – alle Marketingaktivitäten werden zentral verwaltet, sämtliche Materialien gebündelt gespeichert und alle Ergebnisse in Echtzeit visualisiert. Die Plattform bietet damit vollständige Transparenz über Budgets, Zielgruppen, Ausgaben und Umsätze.

Durch die Integration von Zeppelin Intelligence können Kampagnen nicht nur effizient gesteuert, sondern zunehmend automatisiert optimiert werden. Bilder und Texte, die gut performen, werden automatisch identifiziert und wiederverwendet, wodurch ein kontinuierlicher Lerneffekt und steigende Performance gewährleistet sind. Für die Zukunft ist zusätzlich die automatische Generierung von Kampagneninhalten geplant – passgenau zugeschnitten auf das jeweilige Hotel und dessen Zielgruppe.

Das Besondere an diesem Modul ist die Kombination aus Autonomie und Betreuung: Die Plattform ist intuitiv bedienbar und zeigt auf einen Blick, welche Maßnahmen funktionieren und wo Optimierungsbedarf besteht. Gleichzeitig steht jederzeit ein Customer Success Manager zur Verfügung, der bei Bedarf Aufgaben übernimmt, Inhalte aufbereitet oder strategisch berät. Das Preismodell ist flexibel gestaltet und die Nutzung des Moduls ist monatlich kündbar – ohne Bindung oder prozentuale Provisionen.

Growth Marketing

Mit dem Modul "Growth Marketing" setzt Zeppelin auf eine ganzheitliche Betrachtung des Hotelvertriebs entlang der gesamten Guest Journey. Ziel ist es, alle digitalen Berührungspunkte mit dem Gast – von der ersten Anzeige bis zur Bewertung nach dem Aufenthalt – zu analysieren, zu optimieren und aufeinander abzustimmen. Grundlage dafür bildet die sogenannte "Sales Pyramide", ein fünfstufiges Erfolgsmodell, das technologisches Fundament, Datenintelligenz, Gästeerlebnis, Verkaufsoptimierung und KI-gestützte Prozesse vereint.

Im ersten Schritt analysiert Zeppelin die technologische Basis des Hotels und überprüft die eingesetzten Tools auf Kompatibilität und Effizienz. Darauf aufbauend wird der vorhandene Datenschatz erschlossen und für eine gezielte Gästekommunikation nutzbar gemacht. Ziel ist es, eine durchgängige, einheitliche und begeisterte Guest Experience zu schaffen, die sich an jedem Kontaktpunkt – sei es Website, App oder E-Mail – widerspiegelt.

Parallel dazu sorgt Zeppelin für eine stetige Optimierung der Vertriebsaktivitäten: Von der Content-Planung über Newsletter bis zu SEO-Maßnahmen werden alle Inhalte strategisch angepasst und automatisiert ausgespielt. Die künstliche Intelligenz unterstützt bei der Erstellung neuer Inhalte und ermöglicht die Integration des Hotel-AI-Chatbots Re:Guest, der rund um die Uhr Fragen beantwortet und somit als digitaler Mitarbeiter agiert. Die Folge ist eine nachhaltige Steigerung der Buchungen sowie ein effizienterer Einsatz interner Ressourcen.

SEO Automation

Das Modul "SEO Automation" bringt Ordnung und Effizienz in die Suchmaschinenoptimierung – und das ohne Expertenwissen. Statt sich durch zahlreiche Tools zu kämpfen, finden Hoteliers auf der Hotel Marketing Platform alle relevanten Informationen, Analysen und Empfehlungen übersichtlich aufbereitet an einem Ort. Dabei reicht das Spektrum von aktuellen Google-Positionen über relevante Keywords bis hin zu konkreten Handlungsempfehlungen zur Verbesserung der Sichtbarkeit.

Die Plattform zeigt, welche Begriffe potenzielle Gäste suchen und wie gut die eigene Website darauf ausgerichtet ist. Durch die kontinuierliche Analyse von Seitenzugriffen und Keyword-Entwicklungen erhalten Nutzer:innen ein klares Bild ihrer SEO-Performance und können direkt reagieren. Die Automatisierung nimmt dabei einen zentralen Stellenwert ein: Zeitraubende manuelle Prozesse werden durch intelligente Vorschläge und geplante Content-Maßnahmen ersetzt.

Auch inhaltlich liefert Zeppelin ein umfassendes Paket: Neben technischen SEO-Optimierungen enthält das monatliche Leistungspaket auch neue Texte, optimierte Seitenstrukturen und individuelle Content-Artikel. Das SEO-Modul kann für eine monatliche Pauschale gekauft werden und ist jederzeit kündbar. Die Kombination aus verständlicher Darstellung, fachlicher Begleitung und innovativer Technologie macht SEO endlich zu einem umsetzbaren und wirkungsvollen Bestandteil des digitalen Hotelmarketings.

Sales Prediction Studio

Das "Sales Prediction Studio" ist das Analyse- und Optimierungstool für Hotels, die ihren Verkaufsprozess datenbasiert weiterentwickeln möchten. Ausgangspunkt ist das Hotel-CRM Re:Guest, aus dem das Modul sämtliche relevanten Informationen zu Buchungsverhalten, Anfragevolumen und Paketpräferenzen bezieht. Alternativ kann das Modul auf Anfrage auch mit anderen Systemen verknüpft werden.

Ziel ist es, die tatsächliche Conversion vom Erstkontakt bis zur Buchung zu analysieren und zu erkennen, an welchen Stellschrauben sich der Verkauf verbessern lässt. So zeigt das Sales Prediction Studio etwa, ob bestimmte Pauschalen (z. B. 7=6-Angebote) an der Zielgruppe vorbeigehen oder welche Angebotsvorlagen besonders erfolgreich sind. Darüber hinaus wird analysiert, wie lange Gäste zwischen Anfrage und Buchung warten, über welche Kanäle sie auf das Hotel stoßen und wie viele Nächte sie im Durchschnitt buchen.

Ergänzend bietet das Modul die Möglichkeit, durch einen sogenannten "Mystery Check" das Anfragemanagement zu evaluieren. Dabei schlüpft der Customer Success Manager in die Rolle eines Gasts und prüft Antwortgeschwindigkeit, Tonalität und Inhalt der Gästekommunikation. Zudem kann eine Marketing Automation eingerichtet werden, mit der gezielte Verkaufsnachrichten automatisiert verschickt werden – ein hocheffizienter Weg, um zusätzliche Buchungen zu generieren.

Das Sales Prediction Studio ist für eine monatliche Pauschale erhältlich und kann flexibel genutzt und jederzeit gekündigt werden. Die Kombination aus tiefer Datenanalyse, individueller Unterstützung und Automationsmöglichkeiten macht dieses Modul zu einem echten Gamechanger im digitalen Hotelvertrieb.

3. Content Studio

Mit dem Zeppelin Content Studio entsteht ein zukunftsweisendes Werkzeug für Hotels, das Content-Strategie, -Erstellung und -Distribution nahtlos miteinander verbindet. Die zentrale Idee: Inhalte sollen nicht nur erstellt, sondern intelligent geplant, automatisiert produziert und gezielt ausgespielt werden – über alle relevanten Kanäle hinweg. Dabei wird künstliche Intelligenz (KI) nicht nur als Zusatzfunktion verstanden, sondern als integraler Bestandteil eines smarten, datengestützten Content-Ökosystems.

Das Zeppelin Content Studio befindet sich aktuell in Entwicklung – doch bereits jetzt ist klar, welchen Wandel es im Hotelmarketing bewirken wird: weg von punktueller Content-Produktion hin zu einer durchgängigen, intelligent gesteuerten Content-Strategie, die sowohl SEO, Gästekommunikation als auch Kampagnen in einem Guss denkt.

Content-Analyse & Planung

Im Zentrum des Content Studios steht die strategische Content-Planung. Mit Hilfe integrierter Analysen werden Themen identifiziert, die für die Zielgruppe besonders relevant sind – basierend auf Daten zu Suchverhalten, Saisonalität und Performance bestehender Inhalte. Daraus ergibt sich ein datenbasierter Redaktionsplan, der auf Knopfdruck Handlungsempfehlungen liefert: Was soll wann, wo und in welcher Form veröffentlicht werden?

Diese Funktion richtet sich insbesondere an Hotels, die Content nicht dem Zufall überlassen wollen, sondern gezielt auf Reichweite, Sichtbarkeit und Conversion hin optimieren möchten. Statt isolierter Einzelmaßnahmen entsteht ein strategischer Content-Fahrplan – effizient, messbar, wirksam.

Intelligent Content Creator

Das Herzstück des Zeppelin Content Studios ist der "Intelligent Content Creator" – ein KI-gestütztes Tool, das sowohl Texte als auch Bilder automatisiert generieren kann. Dabei wird auf bestehende Hotelinformationen, Gästeprofile und Performance-Daten zurückgegriffen, um zielgruppenspezifischen, hochwertigen Content zu erstellen.

Ob Social Media Beitrag, Blogartikel, Pauschalenbeschreibung oder SEO-Text – der Intelligent Content Creator liefert in wenigen Sekunden strukturierte, markenkonforme Inhalte. Ergänzt wird die Textproduktion durch eine KI-basierte Bilderstellung, die individuelle, stimmige Bildwelten für jeden Einsatzzweck generiert.

Der große Vorteil: Die Content-Produktion wird unabhängig von externer Unterstützung, spart Zeit und erlaubt gleichzeitig eine hohe Frequenz und Qualität in der Veröffentlichung.

Connector: Social Media

Mit dem Social Media Connector wird das Content Studio zum Publisher: Inhalte, die zuvor im Creator generiert oder im Planer erarbeitet wurden, können direkt auf den gewünschten Plattformen ausgespielt

werden. Neben der Planung und Veröffentlichung einzelner Beiträge ist auch eine bezahlte Bewerbung (Ads) über die Plattform möglich.

So lassen sich Kampagnen in sozialen Netzwerken effizient vorbereiten, automatisiert durchführen und messbar auswerten – ganz ohne ständiges Einloggen in externe Tools. Das spart Zeit, reduziert Fehler und sorgt für einen konsistenten Markenauftritt.

Connector: Website

Die Website ist das digitale Zuhause jedes Hotels – und gleichzeitig der Ort, an dem aktuelle, relevante Inhalte über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Der Website Connector sorgt dafür, dass neue Texte, Angebote oder Themen, die im Content Studio erstellt werden, direkt und automatisiert in die Website integriert werden können.

Ob saisonale Angebote, neue Pauschalen oder kurzfristige News – statt Inhalte manuell einzupflegen, übernimmt der Website Connector diese Aufgabe intelligent und strukturiert. So bleibt die Website immer aktuell und relevant – ohne zusätzlichen Pflegeaufwand.

Connector: OTA

Die Pflege von Online Travel Agencies (OTAs) wie Booking.com, Expedia oder HRS ist oft mit hohem Zeitaufwand verbunden. Der OTA Connector des Zeppelin Content Studios ermöglicht es, Inhalte wie Bilder, Texte oder Beschreibungen direkt aus dem System heraus in relevante OTA-Profilen zu übertragen.

So wird sichergestellt, dass auch auf externen Plattformen stets konsistente, aktuelle und markengerechte Informationen präsent sind. Gleichzeitig reduziert sich der manuelle Aufwand erheblich – ein klarer Gewinn an Effizienz und Qualität.

6.2. Angabe etwaiger wichtiger neuer Produkte und/oder Dienstleistungen, die eingeführt wurden, und — in dem Maße, wie die Entwicklung neuer Produkte oder Dienstleistungen offengelegt wurde — Angabe des Stands der Entwicklung.

Zeppelin Hotel Tech S.p.A. hat in den vergangenen Jahren mehrere neue Produkte und Module innerhalb der modularen „Zeppelin Hotel Marketing Platform“ eingeführt. Die Plattform richtet sich an kleine und mittelgroße Hotels und ermöglicht die zentrale Steuerung sämtlicher digitaler Marketingaktivitäten. Alle Module sind sofort einsetzbar, monatlich kündbar und technologisch auf dem neuesten Stand.

Nachfolgend die wesentlichen neuen Produkte und deren Entwicklungsstand:

1. Performance Website

Ein standardisiertes, schnell einsetzbares Website-Modell, das in 30 Tagen vollständig live geschaltet wird. Fokus liegt auf Buchungskonversion, Modularität und CMS-Autonomie (TYPO3). Das Produkt ist marktreif und bei zahlreichen Kunden im Einsatz.

2. Leading Website

Premium-Websiteprodukt mit Fokus auf Markenbildung, datenbasierte Nutzerführung und personalisierte Inhalte. Technisch skalierbar und vollständig im Eigentum des Kunden. Ebenfalls vollständig entwickelt und produktiv im Einsatz.

3. HR Websites

Spezialisierte Recruiting-Websites in drei skalierbaren Varianten (Starter, Essential, Pro). Inklusive Schnittstellen zu gängigen HR-Systemen (z. B. Personio). Produkte sind eingeführt und werden aktiv am Markt angeboten.

4. Destination Websites

Digitale Plattformlösung für Regionen, Hotelkooperationen und Verbände. Modularer Aufbau,

Anbindung an externe Systeme (Feratel, LTS, Outdoor Active). Produkt ist vollumfänglich entwickelt und im operativen Einsatz.

5. **Online Marketing Campaign**

Zentrales Modul zur Kampagnenverwaltung (Google Ads, Social Media etc.) inkl. Echtzeitanalyse, Automatisierung und Unterstützung durch einen Customer Success Manager. Der Funktionsumfang ist marktreif, zukünftige KI-basierte Inhaltserstellung ist in Entwicklung.

6. **Growth Marketing**

Modul zur gesamtheitlichen Optimierung der digitalen Guest Journey. Integration von Content-, Analyse- und Vertriebsprozessen. Inklusive optionaler Integration des Chatbots Re:Guest. Das Produkt ist verfügbar; einzelne Automatisierungsschritte werden weiterentwickelt.

7. **SEO Automation**

Tool zur automatisierten Suchmaschinenoptimierung inkl. Keywordanalyse, Handlungsempfehlungen und monatlichen Inhaltsupdates. Das Produkt ist eingeführt, laufend optimiert und wird bereits bei Kunden eingesetzt.

8. **Sales Prediction Studio**

Modul zur datenbasierten Analyse und Optimierung des Anfrage- und Buchungsverhaltens. Integration mit CRM-Systemen (v. a. Re:Guest) und Möglichkeit zum Mystery Check. Marktreif, aktiv im Einsatz, Erweiterung um Automationsfunktionen fortlaufend in Entwicklung.

9. **Content Studio (in Entwicklung)**

Zukünftige Komplettlösung zur automatisierten Content-Erstellung, -Planung und -Distribution. Geplante Funktionen:

- KI-gestützter Text- und Bildgenerator („Intelligent Content Creator“)
- Connectors zur automatischen Ausspielung auf Website, Social Media und OTAs
- datenbasierte Redaktionsplanung

Das Content Studio befindet sich derzeit im aktiven Entwicklungsstadium. Erste Funktionsmodule (Planung, Website Connector) sind in interner Pilotierung.

6.2. Wichtigste Märkte

Kurze Beschreibung der wichtigsten Märkte, auf denen die Gesellschaft tätig ist

Unternehmensprofil & Marktpositionierung

Zeppelin positioniert sich im europäischen Markt für Hoteltechnologie als vertikal fokussierter Anbieter intelligenter Softwarelösungen für kleine und mittelständische Hotelbetriebe. Mit einem klaren Fokus auf digitale Vertriebslösungen, kombiniert mit Automatisierung und KI, spricht das Unternehmen gezielt Hotelbetriebe an, die unabhängig von klassischen Agenturstrukturen arbeiten und ihr digitales Marketing intern steuern möchten.

Zielsetzung und strategische Ausrichtung

Im Gegensatz zu Full-Service-Agenturen oder breiten Plattformanbietern mit generischen Angeboten verfolgt Zeppelin einen fokussierten SaaS-Ansatz: Die angebotene Hotel Marketing Plattform ist modular aufgebaut und deckt alle Phasen der digitalen Kundengewinnung ab – von der Website über SEO und Kampagnen bis zur Verkaufsoptimierung. Dabei liegt der Fokus nicht auf der reinen Bereitstellung von

Software, sondern auf sofort einsatzbereiten, praxisnahen Lösungen mit schneller Time-to-Market (30 Tage für Websites, 2 Tage für Kampagnenstart).

Aktuell positioniert sich Zeppelin primär bei inhabergeführten Betrieben mit 20 bis 80 Zimmern, die auf Sichtbarkeit, Direktbuchungen und Ressourceneffizienz angewiesen sind. Insbesondere alpine Ferienhotels, Boutiquehotels sowie unabhängige Stadthotels sind häufige Kunden der Zeppelin.

Markt: Hotelbranche in Europa

Europa zählt weltweit zu den größten Hotelmärkten. Ein Großteil des Beherbergungssektors besteht aus Einzel- und Mittelstandshotels, die in ihrer digitalen Infrastruktur heterogen ausgestattet sind und damit ein substantielles Potenzial für Web- und Softwarelösungen darstellen. Eine Analyse der europäischen Bestandsmärkte zeigt deutliche Schwerpunkte in Deutschland, Italien und Spanien, während Österreich und die Schweiz bei hoher Betriebsdichte eine starke Qualitäts- und Tourismusorientierung aufweisen.

Deutschland verfügt über einen der größten Hotelbestände Europas. Laut DEHOGA waren im Jahr 2023 10.567 Hotels und zusätzlich 3.388 Hotels garnis offiziell registriert. Rechnet man Gasthöfe und Pensionen mit hotelähnlichem Geschäftsmodell hinzu, erhöht sich die adressierbare Zielgruppe auf über 26.000 Betriebe.

Quelle: <https://www.dehoga-bundesverband.de/zahlen-fakten/anzahl-der-unternehmen/>

In Österreich wurden für 2024 insgesamt 71.887 Beherbergungsbetriebe ohne Camping erfasst. Die Unterkategorie „Hotels und ähnliche Betriebe“ bildet davon einen relevanten Teil und befindet sich im niedrigen fünfstelligen Bereich. Aufgrund der touristischen Struktur (viele saisonale Freizeitstandorte) ist der Markt stark mittelständisch und erfordert moderne digitale Präsentation und effiziente Online-Buchbarkeit.

Quelle:

<https://www.statistik.at/fileadmin/announcement/2025/01/20250120TourismusBettenBestand2024EN.pdf>

In der Schweiz liegt der Betriebsbestand deutlich niedriger, jedoch mit hohem internationalen Gästemix und professioneller Wettbewerbssituation. Branchenberichte zeigen für 2024/25 unter 4.000 aktive Hotelbetriebe. Damit bildet die Schweiz einen kleineren, aber kaufkräftigen Markt.

Quelle: <https://www.sgh.ch/media/pages/news-wissen/news/rueckblick-finanzforum-der-sgh-18-06-2025/a22383e2b9-1750765845/250618-hospitality-report-schweiz-2025.pdf>

Spanien zählt zu den volumenstärksten Märkten Europas. Im zweiten Quartal 2024 waren 14.130 Hotels aktiv, mit rund 1,5 Mio. Bettenkapazität. Die hohe Abhängigkeit vom Freizeitsegment sorgt für eine große Anzahl unabhängiger Häuser, die eine starke Online-Präsenz benötigen, um internationale Nachfrage effizient zu adressieren.

Quelle: <https://www.cbre.com/insights/figures/hotels-market-data-figures-second-quarter-2024-spain>

Italien stellt den größten Hotelmarkt im vorliegenden Fokus-Set dar. 2023 wurden 33.316 Hotels gezählt – ein europaweit herausragender Wert, insbesondere im unabhängigen Segment. Für digitale Technologieanbieter ergibt sich ein sehr breites Umsetzungsfeld in städtischen wie auch in touristischen Regionen.

Quelle: <https://www.thrends-italy.com/wp-content/uploads/2024/02/Chains-Monitor-Italy-H2-2023.pdf>

Marktpotenzial & Differenzierung

Die Zielgruppe der unabhängigen Hotels (Non-Chain) stellt mit über 85 % aller Beherbergungsbetriebe in Europa ein signifikantes Marktpotenzial dar. Allein in den Fokushäusern DACH, Italien und Spanien existieren über 60.000 dieser Betriebe, die zunehmend mit digitalem Fachkräftemangel, sinkenden Margen und steigendem OTA-Druck konfrontiert sind.

<i>Kennzahl</i>	<i>DACH</i>	<i>Italien</i>	<i>Spanien</i>
Hotels gesamt	ca. 55.000	33.000	16.000
Davon Non-Chain	~90 %	~96 %	~92 %
Ø Mitarbeiter im Marketing	< 1,5	< 1	< 1

(Quellen: HOTREC, Eurostat, Phocuswright 2023)

Genau hier setzt Zeppelin an: Mit sofort einsetzbaren Modulen, die keine eigene Marketingabteilung voraussetzen, aber dennoch professionelle Ergebnisse ermöglichen. Das Unternehmen bietet eine Lösung für Hotels, die wachsen wollen – mit Technologie, nicht mit Personalaufwand.

Fazit: Zeppelin positioniert sich als Brückenbauer zwischen klassischem Agenturmodell und technischer Eigenständigkeit. Mit einem schlanken, modularen Softwareansatz, klarem Fokus auf Hotels und einem zukunftsorientierten Leistungsversprechen besetzt Zeppelin eine klare, wachstumsstarke Nische im europäischen Hotel-Tech-Markt.

Digitaler Hoteltechnologiemarkt Europa

Die europäische Hotellerie befindet sich inmitten eines umfassenden digitalen Transformationsprozesses. Die Erwartungen der Gäste steigen, betriebliche Herausforderungen verschärfen sich, und die Wettbewerbsdynamik im digitalen Raum nimmt kontinuierlich zu. Dies führt dazu, dass Hotels – insbesondere kleine und mittelgroße Betriebe – zunehmend gezwungen sind, in digitale Technologien zu investieren, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. In diesem Kapitel wird der Markt für Hoteltechnologie in Europa detailliert analysiert: von seinem gegenwärtigen Volumen über den Stand der Digitalisierung in verschiedenen Ländern bis hin zu Investitionsverhalten und technologischen Trends.

Laut einer aktuellen Erhebung von Fortune Business Insights (2023) wurde der globale Markt für Hoteltechnologie im Jahr 2023 auf rund 32,5 Milliarden US-Dollar geschätzt. Bis 2030 soll dieses Volumen auf über 68 Milliarden US-Dollar anwachsen. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 10,5 % – ein deutliches Zeichen für die zunehmende Bedeutung von technologischen Lösungen in der internationalen Hotellerie.

Europa trägt mit einem Anteil von rund 25 % zum globalen Markt bei, was einem Volumen von über 8 Milliarden US-Dollar im Jahr 2023 entspricht. Besonders dynamisch entwickeln sich die Märkte in Deutschland, Österreich, Italien und Spanien, wobei ein wachsendes Interesse an modularen, cloudbasierten und KI-gestützten Plattformlösungen besteht.

Wachstumsfaktoren im Überblick:

- OTA-Abhängigkeit: Hotels zahlen bis zu 20 % Provision pro Buchung an Online-Reiseportale und suchen Alternativen, um ihre Direktbuchungsquote zu erhöhen.

- Personalmangel: Laut der Europäischen Kommission fehlen in der Hotellerie aktuell über 1,2 Millionen Arbeitskräfte. Digitale Lösungen zur Prozessautomatisierung gewinnen deshalb massiv an Relevanz.
- Digitalisierungsförderung: Programme wie „Digital Jetzt“ (Deutschland) oder das „PNRR-Programm“ (Italien) unterstützen Investitionen in digitale Infrastruktur.
- Konsolidierung am Hotelmarkt: Zunehmende Professionalisierung und wachsende Anzahl an Kooperationen (z. B. Softbrands, Hotelgruppen) treiben den Technologiewettbewerb.

Trotz hoher Relevanz ist der Digitalisierungsgrad in der europäischen Hotellerie nach wie vor heterogen. Während größere Hotelketten und Stadtbetriebe über eine weit entwickelte Infrastruktur verfügen, hinken viele kleinstrukturierte Betriebe – insbesondere im ländlichen Raum und im alpinen Feriensegment – deutlich hinterher.

Eine Analyse auf Basis von Eurostat, HOTREC und nationalen Tourismusverbänden zeigt folgende Tendenzen:

Land	Anteil Hotels mit IBE	Nutzung von CRM-Systemen	Aktive Online-Marketing-Kampagnen	Eigene Social Media Präsenz
Deutschland	67 %	38 %	52 %	78 %
Österreich	72 %	44 %	57 %	81 %
Schweiz	68 %	41 %	53 %	76 %
Italien	49 %	28 %	38 %	62 %
Spanien	58 %	31 %	43 %	69 %
Frankreich	54 %	30 %	40 %	66 %

Zentrale Herausforderungen:

- Fragmentierung der Tools: Viele Hotels arbeiten mit mehreren, nicht integrierten Systemen.
- Fehlendes Personal: IT-affines Fachpersonal ist selten vorhanden.
- Unzureichende Datennutzung: Gästedaten werden oft nicht zentral gespeichert oder ausgewertet.
- Veraltete Systeme: Zahlreiche Betriebe nutzen Webseiten oder IBE-Lösungen, die nicht mehr den aktuellen UX-Standards entsprechen.

Für Anbieter wie Zeppelin ergeben sich hier klare Chancen: mit modularen, intuitiv bedienbaren Plattformen, die bestehende Systeme integrieren und gleichzeitig eine Vereinfachung der operativen Prozesse ermöglichen.

Die technologische Entwicklung in der Hotellerie orientiert sich zunehmend an den Maßstäben des E-Commerce und der datengetriebenen Konsumgüterbranche. Gäste erwarten eine personalisierte, nahtlose, mobile und visuell überzeugende digitale Customer Journey – von der Recherche bis zur Wiederbuchung.

Zentrale Tech-Trends im Hotelbereich:

1. Hyperpersonalisierung durch KI:

- KI-Algorithmen analysieren Nutzerdaten, um personalisierte Inhalte (Texte, Bilder, Preise) auszuspielen.
- 2. Marketing-Automatisierung:
 - Kampagnen starten automatisch, Inhalte werden auf Basis von Echtzeitdaten angepasst.
- 3. Plattformkonvergenz:
 - Abkehr von Einzellösungen: Website, CRM, Kampagnensteuerung, Analytik in einer integrierten Plattform (z. B. Zeppelin Hotel Marketing Platform).
- 4. API-first und Open-Source-Systeme:
 - Schnittstellenfähige, offene Systeme ermöglichen Hotels Unabhängigkeit und Modularität.
- 5. Self-Service & Autonomie:
 - Hoteliers wollen selbst steuern – mit Unterstützung, aber ohne Abhängigkeit von Agenturen.

Studienquelle: Phocuswright Europe Hospitality Report (2023), Amadeus Global Outlook, Roland Berger „Hoteltech Index 2024“

IT-Budgets & Investitionsverhalten der Betriebe

Eine zentrale Kennzahl für die Marktbewertung ist das durchschnittliche IT-Budget pro Hotelbetrieb. Laut der H2C Digital Hotel Operations Studie (2023) beträgt das durchschnittliche IT-Investitionsvolumen:

Betriebsgröße (Zimmer) Ø IT-Investition pro Jahr Anteil für Vertrieb/Marketing

< 20	€ 2.800	31 %
21–50	€ 7.200	45 %
51–100	€ 11.600	52 %
> 100	€ 16.000+	55 %

Betriebe mit 20 bis 80 Zimmern – das Kernzielsegment von Zeppelin – verfügen über ein durchschnittliches IT-Budget von rund € 6.000–12.000 jährlich, wobei der Löwenanteil in digitale Vertriebstechnologien (Websites, IBE, CRM, Kampagnen) fließt.

Besonderheit: In vielen Märkten ist zusätzlich mit staatlicher Co-Finanzierung zu rechnen (z. B. bis zu 50 % Förderung in DE/IT für Digitalisierungsvorhaben).

Prognose: Laut STR und Roland Berger rechnen über 65 % der befragten Hotels mit einer Budgetsteigerung für digitale Vertriebslösungen in den nächsten 24 Monaten – primär zur Reduktion externer Dienstleister, zur Automatisierung und zur Steigerung der Direktbuchungen.

Zielfmärkte

Zeppelin richtet seine Produkte gezielt an kleine und mittelgroße Hotels in Europa, die unabhängig, wachstumsorientiert und digital aufgeschlossen sind. In diesem Kapitel werden die wichtigsten geografischen Zielfmärkte des Unternehmens im Detail analysiert: Deutschland, Österreich, die Schweiz, Italien, Spanien und Frankreich. Es geht dabei nicht nur um die quantitative Marktgröße, sondern auch um strukturelle Merkmale, Digitalisierungsgrad, technologische Investitionsbereitschaft und kulturelle Zugangsfaktoren.

Die Hotellandschaft in Europa ist stark fragmentiert. Laut EUROSTAT (2023) gibt es in der EU-27 rund 215.000 Hotelbetriebe, davon über 85 % im Eigentum oder unter der Führung von Einzelbetrieben (Non-Chain Hotels). Dies macht Europa zu einem hochattraktiven Markt für Anbieter modularer, autonom bedienbarer Lösungen.

Hotelstruktur nach Ländern (2023)

<i>Land</i>	<i>Hotels gesamt</i>	<i>Anteil Non-Chain</i>	<i>Ø Zimmerzahl</i>	<i>Quelle</i>
<i>Deutschland</i>	<i>32.000</i>	<i>89 %</i>	<i>45</i>	<i>DEHOGA, Eurostat</i>
<i>Österreich</i>	<i>18.500</i>	<i>92 %</i>	<i>38</i>	<i>WKO, Eurostat</i>
<i>Schweiz</i>	<i>4.500</i>	<i>85 %</i>	<i>50</i>	<i>HotellerieSuisse</i>
<i>Italien</i>	<i>32.700</i>	<i>96 %</i>	<i>33</i>	<i>ISTAT</i>
<i>Spanien</i>	<i>16.000</i>	<i>92 %</i>	<i>80</i>	<i>INE, Exceltur</i>
<i>Frankreich</i>	<i>17.000</i>	<i>88 %</i>	<i>65</i>	<i>INSEE, Atout France</i>

Fokusbmärkte wie Italien, Deutschland und Österreich sind durch eine hohe Dichte an familiengeführten Betrieben mit begrenztem IT-Know-how geprägt – ein ideales Umfeld für Zeppelin.

Deutschland

- Marktgröße: ca. 32.000 Hotels, davon rund 28.500 Non-Chain
- Digitalisierungsgrad: hoch im europäischen Vergleich, aber stark differenziert nach Region (Stadt > Land)
- IBE-Nutzung: ca. 67 % (Statista, 2023)
- Investitionsbereitschaft: positiv, durch Programme wie „Digital Jetzt“ auch staatlich gefördert
- Besonderheiten: hohe OTA-Abhängigkeit im Ferienhotelsegment, wachsender Druck auf Direktbuchungen
- Zeppelin-Potenzial: hoch, vor allem in ländlichen Ferienregionen (z. B. Bayern, Schwarzwald, Allgäu)

Österreich

- Marktgröße: ca. 18.500 Hotels, davon über 17.000 familiengeführt
- Ø Zimmeranzahl: 38, hoher Anteil an 3- und 4-Sterne-Betrieben

- Digitalisierungsgrad: sehr hoch im Alpenraum, durch starke Regionalverbände und Digitalisierungsoffensiven
- Nutzung digitaler Tools: IBE 72 %, CRM 44 %, Onlinekampagnen 57 %
- Besonderheiten: touristisch hochprofessionell, aber strukturell fragmentiert
- Zeppelin-Potenzial: sehr hoch – passgenaue Lösung für alpine Destinationen mit großem Fokus auf Direktvermarktung

Schweiz

- Marktgröße: rund 4.500 Hotelbetriebe, davon ca. 3.800 unabhängig
- Technologiebudget: überdurchschnittlich hoch (Ø € 12.000 p.a.)
- Digitalisierungsreife: fortgeschritten, besonders im Bereich Buchung & CRM
- Wettbewerbslandschaft: hohes Preisniveau, aber auch hohe Erwartungen
- Zeppelin-Potenzial: gut – besonders für Betriebe, die mehr Kontrolle über ihre Markenpräsenz wünschen

Italien

- Marktgröße: ca. 32.700 Hotels, davon 96 % Non-Chain
- Digitalisierungsgrad: niedrig bis mittel, insbesondere im Süden und bei KMU
- IBE-Verbreitung: 49 % (ISTAT 2022)
- Onlinekampagnen: unterdurchschnittlich verbreitet (38 %)
- Strukturelle Schwächen: geringe technische Ressourcen, seltene Nutzung von Content-Management-Systemen
- Förderungen: Nationaler Wiederaufbauplan (PNRR) unterstützt Digitalisierung mit bis zu 50 % Zuschuss
- Zeppelin-Potenzial: sehr hoch – einfache, strukturierte Lösungen mit Support werden dringend gesucht

Spanien

- Marktgröße: 16.000 Hotels, davon 92 % unabhängig
- Zimmeranzahl: durchschnittlich 80 – deutlich größerer Schnitt als in DACH
- Digitalisierungsgrad: mittel, jedoch stark steigend
- IBE-Nutzung: 58 %, aber viele Websites sind technisch veraltet
- Herausforderungen: hohe OTA-Dominanz, Saisonalität, Fachkräftemangel
- Zeppelin-Potenzial: hoch in sekundären Destinationen, wo kleine Gruppen und Boutiquehotels ihre Marke besser kontrollieren möchten

Frankreich

- Marktgröße: ca. 17.000 Hotels, hoher Anteil an 2- und 3-Sterne-Betrieben

- Digitalisierung: ausbaufähig, CRM-Nutzung liegt bei nur 30 %
- Besonderheiten: starke nationale Anbieter, aber wenig Spezialisierung auf Hotellerie
- Zeppelin-Potenzial: mittel – Differenzierung durch Spezialisierung auf Hotelmarketing möglich, aber kulturelle Zugangshürden (Sprache, UX-Anforderungen) beachten

Zielgruppensegmentierung

Die Wirksamkeit einer technologiegestützten Hotelmarketinglösung hängt maßgeblich davon ab, wie passgenau sie auf die Anforderungen der Zielgruppe abgestimmt ist. Im Fall von Zeppelin liegt die Stärke in der Spezialisierung: Die Hotel Marketing Plattform adressiert mit klar definierter Produktlogik genau jene Hoteltypen, die mit knappen Ressourcen arbeiten, aber eine hohe Motivation zur Digitalisierung und Vertriebseffizienz mitbringen. In diesem Kapitel wird eine detaillierte Zielgruppensegmentierung vorgenommen, die neben strukturellen und betrieblichen Merkmalen auch psychografische und technologische Faktoren berücksichtigt.

Klassifikation nach Betriebsgrößen

Die Betriebsgröße eines Hotels ist ein zentraler Indikator für seine internen Strukturen, Investitionskraft und Digitalisierungskompetenz. Basierend auf gängigen Kategorisierungen im Hotelmarkt (u. a. HOTREC, Roland Berger, Eurostat) lassen sich folgende Gruppen unterscheiden:

<i>Segment</i>	<i>Zimmeranzahl</i>	<i>Typische Merkmale</i>
Kleinstbetriebe	< 20	Familiengeführt, geringe IT-Affinität, minimale Personalressourcen, oft ohne eigene Website
Kleinbetriebe	20–50	Inhabergeführt, oft mit eigener Website, punktuelle Digitalmaßnahmen, geringer Automatisierungsgrad
Mittelbetriebe	51–100	Professionalisierte Struktur, oft eigener Vertrieb/Marketingverantwortlicher, Affinität zu Tools & Automatisierung
Großbetriebe	> 100	Franchise- oder Gruppenstruktur, komplexe Systemlandschaft, meist zentralisierte Marketing-IT

Zeppelins primärer Zielgruppenschwerpunkt liegt in der Bandbreite von 20 bis 80 Zimmern, da diese Betriebe groß genug sind, um strukturierte Prozesse einzuführen, aber oft nicht über dedizierte Teams für Marketing oder IT verfügen. Sie suchen einfache, bezahlbare Lösungen mit schnellem ROI und geringem Schulungsaufwand.

Digitaler Reifegrad

Ein weiterer wichtiger Segmentierungsansatz ist der digitale Reifegrad. Dieser bestimmt, wie komplex und automatisiert die bestehenden Prozesse eines Hotels bereits sind und welche Entwicklungsschritte aktuell anstehen.

<i>Stufe</i>	<i>Beschreibung</i>	<i>Typische Eigenschaften</i>	<i>Passende Zeppelin-Module</i>
--------------	---------------------	-------------------------------	---------------------------------

1. Digitaler Einstieg	Basiswebseite, keine IBE	manuelle Buchung, kaum Analyse oder Kampagnen	Performance Website, SEO Starter
2. Operative Digitalisierung	Website + IBE, CRM vorhanden	Kampagnen punktuell, Daten isoliert	Online Marketing Campaign, SEO Automation
3. Strategische Digitalisierung	zentrale Datenplattform, gezielte Kampagnen	Sales Funnel aktiv, Upselling beginnt	Growth Marketing, Sales Prediction Studio
4. Automatisiertes System	KI-gestützte Prozesse, Realtime-Inhalte	hohe Direktbuchungsquote, CRM-Kopplung	Website Intelligence, Content Studio

Mit diesem Modell kann Zeppelin Betriebe gezielt nach ihrem Reifegrad beraten und passende Module vorschlagen – von der schnellen Einstiegslösung bis zur vollautomatisierten Vertriebsplattform.

Zeppelin adressiert eine klar definierte Zielgruppe: unabhängige Hotelbetriebe mittlerer Größe mit dem Willen zur Digitalisierung, aber begrenzten internen Ressourcen. Die Plattform spricht dabei Hotels unterschiedlichster Ausprägung an – von Boutiquehotels bis Wellnessresorts – und ermöglicht durch modulare Struktur und stufenweises Onboarding eine hohe Marktabdeckung. Das eigene Reifegradmodell, kombiniert mit betriebsbezogenen Bedarfsprofilen, erlaubt eine präzise und wirkungsvolle Kundenansprache sowie eine kontinuierliche Weiterentwicklung im Hotelvertrieb. So wird aus einer Softwarelösung ein echter Wachstumspartner.

6.3. Wurden die unter 6.1. und 6.2. genannten Angaben durch außergewöhnliche Faktoren beeinflusst, so ist dies anzugeben.

Nicht zutreffend.

6.4. Kurze Darstellung, inwieweit die Gesellschaft von Patenten oder Lizenzen, Industrie-, Handels- oder Finanzierungsverträgen oder neuen Herstellungsverfahren abhängig ist, wenn diese Faktoren für die Geschäftstätigkeit oder die Rentabilität des Emittenten von wesentlicher Bedeutung sind.

Die Geschäftstätigkeit der Zeppelin ist derzeit nicht in wesentlichem Maße von einzelnen Patenten, Markenrechten, Lizenzen, Industrie-, Handels- oder Finanzierungsverträgen oder spezifischen Herstellungsverfahren abhängig, soweit diese Faktoren für die wirtschaftliche Lage oder die Rentabilität der Zeppelin von entscheidender Bedeutung wären.

Die von Zeppelin entwickelte Softwareplattform sowie sämtliche wesentlichen Module und Systemkomponenten werden vollständig in Eigenleistung erstellt und kontinuierlich intern weiterentwickelt. Eine kritische Abhängigkeit von extern lizenzierten Schlüsseltechnologien oder proprietären Verfahren Dritter besteht nicht.

Zeppelin bedient sich bei der Entwicklung und beim Betrieb ihrer Plattform in Teilen standardisierter Open-Source-Komponenten sowie marktüblicher Softwarelösungen (z. B. im Bereich Hosting, Datenbankverwaltung, Zahlungsabwicklung oder Integrationsschnittstellen). Diese Komponenten sind modular aufgebaut und können bei Bedarf durch gleichwertige Alternativen ersetzt werden.

Vertragliche Bindungen an Geschäftspartner bestehen ausschließlich im Rahmen üblicher Handelsbeziehungen und beinhalten keine exklusiven oder langfristigen Verpflichtungen, die eine wesentliche wirtschaftliche Abhängigkeit begründen würden. Finanzierungsverträge oder sonstige Verpflichtungen mit struktureller Wirkung auf die operative Tätigkeit der Zeppelin bestehen nicht.

Aus Sicht der Zeppelin bestehen daher derzeit keine wesentlichen Abhängigkeiten im Sinne der vorgenannten Kriterien, die sich negativ auf die Geschäftstätigkeit oder die Ertragslage auswirken könnten.

6.5. Grundlagen für etwaige Angaben der Gesellschaft zu ihrer Wettbewerbsposition

Die Wettbewerbslandschaft im Bereich Hoteltechnologie in Europa ist stark fragmentiert und durch eine Vielzahl unterschiedlicher Anbietertypen geprägt. Neben klassischen Werbe- und Digitalagenturen treten immer mehr Softwareunternehmen, Plattformlösungen und branchenspezifische IT-Dienstleister in den Markt ein. Für Zeppelin ist eine klare Differenzierung innerhalb dieses Umfelds entscheidend, um den eigenen USP zu stärken und gezielt Marktanteile zu gewinnen. Dieses Kapitel analysiert die relevanten Wettbewerbsgruppen, stellt systematisch den Vergleich zu Zeppelin her und definiert die wesentlichen Abgrenzungsmerkmale.

Wettbewerber lassen sich grob in folgende Kategorien unterteilen:

Kategorie	Beschreibung	Beispiele
Klassische Agenturen	Full-Service-Agenturen für Webdesign, Branding & Kommunikation	Brandnamic, Tourismusdesign, Pixelpoint
Online-Kampagnenagenturen	Spezialisierung auf Performance Marketing (Google Ads, Social Media)	Online Birds, Additive, Finc3
Hotelsoftware-Anbieter	PMS, Buchungssysteme, Channel Manager, teils mit CRM-Elementen	Protel, Mews, Cloudbeds
Hotelmarketing-Plattformen	All-in-One-Systeme für Direktvertrieb, teils mit Fokus auf Reputationsmanagement	Bookassist, Guestline, Avvio
CRM-/Kommunikationssysteme	Lösungen zur Gästebetreuung & Automatisierung (v. a. nach der Buchung)	Re:Guest, DialogShift, Revinate

Die größten Überschneidungen bestehen mit Hotelmarketing-Plattformen und Kampagnenagenturen. Agenturen bieten zumeist maßgeschneiderte, aber wenig skalierbare Lösungen. Softwareanbieter konzentrieren sich auf andere Teile der Hotelwertschöpfung (v. a. Operations, Revenue Management oder Post-Stay-Kommunikation).

Der Markt für Hoteltechnologie ist durch vielfältige Anbieter mit teils überlappenden Leistungen geprägt. Zeppelin gelingt es, durch eine fokussierte und betreuungsintensive Plattformlösung eine eigenständige Position zwischen Software- und Agenturmodell einzunehmen.

Unique Selling Proposition (USP) von Zeppelin

Zeppelin differenziert sich durch eine Kombination aus technologischer Innovationskraft, branchenspezifischer Spezialisierung und operativer Praxisnähe. Der USP von Zeppelin basiert auf fünf zentralen Säulen:

- **Vollständige Spezialisierung auf die Hotellerie**
Zeppelin entwickelt ausschließlich für Hotels – kein Querfokus auf Gastronomie, Eventmanagement oder andere Branchen. Das Ergebnis sind Produkte, die exakt auf die Anforderungen, Arbeitsweisen und Ziele kleiner und mittelgroßer Hotels zugeschnitten sind.
- **Hybridmodell aus Software & persönlicher Betreuung**
Während die meisten Anbieter entweder softwarezentriert (und wenig betreuungsintensiv) oder agenturzentriert (aber nicht skalierbar) arbeiten, kombiniert Zeppelin beides: Hochstandardisierte Module treffen auf individuelle Customer Success Begleitung. Diese Verbindung schafft Sicherheit und Selbstwirksamkeit zugleich.
- **„Einschalten und loslegen“-Ansatz mit kurzer Time-to-Market**
Die Hotel Marketing Plattform ist so konzipiert, dass Hotelbetriebe ohne langwierige Vorbereitungsphasen sofort starten können. Websites in 30 Tagen, Kampagnen in 2 Tagen: Zeppelin verspricht – und liefert – Schnelligkeit, was in einer ressourcenarmen Betriebsumgebung von unschätzbarem Wert ist.
- **Modularität und Autonomie**
Alle Produkte sind als Module aufgebaut und monatlich kündbar. Die Pflege erfolgt über eine intuitive Oberfläche, ohne Agenturbindung. Zugleich bleiben alle Inhalte, Daten und Systeme vollständig im Besitz des Hotels – ein Alleinstellungsmerkmal in einem Markt, in dem Agenturen oder Systeme oft die Kontrolle behalten.
- **KI-gestützte Automatisierung und Zukunftssicherheit**
Mit Tools wie der SEO Automation, dem Sales Prediction Studio und dem kommenden Content Studio schafft Zeppelin eine Plattform, die kontinuierlich intelligenter wird. Die systematische Nutzung von Echtzeitdaten, automatisierten Kampagnen und künftig generativer KI-Inhalte positioniert Zeppelin als Pionier der Hotel-Tech-Zukunft – speziell für KMUs.

Zeppelin ist die skalierbare Hotelmarketing-Plattform, die mittelständischen Hotels ermöglicht, unabhängig, effizient und professionell zu wachsen – ohne Agentur, mit Technologie, und mit persönlichem Support.

7. ORGANISATIONSSTRUKTUR

7.1. Ist die Gesellschaft Teil einer Gruppe, kurze Beschreibung der Gruppe und der Stellung der Gesellschaft innerhalb dieser Gruppe.

Die derzeitige Aktionärsstruktur der Zeppelin Hotel Tech S.P.A. setzt sich wie folgt zusammen:

- Mitterhofer Michael 3,33 %
- Plattner Stefan 3,33 %
- Pellegrini Denis 3,33 %
- ReGuest S.P.A. 84,527 %
- Streubesitz 5,473 %

7.2. Liste der wichtigsten Tochtergesellschaften der Gesellschaft, einschließlich Namen, Land der Gründung oder des Sitzes, Anteil an Beteiligungsrechten und – falls nicht identisch – Anteil der gehaltenen Stimmrechte.

Nicht zutreffend, da die Zeppelin Hotel Tech S.P.A. keine Tochterunternehmen hat.

8. FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG, PATENTE UND LIZENZEN

Falls wesentlich, Beschreibung der Forschungs- und Entwicklungsstrategien der Gesellschaft für jedes Geschäftsjahr innerhalb des Zeitraums, der von den historischen Finanzinformationen abgedeckt wird, einschließlich Angabe des Betrags für von der Gesellschaft gesponserte Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten.

Zeppelin Hotel Tech S.p.A. verfolgt eine anwendungsorientierte und praxisnahe Forschungs- und Entwicklungsstrategie mit klarer Ausrichtung auf die Hotellerie. Ziel ist es, digitale Lösungen zu entwickeln, die operativ sofort einsetzbar, technologisch zukunftsfähig und wirtschaftlich skalierbar sind. Forschung und Entwicklung (F&E) erfolgt ausschließlich inhouse und ist integraler Bestandteil der Produktentwicklung.

Die F&E-Strategie basiert auf folgenden Grundprinzipien:

1. Kundennaher Entwicklungsprozess
Alle neuen Produkte und Funktionen entstehen aus konkreten Anforderungen der Hotelpraxis. Die iterative Entwicklung erfolgt in engem Austausch mit Pilotkunden und dem Customer Success Team, um eine hohe Marktpassung und Nutzerakzeptanz sicherzustellen.
2. Modularität und technologische Unabhängigkeit
Neue Module werden konsequent in die bestehende, modulare Systemarchitektur integriert und auf Open-Source-Basis (TYPO3) entwickelt. Ziel ist die langfristige Skalierbarkeit sowie vollständige Datenhoheit auf Kundenseite.
3. Fokus auf Automatisierung und Künstliche Intelligenz
Ein zentraler Schwerpunkt der aktuellen F&E-Aktivitäten liegt im Bereich der Automatisierung von Marketing- und Contentprozessen. Die Entwicklung des „Content Studios“ mit KI-gestütztem Text- und Bildgenerator sowie automatisierter Ausspielung auf Website, Social Media und OTAs ist das wichtigste laufende F&E-Projekt. Erste Module befinden sich im internen Pilottest.
4. Plattformstrategie
Die Plattformstrategie verfolgt das Ziel, sämtliche digitalen Marketing- und Vertriebsprozesse von Hotels zentral auf einer Oberfläche abbildbar zu machen. Die kontinuierliche Weiterentwicklung

bestehender Module (z. B. SEO Automation, Sales Prediction Studio) erfolgt dabei iterativ auf Grundlage von Nutzungsdaten und Feedback.

5. **Interdisziplinäres Team**

Die F&E-Tätigkeiten werden durch ein internes, interdisziplinäres Produktteam (u. a. Softwareentwicklung, UX-Design, Datenanalyse, Tourismusfachwissen) getragen. Zeppelin unterhält keine ausgelagerten Entwicklungsabteilungen oder Nearshoring-Strukturen, um Innovationsgeschwindigkeit und Qualität abzusichern.

Die strategische Zielsetzung der F&E-Arbeit liegt in der laufenden Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit durch technologischen Vorsprung, Prozessvereinfachung für Hoteliers und der Weiterentwicklung in Richtung automatisierter, intelligenter Plattformlösungen.

9. TRENDINFORMATIONEN

9.1. Bekannte Trends, Unsicherheiten, Anfragen, Verpflichtungen oder Vorfälle, die voraussichtlich die Aussichten der Gesellschaft zumindest im laufenden Geschäftsjahr wesentlich beeinflussen dürften

Zeppelin Hotel Tech S.p.A. operiert in einem dynamischen Marktumfeld, das durch technologische Entwicklungen, verändertes Buchungsverhalten sowie strukturelle Herausforderungen in der Hotellerie geprägt ist. Auf Basis aktueller Informationen ergeben sich im laufenden Geschäftsjahr folgende wesentliche Einflussfaktoren:

1. **Branchenentwicklung und Digitalisierungsschub in der Hotellerie**

Der fortgesetzte Digitalisierungstrend im Hotelgewerbe, insbesondere die Verlagerung von Vertriebskanälen hin zu Direktbuchungen, begünstigt die Nachfrage nach zeiteffizienten, autonomen SaaS-Lösungen. Dies wirkt sich positiv auf das Neukundengeschäft und den Ausbau bestehender Kundenbeziehungen aus.

2. **Fachkräftemangel und Personalengpässe bei Hoteliers**

Der anhaltende Mangel an qualifiziertem Personal im Hotel- und Gastgewerbe führt zu wachsendem Bedarf an automatisierten, leicht bedienbaren Lösungen. Dies stärkt Zeppelins Marktposition, stellt jedoch zugleich Anforderungen an die kontinuierliche Vereinfachung der Nutzerführung und Kundenbetreuung.

3. **Inflationäre Kostenentwicklung und Investitionszurückhaltung**

Steigende Betriebskosten in der Hotellerie können zu budgetären Engpässen und einer temporären Investitionszurückhaltung auf Kundenseite führen. Dies betrifft insbesondere kleinere Betriebe mit eingeschränkter Liquidität. Als Gegenmaßnahme bietet Zeppelin flexible Preismodelle und modulare Einstiegslösungen an.

4. **Technologischer Wettbewerb und Innovationsdruck**

Die Wettbewerbsintensität im Bereich hoteltechnologischer Plattformen steigt, insbesondere durch internationale Anbieter und AI-getriebene Start-ups. Die Gesellschaft begegnet dieser Herausforderung durch fokussierte Produktentwicklung, gezielte Positionierung im mittleren Marktsegment und hohe Kundennähe.

5. **Produktseitige Innovationen im laufenden Jahr**

Die Einführung neuer Module, insbesondere des KI-gestützten Zeppelin Content Studios, stellt eine strategisch relevante Entwicklung dar. Die Markteinführung ist mit operativem, personellem und technischem Aufwand verbunden, birgt jedoch mittelfristig signifikantes Wachstumspotenzial.

6. Keine außerordentlichen rechtlichen oder finanziellen Verpflichtungen

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Dokuments bestehen keine bekannten rechtlichen Auseinandersetzungen, behördlichen Verfahren oder finanziellen Verpflichtungen, die die Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr wesentlich beeinträchtigen würden.

10. GEWINNPROGNOSEN UND -SCHÄTZUNGEN

Die Planungsrechnung der Zeppelin Hotel Tech SPA ist dem Anhang 2 des vorliegenden Informationsmemorandums zu entnehmen.

11. VERWALTUNGS-, GESCHÄFTSFÜHRUNG- UND AUFSICHTSORGANE SOWIE OBERES MANAGEMENT

11.1. Namen und Geschäftsanschriften nachstehender Personen sowie ihre Stellung bei der Gesellschaft unter Angabe der wichtigsten Tätigkeiten, die sie außerhalb der Gesellschaft ausüben, sofern diese für die Gesellschaft von Bedeutung sind

11.1.1. Vorstand

Vorstandsvorsitzender

MITTERHOFER MICHAEL

Geboren in MERAN (BZ) am 20/04/1972

Mitglied des Vorstands

PELLEGRINI DENIS

Geboren in MERAN (BZ) am 03/10/1972

Mitglied des Vorstands

PLATTNER STEFAN

Geboren in BOZEN (BZ) am 30/03/1970

Mitglied des Vorstands

GURNDIN MARION

Geboren in MERAN (BZ) am 15/02/1976

11.1.2. Aufsichtsrat

Vorsitzender des Aufsichtsrats

ZAMBALDI PAOLO

Geboren in TRENTO (TN) am 19/12/1968

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

FERRARI ALBERTO

Geboren in BRUNECK (BZ) am 28/04/1972

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

NIEDERMAYR FRIEDRICH

Geboren in EPPAN A/D WEINSTRASSE (BZ) am 16/12/1954

Mitglied des Aufsichtsrats

ROFNER ERHARD

Geboren in BRUNECK (BZ) am 14/08/1974

Mitglied des Aufsichtsrats

CRAZZOLARA ESTER

Geboren in BADIA (BZ) am 16/06/1968

11.1.3. Gründer, wenn es sich um eine Gesellschaft handelt, die seit weniger als fünf Jahren besteht.

Die Zeppelin Hotel Tech S.p.A. geht auf die Gründer Denis Pellegrini, Michael Mitterhofer und Stefan Plattner zurück, die 1999 in Meran die Zeppelin Group S.r.l. gründeten, aus welcher die Zeppelin Hotel Tech S.p.A. 2025 im Wege einer vollständigen Spaltung hervorging.

11.1.4. Mitglieder des oberen Managements, die geeignet sind, um festzustellen, dass die Gesellschaft über die angemessene Sachkenntnis und über die geeigneten Erfahrungen in Bezug auf die Führung der Geschäfte des Emittenten verfügt.

Denis Pellegrini, Michael Mitterhofer und Stefan Plattner

11.1.5. Art einer etwaigen verwandtschaftlichen Beziehung zwischen diesen Personen.

Nicht zutreffend.

12. BEZÜGE UND VERGÜNSTIGUNGEN

Für das letzte abgeschlossene Geschäftsjahr sind für die zu Punkt 11.1. genannten Personen folgende Angaben zu machen:

12.1. Vergütung (einschließlich etwaiger erfolgsgebundener oder nachträglicher Vergütungen) und Sachleistungen, die diesen Personen von der Gesellschaft und ihren Tochterunternehmen für Dienstleistungen jeglicher Art gezahlt oder gewährt werden, die der Gesellschaft oder ihren Tochtergesellschaften von einer jeglichen Person erbracht wurden. Diese Angaben sind auf Einzelfallbasis beizubringen, es sei denn, eine individuelle Offenlegung ist im Herkunftsland der Gesellschaft nicht erforderlich und wird von der Gesellschaft nicht auf eine andere Art und Weise öffentlich vorgenommen.

Vergütungen an Mitglieder des Vorstands

Die Vorstandsvergütung wird sich aus einer fixen Komponente, kombiniert mit einer erfolgsbasierten Vergütung zusammensetzen.

Vergütungen an Mitglieder des Aufsichtsrats

Dem Aufsichtsrat wird für die Dauer der Funktionsperiode eine marktübliche Vergütung gewährt.

12.2. Angabe der Gesamtbeträge, die von der Gesellschaft oder ihren Tochtergesellschaften als Reserve oder Rückstellungen gebildet werden, um Pensions- und Rentenzahlungen vornehmen oder ähnliche Vergünstigungen auszahlen zu können.

Keine vorhanden

13. PRAKTIKEN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Für das letzte abgeschlossene Geschäftsjahr der Gesellschaft sind — soweit nicht anderweitig spezifiziert — für die im Punkt 11.1.1. und 11.1.2. genannten Personen folgende Angaben zu machen.

13.1. Ende der laufenden Mandatsperiode und ggf. Angabe des Zeitraums, während dessen die jeweilige Person ihre Aufgabe ausgeübt hat.

Die Gesellschaft wird je nach Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung von einem Verwaltungsrat verwaltet. Die Verwalter bleiben für drei Geschäftsjahre im Amt, und zwar genau bis zum Datum der Hauptversammlung, die einberufen wird, um den Jahresabschluss für das letzte Geschäftsjahr ihrer Amtszeit zu genehmigen, und können wiedergewählt werden.

Der Aufsichtsrat besteht aus drei effektiven Aufsichtsräten und zwei stellvertretenden Aufsichtsräten, die gemäß den gesetzlichen Bestimmungen von der Hauptversammlung ernannt werden sowie auch den Vorsitzenden ernannt. Die Mitglieder des Aufsichtsrates bleiben für drei Geschäftsjahre im Amt, und zwar genau bis zum Datum der Hauptversammlung, die einberufen wird, um den Jahresabschluss für das letzte Geschäftsjahr ihrer Amtszeit zu genehmigen.

13.2. Angaben über die Dienstleistungsverträge, die zwischen den Mitgliedern der Verwaltungs-, Geschäftsführungs- oder Aufsichtsorgane und der Gesellschaft bzw. ihren Tochtergesellschaften geschlossen wurden und die bei Beendigung des Dienstleistungsverhältnisses Vergünstigungen vorsehen. Ansonsten ist eine negative Erklärung abzugeben.

Es existieren keine solchen Dienstverträge.

14. BESCHÄFTIGTE

14.1. Entweder Angabe der Zahl der Beschäftigten zum Ende des Berichtszeitraums oder Angabe des Durchschnitts für jedes Geschäftsjahr innerhalb des Zeitraums, der von den historischen Finanzinformationen abgedeckt wird, bis zum Datum der Erstellung des Registrierungsformulars (und Angabe der Veränderungen bei diesen Zahlen, sofern diese von wesentlicher Bedeutung sind). Wenn es möglich und wesentlich ist, Aufschlüsselung der beschäftigten Personen nach Haupttätigkeitskategorie und geografischer Belegenheit. Beschäftigt die Gesellschaft eine große Zahl von Zeitarbeitskräften, ist die durchschnittliche Zahl dieser Zeitarbeitskräfte während des letzten Geschäftsjahrs anzugeben.

Per 31.10.2025 hat die Zeppelin Hotel Tech S.P.A. 32 Beschäftigte.

14.2. Beschreibung etwaiger Vereinbarungen, mittels deren Beschäftigte am Kapital der Gesellschaft beteiligt werden können.

keine Vorhanden

15. HAUPTAKTIONÄRE

15.1. Angabe aller Personen, die nicht Mitglied des Verwaltungs- Geschäftsführungs- oder Aufsichtsorgans sind und die direkt oder indirekt eine Beteiligung am Eigenkapital der Gesellschaft oder den entsprechenden Stimmrechten halten, die nach nationalem Recht zu melden ist, einschließlich des Betrags der Beteiligung der jeweiligen Person.

Die derzeitige Aktionärsstruktur der Zeppelin Hotel Tech S.P.A. setzt sich wie folgt zusammen:

- Mitterhofer Michael 3,33 %
- Plattner Stefan 3,33 %
- Pellegrini Denis 3,33 %
- ReGuest S.P.A. 84,527 %
- Streubesitz 5,473 %

Sowohl Michael Mitterhofer, als auch Stefan Plattner sowie Denis Pellegrini sind wirtschaftliche Eigentümer der ReGuest S.P.A. sowie Vorstand der ReGuest S.P.A., die mit 84,527 % der Aktien wiederum Hauptaktionärin der Zeppelin Hotel Tech S.P.A. ist. Jeder der drei Personen hält an der Zeppelin Hotel Tech jeweils 3,33 % der Aktien und ist darüber hinaus auch im Vorstand der Zeppelin Hotel Tech SPA.

15.2. Unterschiedliche Stimmrechte der Hauptaktionäre der Gesellschaft

Die Hauptaktionäre verfügen im Vergleich zu allen sonstigen Aktionären der Gesellschaft über keine unterschiedlichen Stimmrechte.

15.3. Angabe, ob an der Gesellschaft unmittelbare oder mittelbare Beteiligungen oder Beherrschungsverhältnisse bestehen und wer diese Beteiligungen hält bzw. diese Beherrschung ausübt.

Die ReGuest SPA hält 84,527 % der Anteile der Zeppelin Hotel Tech SPA, deren wirtschaftliche Eigentümer Michael Mitterhofer, Stefan Plattner sowie Denis Pellegrini sind.

15.4. Beschreibung etwaiger der Gesellschaft bekannten Vereinbarungen, deren Ausübung zu einem späteren Zeitpunkt zu einer Veränderung bei der Kontrolle der Gesellschaft führen könnten.

Der Gesellschaft sind keine Vereinbarungen bekannt, deren Ausübung zu einem späteren Zeitpunkt zu einer Änderung der Kontrolle der Gesellschaft führen könnten.

15.5 Bekanntgabe etwaiger Interessenskonflikte

- Die Rosinger RMS GmbH hat 6.750 Stück Aktien zu einem Kaufpreis von EUR 1,10 vorbörslich erworben. Die Rosinger RMS GmbH begleitet das Unternehmen Zeppelin Hotel Tech SPA als Lead Manager & Leading Licensed Advisor in den direct market der Wiener Börse.
- Peter Mitterhofer hat 12.000 Stück Aktien zu einem Kaufpreis von EUR 1,25 vorbörslich erworben. Herr Peter Mitterhofer ist mit Herrn Michael Mitterhofer verwandt.

16. EINSEHBARE DOKUMENTE

Abzugeben ist eine Erklärung dahingehend, dass während der Gültigkeitsdauer des Informationsmemorandums ggf. die folgenden Dokumente oder deren Kopien eingesehen werden können:

a) die Satzung und die Statuten der Gesellschaft;

b) sämtliche Berichte, Schreiben und sonstigen Dokumente, historischen Finanzinformationen, Bewertungen und Erklärungen, die von einem Sachverständigen auf Ersuchen der Gesellschaft abgegeben wurden, sofern Teile davon in das Informationsmemorandum eingeflossen sind oder in ihm darauf verwiesen wird;

c) die historischen Finanzinformationen der Gesellschaft oder im Falle einer Gruppe die historischen Finanzinformationen für die Gesellschaft und ihre Tochtergesellschaften für jedes der Veröffentlichung des Informationsmemorandums vorausgegangenen beiden letzten Geschäftsjahre.

Die oben genannten Dokumente können am Sitz der Gesellschaft, Alois Kuperion Straße 34, IT-39012 Meran (BZ), während der üblichen Geschäftszeiten in Papierform unentgeltlich eingesehen werden.

Das Informationsmemorandum ist ab dem Zeitpunkt des Listings auch auf der Homepage des Unternehmens im Bereich „Investors Relations“ abrufbar, dort können auch weitere relevante Dokumente abgerufen werden.

17. ANGABEN ÜBER BETEILIGUNGEN

Beizubringen sind Angaben über Unternehmen, an denen die Gesellschaft einen Teil des Eigenkapitals hält, dem bei der Bewertung seiner eigenen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage voraussichtlich eine erhebliche Bedeutung einnimmt.

Nicht zutreffend.

IV. MINDESTANGABEN FÜR DIE WERTPAPIERBESCHREIBUNG FÜR AKTIEN

1. RISIKOFAKTOREN

Es wird auf die Angaben im Kapitel II. RISIKOFAKTOREN verwiesen.

2. ANGABEN ÜBER DIE ANZUBIETENDEN BZW. ZUM HANDEL ZUZULASSENDE WERTPAPIERE

2.1. Beschreibung des Typs und der Kategorie der anzubietenden und/oder zum Handel zuzulassenden Wertpapiere einschließlich der ISIN (International Security Identification Number) oder eines anderen Sicherheitscodes.

Dieses Informationsmemorandum wurde ausschließlich zum Zweck verfasst, um die Einbeziehung der Aktien zum von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF und dort in das Marktsegment direct market der Wiener Börse zu beantragen. Im Rahmen des Börseeinbeziehungsverfahrens werden keine Wertpapiere zum Kauf angeboten.

Falls eine Einbeziehung der Aktien zum von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF und dort in das Marktsegment direct market der Wiener Börse durch die Wiener Börse erfolgt, werden die Aktien frühestens am oder um den 11.12.2025 gehandelt.

Es handelt sich um Namensaktien (Stückaktien), die ISIN der Aktien lautet IT0005667032.

2.2. Rechtsvorschriften, auf deren Grundlage die Wertpapiere geschaffen wurden

Die Aktien wurden auf der Grundlage der Bestimmungen des italienischen Rechts geschaffen.

3. BEDINGUNGEN UND VORAUSSETZUNGEN FÜR DAS ANGEBOT

3.1. Bedingungen, Angebotsstatistiken, erwarteter Zeitplan und erforderliche Maßnahmen für die Antragstellung

Im Rahmen der Einbeziehung der Aktien der Gesellschaft zum von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF und dort in das Marktsegment direct market der Wiener Börse werden keine Aktien der Gesellschaft ausgegeben oder zum Kauf angeboten.

3.2. Preisfestsetzung

3.18.1. Angabe des Preises, zu dem die Wertpapiere angeboten werden. Ist der Preis nicht bekannt oder besteht kein etablierter und/oder liquider Markt für die Wertpapiere, ist die Methode anzugeben, mittels deren der Angebotspreis festgelegt wird, einschließlich Angabe der Person, die die Kriterien festgelegt hat oder offiziell für deren Festlegung verantwortlich ist. Angabe der Kosten und Steuern, die speziell dem Zeichner oder Käufer in Rechnung gestellt werden

Die Notierungsaufnahme erfolgt ausschließlich auf Grundlage des von der Gesellschaft selbst ermittelten und der Börse für die Handelsaufnahme mitgeteilten Referenzpreises. Der von der Gesellschaft vorgeschlagene Referenzpreis liegt bei 1,24 Euro pro Aktie. Zur Ableitung des Referenzpreises aus dem

Unternehmenswert pro Beteiligungswert für die Handelsaufnahme siehe das Dokument „Herleitung der Höhe des Referenzpreises“ im Investor Relations Bereich der Homepage der Zeppelin Hotel Tech SPA (www.zeppelinhotel.tech).

Der Erstreferenzpreis wird anlässlich der erstmaligen Einbeziehung der Aktien zum von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF und dort in das Marktsegment direct market der Wiener Börse festgesetzt.

Der von der Gesellschaft vorgeschlagene Referenzpreis anlässlich der erstmaligen Einbeziehung zum von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF liegt bei 1,24 Euro pro Aktie.

Die Gesellschaft hat den Referenzpreis wie folgt ermittelt:

Zur Herstellung der Mindeststreubesitzaktionärsanzahl des Marktsegments direct market lud der Kernaktionär ReGuest SPA 51 Interessenten als potenzielle zukünftige Aktionäre zur Angebotsabgabe ein.

Die ReGuest SPA hat mit 42 der oben erwähnten Interessenten (und nunmehrigen Streubesitzaktionäre) im Zeitraum vom 22. Oktober bis 03. November 2025 Aktienkaufverträge über 273.255 Aktien zu einem Preis von EUR 1,10 bis EUR 1,60 pro Aktie abgeschlossen und so Aktien im Gesamtvolumen von EUR 340.217,92 an die 42 Streubesitzaktionäre verkauft, das entspricht rund 5,465 % des Grundkapitals der Zeppelin Hotel Tech SPA. Der Kaufpreis wurde aus dem geometrischen Mittelwert (volumengewichteter Durchschnitt) der an die Streubesitzaktionäre verkauften Aktien ermittelt, dieser beträgt abgerundet EUR 1,24 pro Aktie.

Der Investorenkreis setzt sich zusammen aus professionellen Investoren, Unternehmern, Mitarbeitern und Privatpersonen.

Daraus ergibt sich der vom Unternehmen vorgeschlagene Referenzpreis von EUR 1,24 pro Zeppelin Hotel Tech SPA Aktie.

3.3. Name und Anschrift etwaiger Zahlstellen und Verwahrstellen in jedem Land

Die bestehenden Aktien der Gesellschaft sind in einer veränderbaren Sammelurkunde verbrieft, die bei der Euronext Securities Milan, Piazza degli Affari 6, 20123 Milano, Italien hinterlegt ist. Weitere Verwahrstellen sind nicht vorgesehen.

Als Zahl- und Hinterlegungsstelle der Gesellschaft in Österreich fungiert die Wiener Privatbank SE, Parkring 12, 1010 Wien.

4. ZULASSUNG ZUM HANDEL UND HANDELSREGELN

4.1. Angabe, ob die angebotenen Wertpapiere Gegenstand eines Antrags auf Zulassung zum Handel sind oder sein werden und auf einem geregelten Markt oder sonstigen gleichwertigen Märkten vertrieben werden sollen, wobei die jeweiligen Märkte zu nennen sind. Dieser Umstand ist anzugeben, ohne jedoch den Eindruck zu erwecken, dass die Zulassung zum Handel auch tatsächlich erfolgen wird. Wenn bekannt, sollte eine Angabe der frühestmöglichen Termine der Zulassung der Wertpapiere zum Handel erfolgen

Die Einbeziehung der Aktien zum von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF und dort in das Marktsegment direct market der Wiener Börse wird beantragt. Falls eine Einbeziehung der Aktien zum von der Wiener Börse AG als MTF betriebenen Vienna MTF und dort in das Marktsegment direct

market der Wiener Börse durch die Wiener Börse erfolgt, werden die Aktien frühestens am oder um den 11.12.2025 gehandelt.

4.2. Angabe sämtlicher geregelten oder gleichwertigen Märkte, auf denen nach Kenntnis des Emittenten Wertpapiere der gleichen Wertpapierkategorie, die zum Handel angeboten oder zugelassen werden sollen, bereits zum Handel zugelassen sind.

Die Aktien der Gesellschaft sind zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Informationsmemorandums an keinem geregelten oder gleichwertigen Markt zum Handel zugelassen.

ANHANG 1

SPALTUNGSBILANZ

1. Vorwort

Diese Tabelle fasst die Aufteilung der Vermögenswerte und der Erträge und Aufwendungen der Zeppelin Group S.r.l. nach der vollständigen Spaltung zugunsten der begünstigten Gesellschaften Zeppelin Corporate S.r.l. und Zeppelin Hotel Tech S.p.A. zusammen.

Der Stichtag der Abspaltung wird auf den 3. Juni 2025 festgelegt, während die Zuteilung der positiven und negativen Einkommensbestandteile vom 1. Januar 2025 bis zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Spaltung (3. Juni 2025) gemäß den unten angegebenen Zuteilungskriterien erfolgt.

2. Zuordnungskriterien

Die Zuweisung der Werte erfolgte auf der Grundlage von wirtschaftlich-funktionalen Parametern, die mit der Bestimmung der einzelnen Elemente der Aktiva und der Passiva und den Referenzgeschäftsbereichen übereinstimmen, wie nachstehend angegeben:

- **Zeppelin Corporate S.r.l.:** Aktiva und Passiva sowie Erträge und Aufwendungen im Zusammenhang mit Dienstleistungen und Lösungen für Firmenkunden;
- **Zeppelin Hotel Tech S.p.A.:** Aktiva und Passiva sowie Erträge und Aufwendungen im Zusammenhang mit Technologie und digitalen Dienstleistungen für die Hotelbranche.

Die Werte wurden auf der Grundlage der Buchhaltungsdaten per 3.6.2025, aufgeschlüsselt nach Bilanzklassen, und der vom Verwaltungsrat festgelegten und genehmigten Verteilungskriterien zugewiesen.

3. Aufstellung der Anrechnung von Vermögenswerten und Erträgen

Aufstellung der Anrechnung von Vermögenswerten

(Bilanz zum 3. Juni 2025)

Bilanzklassen	Gesamt Zeppelin Group S.r.l.	Zurechnung zu Zeppelin Corporate S.r.l.	Zurechnung zu Zeppelin Hotel Tech S.p.A.	Zuordnungskriterium
ATTIVO				
Immaterielles Vermögen	€ 735.989	€ 721.695	€ 14.294	nach Verwendungszweck
Sachanlagevermögen	€ 209.917	€ 55.800	€ 154.117	je nach Standort und Nutzung
Fanananlagevermögen	€ 500	€ 0	€ 500	Beteiligungen
Forderung an Kunden	€ 871.428	€ 285.158	€ 586.270	Aufteilung nach Geschäftsbereichen aus der

Bilanzklassen	Gesamt Zeppelin Group S.r.l.	Zurechnung zu Zeppelin Corporate S.r.l.	Zurechnung zu Zeppelin Hotel Tech S.p.A.	Zuordnungskriterium
				Aufstellung (für Forderungen gegenüber Kunden in Höhe von 32,7 % / 67,3 %)
Sonstige Forderungen	€ 415.137	€ 126.109	€ 289.028	Aufteilung nach Geschäftsbereichen
Liquide Mittels	€ 276.624	€ 44.556	€ 232.067	Aufgeteilt gemäß Beschluss der Verwaltungsratsmitglieder
Aktive Rechnungsabgr.	€ 195	€ 0	€ 195	nach Zuständigkeit
SUMME AKTIVA	€ 2.509.790	€ 1.233.319	€ 1.276.471	
PASSIVA UND EIGENKAPITAL				
Netto Vermögens	€ 358.524	€ 297.149	€ 61.374	Aufteilung gemäß Beschluss der Verwaltungsratsmitglieder
Abfertigungsrücks.	€ 336.257	€ 0	€ 336.257	für zugewiesenes Personal
Verbindlichkeiten (inkl. an Lieferanten)	€ 1.730.151	€ 919.458	€ 810.693	Neuklassifizierung aller Verbindlichkeiten
Passive Rechnungsabgr.	€ 105.386	€ 105.386	€ 0	nach Buchhaltung
SUMME PASSIVA UND EIGENKAPITAL	€ 2.530.317	€ 1.321.993	€ 1.208.324	

Aufstellung über die Verteilung der Ertragswerte

(Zeitraum 01.01.2025 – 03.06.2025)

Posten der Gewinn und Verlustrechnung	Gesamt Zeppelin Group S.r.l.	Zurechnung zu Zeppelin Corporate S.r.l.	Zurechnung zu Zeppelin Hotel Tech S.p.A.	Zuordnungskriterium
WERT DER PRODUKTION				
Erlöse aus Verkäufen und Dienstleistungen	€ 2.150.012	€ 611.927	€ 1.538.086	nach Geschäftsbereich aus der Stückliste

Posten der Gewinn und Verlustrechnung	Gesamt Zeppelin Group S.r.l.	Zurechnung zu Zeppelin Corporate S.r.l.	Zurechnung zu Zeppelin Hotel Tech S.p.A.	Zuordnungskriterium
Sonstige Einnahmen und Erträge	€ 60.603	€ 4.318	€ 56.285	je nach Art der Einnahmen
SUMME WERT DER PRODUKTION (A)	€ 2.210.615	€ 616.245	€ 1.594.370	
KOSTEN DER PRODUKTION (B)				
Kosten für Material und Waren	€ 54.417	€ 26.575	€ 27.842	50/50-Aufteilung und funktionaler Prozentsatz
Kosten für Dienstleistungen	€ 1.317.822	€ 415.456	€ 902.366	Aufgeteilt nach den erbrachten Leistungen für direkte Kosten oder 50/50, wenn indirekt
Miet und Pachtkosten	€ 48.372	€ 24.186	€ 24.186	50/50-Aufteilung
Personalaufwand	€ 764.989	€ 215.931	€ 549.058	auf der Grundlage der erbrachten Leistungen
Abschreibungen, Wertminderungen und Wertberichtigungen	€ 0	€ 0	€ 0	im Berichtszeitraum nicht erfasst
Sonstige betriebliche Aufwendungen	€ 34.027	€ 17.013	€ 17.013	50/50-Aufteilung
SUMME KOSTEN DER PRODUKTION (B)	€ 2.219.627	€ 699.161	€ 1.520.466	
DIFFERENZ ZWISCHEN PRODUKTION UND KOSTEN (A – B)	–€ 9.012	–€ 82.916	+€ 73.904	Bruttoergebnis
FINANZIELLE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN (C)	€ 11.516	€ 5.758	€ 5.758	50/50-Aufteilung
GEWINN VOR STEUERN (A – B ± C)	€ 20.528	€ -88.675	€ 68.147	Differenzberechnung
STEUERN	€ 0	€ 0	€ 0	Nicht erfasst

Posten der Gewinn und Verlustrechnung	Gesamt Zeppelin Group S.r.l.	Zurechnung zu Zeppelin Corporate S.r.l.	Zurechnung zu Zeppelin Hotel Tech S.p.A.	Zuordnungskriterium
GEWINN (VERLUST) DES JAHRES	€ 20.528	€ -88.675	€ 68.147	gemäß beigefügter Übersicht

4. Schlussfolgerungen

Die Vermögens- und Ertragswerte wurden in einer Weise zugewiesen, die mit der Art und dem wirtschaftlichen Zweck der Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Ergebnisse übereinstimmt, um die **um die Kontinuität der Verwaltung** der beiden begünstigten Unternehmen und die **Transparenz** der angenommen.

Meran, 20/10/2025

Im Namen des Verwaltungsrats

(Michael Mitterhofer)

ANHANG 2

PLANUNGSRECHNUNG 2025-2030

Zeppelin Hotel Tech Forecast													
	02.11.23		2026	56%	2027	39%	2028	47%	2029	41%	2030	34%	
1. Revenues			3.096.397 €		3.964.314 €		4.992.421 €		7.883.130 €		11.080.999 €		14.851.457 €
2. Change inventories			350.000 €		450.000 €		500.000 €						
3. other operating income													
4 operating result			3.446.397 €		4.414.314 €		5.492.421 €		7.883.130 €		11.080.999 €		14.851.457 €
5 materials			- 1.000.000 €		- 600.000 €		- 200.000 €		- 100.000 €		- 100.000 €		- 100.000 €
6 net revenue			2.446.397 €		3.814.314 €		5.292.421 €		7.783.130 €		10.980.999 €		14.751.457 €
Services			- 120.000 €		- 120.000 €		- 120.000 €		- 120.000 €		- 120.000 €		- 120.000 €
Auto			- 20.000 €		- 40.000 €		- 40.000 €		- 40.000 €		- 40.000 €		- 40.000 €
Office													
Operational Costs			- 290.000 €		- 310.000 €		- 332.000 €		- 356.200 €		- 382.820 €		- 412.102 €
sonstige Spesen			- 190.000 €		- 527.772 €		- 640.889 €		- 768.035 €		- 862.245 €		- 862.245 €
Marketing			- 120.000 €		- 150.000 €		- 150.000 €		- 150.000 €		- 150.000 €		- 150.000 €
Tech costs													
other													
7 services			- 740.000 €		- 1.147.772 €		- 1.282.889 €		- 1.434.235 €		- 1.555.065 €		- 1.584.347 €
8 added value (6-7)			1.706.397 €		1.518.770 €		2.726.643 €		4.914.659 €		7.870.869 €		11.582.762 €
9 salaries			- 1.624.503 €		- 2.072.774 €		- 2.575.722 €		- 3.130.298 €		- 3.740.854 €		- 4.148.430 €
10 total Cost			- 2.364.503 €		- 3.220.545 €		- 3.858.611 €		- 4.564.533 €		- 5.295.919 €		- 5.732.777 €
11 EBITDA			81.894 €		593.768 €		1.433.810 €		3.218.596 €		5.685.080 €		9.018.680 €
GOP			2,4%		13,5%		26,1%		40,8%		51,3%		60,7%
11 EBITDA			81.894 €		593.768 €		1.433.810 €		3.218.596 €		5.685.080 €		9.018.680 €
12 Depreciation			- 70.000 €		- 160.000 €		- 260.000 €		- 260.000 €		- 260.000 €		- 190.000 €
13 EBIT			11.894 €		433.768 €		1.173.810 €		2.958.596 €		5.425.080 €		8.828.680 €
			0,35%		9,83%		21,37%		37,53%		48,96%		59,45%
14 interest & income													
15 interest & expenses			- 8.775 €		- 17.550 €		- 14.303 €		- 10.930 €		- 7.425 €		- 3.784 €
16 Finanzergebnis			- 8.775 €		- 17.550 €		- 14.303 €		- 10.930 €		- 7.425 €		- 3.784 €
17 Earnings before tax			3.119 €		416.218 €		1.159.507 €		2.947.666 €		5.417.655 €		8.824.896 €
18 taxes			- 1.224 €		- 117.243 €		- 325.234 €		- 825.784 €		- 1.517.241 €		- 2.471.122 €
19 Earnings after Tax			1.895 €		298.975 €		834.273 €		2.121.883 €		3.900.415 €		6.353.774 €
20 profit carried forward													
21 Earnings													

I Cashflow

Revenue	2.096.397 €	3.364.314 €	4.792.421 €	7.783.130 €	10.980.999 €	14.751.457 €
Revenue	2.096.397 €	3.364.314 €	4.792.421 €	7.783.130 €	10.980.999 €	14.751.457 €
	€ 2.350.000,00	€ 3.250.000,00	€ 4.350.000,00	€ 4.350.000,00	€ 4.350.000,00	€ 4.350.000,00
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
ARR	1.422.277 €	2.655.314 €	4.833.421 €	7.004.130 €	10.201.999 €	13.972.457 €
UT	674.120 €	709.000 €	759.000 €	779.000 €	779.000 €	779.000 €
Total	3.096.397 €	3.364.314 €	4.992.421 €	7.883.130 €	11.080.999 €	14.851.457 €
recurring ratio	45,5%	61,0%	60,5%	58,5%	52,1%	54,1%
recurring adj	711.138 €	2.038.795 €	3.344.775 €	5.518.775 €	8.603.064 €	12.087.228 €
total revenue	1.385.258 €	2.747.795 €	4.103.367 €	6.297.775 €	9.382.064 €	12.866.228 €
adjustments	711.138 €	616.518 €	689.054 €	1.485.354 €	1.598.935 €	1.885.229 €
Depreciation	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Activation	350.000 €	450.000 €	500.000 €	500.000 €	500.000 €	500.000 €
yearly depreciation	70.000 €	90.000 €	100.000 €			

70.000 €	70.000 €	70.000 €	70.000 €	70.000 €	
	90.000 €	90.000 €	90.000 €	90.000 €	90.000 €
		100.000 €	100.000 €	100.000 €	100.000 €

70.000 €	160.000 €	260.000 €	260.000 €	260.000 €	190.000 €
----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Active Customers						
Cancellations						
Churn rate %						

	2025	2026	2027	2028	2029	2030
capital reserve	€ 1.894,69	€ 298.975,13	€ 250.281,82	€ 636.564,77	€ 1.170.124,46	€ 1.906.132,11
Dividend distribution	0%	0%	70%	70%	70%	70%
Dividend distribution	€	€	€ 583.990,91	€ 1.485.317,00	€ 2.730.290,40	€ 4.447.641,69
Tax	27%	27%	27%	27%	27%	27%
Dividend Netto	€	- €	€ 426.315,35	€ 1.084.282,00	€ 1.993.111,99	€ 3.246.776,35

	2025	2026	2027	2028	2029	2030
cash flow						
EAT	1.894,69	298.975,13	834.272,73	2.121.882,58	3.900.414,86	6.353.773,70
Depreciation	70.000,00	160.000,00	260.000,00	260.000,00	260.000,00	190.000,00
Change Inventories	-350.000,00	-450.000,00	-500.000,00	0,00	0,00	0,00
capital increase	-55.183,00	-55.183,00	-133.654,00	-375.792,00	-415.723,00	-490.159,00
reduction of liabilities	-74.134,31	13.699,00	-86.495,00	-86.495,00	-89.869,00	-93.373,00
profit distribution/dividend		0,00	0,00	-583.990,91	-1.485.317,80	-2.730.290,40
Cashflow netto	-278.105,31	-120.342,18	474.317,73	1.335.604,67	2.169.505,06	3.229.951,30

	31.12.25	31.12.26	31.12.27	31.12.28	31.12.29	31.12.30
financial position						
Intangible assets	280.000,00	570.000,00	810.000,00	550.000,00	290.000,00	100.000,00
Inventories	350.000,00	450.000,00	500.000,00	0,00	0,00	0,00
depreciation	-70.000,00	-160.000,00	-260.000,00	-260.000,00	-260.000,00	-190.000,00
Intangible assets	109.652,00	109.652,00	109.652,00	109.652,00	109.652,00	109.652,00
financial assets	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
receivables	1.147.551,00	1.202.734,00	1.336.388,00	1.712.180,00	2.127.903,00	2.618.062,00
receivables clients	460.178,00	515.361,00	649.015,00	1.024.807,00	1.440.530,00	1.930.689,00
receivables others	687.373,00	687.373,00	687.373,00	687.373,00	687.373,00	687.373,00
bank balance	802.738,00	682.385,82	1.156.713,55	2.492.318,21	4.661.823,27	7.891.774,57
deferrals	53.014,00	53.014,00	53.014,00	53.014,00	53.014,00	53.014,00
Assets	2.393.455,00	2.618.295,82	3.466.267,55	4.917.664,21	7.242.892,27	10.773.002,57
equity	843.267,69	1.142.242,82	1.976.515,54	3.514.407,21	5.929.504,27	9.552.987,57
share capital	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
reserve	741.373,00	743.267,69	1.042.242,82	1.292.524,63	1.929.089,41	3.099.213,87
profit	1.894,69	298.975,13	834.272,73	2.121.882,58	3.900.414,86	6.353.773,70
postemployment benefit	350.000,00	350.000,00	350.000,00	350.000,00	350.000,00	350.000,00
debits	980.187,31	906.053,00	919.752,00	833.257,00	743.388,00	650.015,00
other debts	527.187,31	553.000,00	553.000,00	553.000,00	553.000,00	553.000,00
financial debts	453.000,00	353.053,00	366.752,00	280.257,00	190.388,00	97.015,00
deferrals	220.000,00	220.000,00	220.000,00	220.000,00	220.000,00	220.000,00
liabilities and Equity	2.393.455,00	2.618.295,82	3.466.267,54	4.917.664,21	7.242.892,27	10.773.002,57
Net Financial Position	970.101,69	979.078,82	1.573.349,55	3.371.241,21	6.046.338,27	9.859.821,57

ANHANG 3

KURZGUTACHTEN ZUM UNTERNEHMENSWERT

ZEPPELIN HOTEL TECH AG

*Kurzgutachten:
Unternehmenswertstudie und Benchmark-Vergleich*

KANZLEI
ROFNER

Wirtschaftsprüfer & Steuerberater
Dottori commercialisti & revisori contabili

A Kolping-Str. 2 | 39100 Bozen
I www.rofner.it
T +39 0471 / 978225
E info@rofner.it

Inhaltsverzeichnis

1.	Auftrag Unternehmensbewertung	2
1.1.	Einleitende Informationen zum Auftrag	2
1.2.	Datenerhebung und Auftragsabwicklung	3
2.	Angaben über die zu bewertende Gesellschaft	4
2.1.	Gesellschaftszweck und Beschreibung der Tätigkeit	5
3.	Allgemeine Grundsätze der Bewertungsmethode	7
3.1.	Kriterien der gewählten Bewertungsmethode	7
4.	Benchmark-Vergleich: Beschreibung und Börsenbewertung von Unternehmen im Marketing- und Softwarebereich	9
4.1.	Beschreibung und Angaben der Börsenbewertung der ausgewählten Small und Mid Cap Unternehmen ..	10
4.1.1.	Valica S.p.A.	10
4.1.2.	Websolute S.p.A.	11
4.1.3.	TradeDoubler AB	11
4.1.4.	Syzygy AG	12
4.1.5.	Growens S.p.A.	13
4.1.6.	Dotdigital Group Plc.....	13
4.1.7.	Thryv Holdings, Inc.....	14
4.1.8.	Sabre Corporation	15
4.1.9.	Havas N.V.....	16
4.1.10.	Agilysys, Inc.....	16
4.1.11.	WPP plc	17
4.1.12.	Klaviyo, Inc.	18
4.1.13.	Wix.com Ltd.....	18
4.1.14.	The Interpublic Group of Companies, Inc.....	19
4.2.	Beschreibung und Börsenbewertung der ausgewählten Large Cap Unternehmen	20
4.2.1.	Omnicom Group, Inc.	20
4.2.2.	Amadeus IT Group, S.A.	21
4.3.	Anmerkungen zum Benchmark-Vergleich.....	22
4.4.	Übersicht nach Marktkapitalisierung - vorletztes Geschäftsjahr (2023/2024)	23
4.5.	Übersicht nach Marktkapitalisierung - letztes Geschäftsjahr (2024/2025)	24
4.6.	Übersicht nach Marktkapitalisierung - laufendes Geschäftsjahr (2025/2026)	25
4.7.	Übersicht nach Marktkapitalisierung - nächstes Geschäftsjahr (2026/2027)	26
4.8.	Übersicht nach Marktkapitalisierung - übernächstes Geschäftsjahr (2027/2028)	27
5.	Unternehmensbewertung der Zeppelin Hotel Tech AG	28
5.1.	Ermittlung der Werte der Multiplikatoren	28
5.2.	Ermittlung des EBITDA der Zeppelin Hotel Tech AG	29
5.3.	Ermittlung des Enterprise Value	29
5.4.	Ermittlung der Nettofinanzposition	30
5.5.	Ermittlung des Equity Value	30
5.6.	Ermittlung des Sicherheitsabschlages, Berechnung des Fair Value des Unternehmenswertes und Wert je Aktie der Zeppelin Hotel Tech AG	31
6.	Schlussfolgerung	33

1. Auftrag Unternehmensbewertung

Prämisse

Der Gutachter **Dr. Erhard Rofner**, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, eingetragen im Verzeichnis der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater der Provinz Bozen unter der Nr. 528 Abt. A, mit Kanzlei in Bozen (BZ), Kolping-Straße Nr. 2, wurde vom Verwaltungsrat der „Zeppelin Hotel Tech AG“ beauftragt, eine Unternehmensbewertung der Gesellschaft „**Zeppelin Hotel Tech AG**“ mit Sitz in Meran (BZ), Alois-Kuperion-Straße Nr. 34, Gesellschaftskapital Euro 100.000,01 (Euro einhunderttausend Komma eins), vollständig eingezahlt, Eintragsnummer im Handelsregister der Handelskammer Bozen und Steuernummer 03303390219, durchzuführen und hierüber Bericht zu erstatten.

Zweck und Gegenstand des Gutachtens ist die Erstellung einer Unternehmenswertstudie mittels Erstellung eines Benchmark-Vergleiches. Die Zeppelin Hotel Tech AG beabsichtigt sich an der Börse in Wien zu notieren, wobei der ermittelte Unternehmenswert die Grundlage für die Ermittlung des Ausgabepreises der Aktien sein wird.

Vor diesem Hintergrund hat der Unterfertigte in Erfüllung der ihm übertragenen Aufgabe selbst und/oder mit Hilfe von Mitarbeitern alle Untersuchungen und Prüfungen durchgeführt, die für die Erstellung des Gutachtens als nützlich und notwendig erachtet wurden, und hat die angeforderten Buchhaltungs- und Verwaltungsunterlagen erhalten und

Erläutert in diesem Schätzbericht unter Anwendung der erhaltenen Dokumente, was er nach Angabe des Zwecks des Gutachtens, der gewählten und erläuterten Bewertungsmethode, des gewählten Zeitraums der Bewertung, die bei der Erstellung des Gutachtens angewendet wurden, feststellen, bewerten und ermitteln konnte.

1.1. Einleitende Informationen zum Auftrag

Grundlage für die Unternehmensbewertung bildete der Businessplan 2025 bis 2030 vom 14. Oktober 2025 zur Bewertung des Unternehmens zwecks Notierung der Gesellschaft Zeppelin Hotel Tech AG an die Börse in Wien, der uns vom Verwaltungsrat der Zeppelin Hotel Tech AG zur Verfügung gestellt wurde.

Wir haben die finanziellen und anderen Informationen, die dieser Bericht enthält, **keiner** gesonderten Prüfung unterzogen. Unsere Untersuchungen bezogen sich auf eine Plausibilisierung der uns vorliegenden Unterlagen und Angaben. Insoweit übernehmen wir keine Verantwortung im Hinblick auf die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in diesem Bericht.

Der vorliegende Bericht erstreckt sich auftragsgemäß ausschließlich auf die Durchführung einer Unternehmensbewertung der Zeppelin Hotel Tech AG für den definierten Bewertungszweck. Die Erfüllung anderer Bewertungszwecke ist nicht Gegenstand unseres Auftrages und daher auch nicht Gegenstand des vorliegenden Berichts. Eine Verwendung dieses Berichts für andere Zwecke ist daher unzulässig.

Insbesondere ist darauf hinzuweisen, dass **das vorliegende Ergebnis nicht für die Öffentlichkeit bestimmt ist**. Der Bericht dient ausschließlich an den Verwaltungsrat und die Gesellschafter der Zeppelin Hotel Tech AG.

Unsere Tätigkeit ist in erster Linie eine **beratende Tätigkeit, d.h. eine Auskunftserteilung** über wirtschaftliche, rechtliche oder technische Sachverhalte und Zusammenhänge. Wir sind daher für keinen wirtschaftlichen Erfolg verantwortlich.

Die Beurteilung der unternehmerischen Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit sowie die Entscheidung über die Umsetzung obliegen ausschließlich dem Auftraggeber. Eine Haftung unsererseits für Verluste aus Investitionen oder sonstigen unternehmerischen Maßnahmen ist daher ausgeschlossen.

Dieser Bericht basiert in tatsächlicher und rechtlicher Hinsicht auf dem Wissensstand bzw. der Rechtslage zum **31.08.2025**. Wir sind **nicht verpflichtet**, nach Beendigung des Auftrags auf Änderungen gegenüber den Verhältnissen, wie sie zur Zeit der Auftragserteilung bzw. Auftragsführung bestanden haben, aufmerksam zu machen.

Dieser Bericht enthält **zukunftsgerichtete Aussagen**. Zukunftsgerichtete Aussagen umfassen bekannte und unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse und Finanzdaten des Unternehmens bzw. der betreffenden Branche wesentlich von denjenigen Faktoren abweichen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen werden. Vor dem Hintergrund dieser Risiken sollte sich der Leser nicht alleine auf derartige zukunftsgerichtete Aussagen verlassen, da Ereignisse und Umstände häufig nicht wie erwartet eintreten und die Differenzen materiell sein können.

1.2. Datenerhebung und Auftragsabwicklung

Für unsere Untersuchungen wurden uns unter anderem folgende Informationen und Dokumente zur Verfügung gestellt:

- Businessplan vom 14.10.2025 für die Jahre 2025 bis 2030;
- Jahresabschluss der Zeppelin Group GmbH zum 31.12.2024 mit Prüfungsvermerk;
- Saldenbilanz zum 31.08.2025 der Zeppelin Hotel Tech AG;
- Spaltungsplan der Gesellschaft Zeppelin Group GmbH vom 12.03.2025;
- Spaltungsakt der Gesellschaft Zeppelin Group GmbH vom 22.05.2025;
- Handelskammerauszug der Gesellschaft Zeppelin Hotel Tech AG vom 16.10.2025;
- Protokoll der außerordentlichen Gesellschafterversammlung vom 14.07.2025 samt aktuellen Satzungen der Gesellschaft Zeppelin Hotel Tech AG;
- Beschreibung der Haupttätigkeitsbereiche vom 13.10.2025;
- Zertifizierung des Notars Dr. Benvenuti Felipe über die Annullierung von 5.000.001 Aktien der Zeppelin Hotel Tech AG vom 21.10.2025, sowie den Entwurf des Notaraktes.

Folgende Personen standen uns in Gesprächen von März bis Oktober 2025 persönlich, telefonisch sowie per E-Mail und in Online-Meetings als Ansprechpartner zur Verfügung:

- Michael Mitterhofer – Präsident des Verwaltungsrates der Gesellschaft Zeppelin Hotel Tech AG

Die nachfolgenden Berechnungen wurden EDV-technisch erstellt. Die Werte sind kaufmännisch gerundet, wodurch Rundungsdifferenzen entstehen können. Daher kann eine manuelle Nachrechnung zu Abweichungen bei den ausgewiesenen Zwischen- und Gesamtsummen führen.

Eine vom Verwaltungsrat der Zeppelin Hotel Tech AG **unterfertigte Vollständigkeitserklärung** wurde zu den Akten genommen. Darin hat uns der Verwaltungsrat der Zeppelin Hotel Tech AG versichert, dass er uns sämtliche Informationen und Dokumente, die für die Unternehmensbewertung der Zeppelin Hotel Tech AG von Relevanz sind, übermittelt bzw. zugänglich gemacht haben.

Die **Wiedergabe dieses Berichts** in Auszügen oder zur Gänze gegenüber Dritten ist ohne unsere schriftliche Zustimmung unter keinen Umständen gestattet.

2. Angaben über die zu bewertende Gesellschaft

Prämisse

Es ist einleitend zu vermerken, dass die Zeppelin Hotel Tech AG infolge einer Spaltung von der Zeppelin Group GmbH mit Wirkung zum 22. Mai 2025 gegründet wurde.

Die Zeppelin Group GmbH wurde am 22. Mai 2025 aufgrund eines Spaltungsakts vor der Notarin RA Dr. Stefania Bez in zwei neugegründete Gesellschaften aufgespalten, nämlich die Zeppelin Corporate GmbH und die Zeppelin Hotel Tech AG. Ziel der Spaltung ist die klare Trennung der Geschäftstätigkeiten: der Bereich Tourismus wird künftig von der Zeppelin Hotel Tech AG geführt, während die übrigen Tätigkeitsfelder in anderen Branchen von der Zeppelin Corporate GmbH übernommen werden.

Die Angaben des zu bewertenden Unternehmens werden im Folgenden dargelegt.

Eintragung in das Handelsregister und Steuernummer

Die Gesellschaft ist im Handelsregister der Handelskammer Bozen unter der Nr. 03303390219 eingetragen; die Steuernummer der Gesellschaft ist 03303390219.

Bezeichnung und Sitz der Gesellschaft

Die Bezeichnung der Aktiengesellschaft lautet „**Zeppelin Hotel Tech AG**“. Der Sitz der Gesellschaft befindet sich in Meran (BZ), Alois-Kuperion-Straße Nr. 34.

Dauer der Gesellschaft und Datum des Geschäftsjahres

Die Dauer der Gesellschaft ist bis zum 31. Dezember 2060 festgelegt. Das Geschäftsjahr wird am 31. Dezember eines jeden Kalenderjahres abgeschlossen.

Gesellschaftskapital und Gesellschafter

Die Gesellschafterversammlung hat am 14. Juli 2025 beschlossen, das Gesellschaftskapital von 50.000,01 Euro auf 100.000,01 Euro zu erhöhen.

Mit weiterer außerordentlicher Gesellschafterversammlung vom 21. Oktober 2025 hat die Gesellschaft die Annullierung von 5.000.000 Aktien beschlossen, wobei das Gesellschaftskapital unverändert bei 100.000,01 Euro bleibt. Infolge dieser Maßnahme beträgt der Nennwert jeder Aktie 0,020000002 Euro.

Das gezeichnete und eingezahlte Gesellschaftskapital beträgt 100.000,01 Euro und besteht aus 5.000.000 Stückaktien mit einem Nennwert von jeweils 0,020000002 Euro.

Das Gesellschaftskapital der Zeppelin Hotel Tech AG setzt sich wie folgt zusammen:

Nr.	Gesellschafter	Anzahl Aktien	Nennwert €	Gesamtwert €	%-Anteil
1	Mitterhofer Michael	166.667	0,020000002	3.333,34	3,33%
2	Plattner Stefan	166.666	0,020000002	3.333,32	3,33%
3	Pellegrini Denis	166.667	0,020000002	3.333,34	3,33%
4	ReGuest AG	4.500.000	0,020000002	90.000,01	90,00%
	G E S A M T	5.000.000		100.000,01	100,00%

Verwaltung und Vertretung

Die Gesellschaft wird von einem Verwaltungsrat verwaltet, der sich aus den folgenden Mitgliedern zusammensetzt:

- Mitterhofer Michael, geboren in Meran (BZ) am 20.04.1972, domiziliert in Meran (BZ), Alois-Kuperion-Straße Nr. 34, Steuernummer MTTMHL72D20F132D – Präsident des Verwaltungsrates;
- Pellegrini Denis, geboren in Meran (BZ) am 03.10.1972, domiziliert in Meran (BZ), Alois-Kuperion-Straße Nr. 34, Steuernummer PLLDNS72R03F132C – Verwaltungsratsmitglied;
- Plattner Stefan, geboren in Bozen (BZ) am 30.03.1970, domiziliert in Meran (BZ), Alois-Kuperion-Straße Nr. 34, Steuernummer PLTSFN70C30A952Z – Verwaltungsratsmitglied.

Der Verwaltungsrat wurde am 22.05.2025 von der Gesellschafterversammlung ernannt und bleibt bis zur Genehmigung der Bilanz am 31.12.2027 im Amt.

Aufsichtsrat

Am 22. Mai 2025 hat die Gesellschaft den Aufsichtsrat für den Dreijahreszeitraum 2025-2027 und in jedem Fall bis zur Genehmigung des Jahresabschlusses zum 31.12.2027 ernannt. Die amtierenden Mitglieder des Aufsichtsrates sind:

- Zambaldi Paolo, geboren in Trient (TN) am 19.12.1968, domiziliert in Bozen (BZ), Leonardo-da-Vinci-Straße Nr. 2/A, Steuernummer ZMBPLA68T19L378B – Präsident des Aufsichtsrates;
- Ferrari Alberto, geboren in Bruneck (BZ) am 28.04.1972, domiziliert in Bozen (BZ), Leonardo-da-Vinci-Straße Nr. 2/A, Steuernummer FRRLRT72D28B220C – effektives Mitglied des Aufsichtsrates;
- Niedermayr Friedrich, geboren in Eppan an der Weinstraße (BZ) am 16.12.1954, domiziliert in Bozen (BZ), Leonardo-da-Vinci-Straße Nr. 2/A, Steuernummer NDRFDR54T16A332S – effektives Mitglied des Aufsichtsrates;
- Rofner Erhard, geboren in Bruneck (BZ) am 14.08.1974, domiziliert in Bozen (BZ), Adolph-Kolping-Straße Nr. 2, Steuernummer RFNRRD74M14B220P – stellvertretendes Mitglied des Aufsichtsrates;
- Crazzolaro Ester, geboren in Abtei (BZ) am 16.06.1968, domiziliert in Bozen (BZ), Leonardo-da-Vinci-Straße Nr. 2/A, Steuernummer CRZSTR68H56A537F – stellvertretendes Mitglied des Aufsichtsrates;

2.1. Gesellschaftszweck und Beschreibung der Tätigkeit

Gesellschaftszweck

Der Gesellschaftszweck, wie er in der Satzung der Zeppelin Hotel Tech AG festgelegt ist, sieht folgende Tätigkeiten vor: „Die Ausübung von Tätigkeiten zur Übernahme und Verwaltung von Beteiligungen an anderen Gesellschaften und Unternehmen, auch im Bereich der Entwicklung und Vermarktung von Software und Webportalen, einschließlich der Bereitstellung und Verwaltung über Online-Lösungen; die Entwicklung und Vermarktung von Software und Webportalen, einschließlich der Bereitstellung und Verwaltung über Online-Lösungen, Beratung im Bereich der Informationstechnologie und jede damit verbundene, damit zusammenhängende und ergänzende Tätigkeit“.

Beschreibung der Tätigkeit

Die Zeppelin Hotel Tech AG ist in der Entwicklung und im Vertrieb Software und Webseiten tätig, die speziell für die Hotelbranche konzipiert sind. Die angebotene modulare Plattform ist darauf ausgelegt, einen Großteil der digitalen „Guest Journey“ abzudecken, vom ersten Sichtbarkeitsmoment bis hin zur gezielten Verkaufsoptimierung. Die angebotenen Lösungen sind so konzipiert, dass eine effiziente Nutzung auch ohne vertiefte technische Kenntnisse möglich ist. Die Module (z.B. Webseite, SEO, Kampagnenmanagement und Content-Erstellung) können flexibel kombiniert, monatlich gekündigt und individuell erweitert werden. Jedes Produkt wird durch persönliche Betreuung sowie durch eine kontinuierliche Weiterentwicklung unterstützt.

Dadurch entsteht ein System, das als Alternative zum klassischen Agenturmodell betrachtet werden kann und den Hotels eine erhöhte Unabhängigkeit ermöglicht.

Die angebotenen Produkte und Dienstleistungen werden nachfolgend beschrieben.

Websites: Die Website-Lösungen von Zeppelin Hotel Tech AG ermöglichen nicht nur den digitalen Auftritt der Hotels, sondern auch ein maßgeschneidertes, strategisches Vertriebssystem, das Markenidentität, Gästerlebnis und Buchungskonversion miteinander verbindet. Ob Einstiegslösung, Premium-Auftritt oder spezialisierte Plattform für HR, wird für jede Zielsetzung ein passendes Webkonzept angeboten.

Im Rahmen der Website-Lösungen umfasst das Angebot folgende Leistungen:

- Performance Websites: Lösung für den schnellen Online-Auftritt von Hotels. Funktionale Webseite mit Buchungsfunktionen.
- Leading Websites: Hochwertige Lösung, die ästhetisches Design, strategisches Branding und datenbasierte Verkaufslogik zu einem ganzheitlichen Webauftritt kombiniert. Im Mittelpunkt steht ein nutzerzentriertes Konzept, das jede Phase der „Guest Journey“ abdeckt, vom ersten Kontakt über die Informationsphase bis hin zur Buchung. Technisch bietet die Leading Website durch Skalierbarkeit und Erweiterbarkeit maximale Flexibilität sowie nach Vertragsbeendigung uneingeschränkte Nutzbarkeit.
- HR-Websites: Lösung zur Unterstützung des Recruiting-Prozesses. Kernpunkt ist ein zentraler Kommunikationskanal zwischen Hotel und potentiellen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.
- Destination Websites: Lösung für touristische Regionen, Hotelkooperationen und Verbände.

Online Marketing: Die Zeppelin Hotel Tech AG bietet zudem eine Plattform für das Online Marketing an. Das Hauptmerkmal besteht darin, Hoteliers die Möglichkeit zu bieten, Online-Marketing selbstständig durchzuführen, ohne die Unterstützung einer Agentur und ohne vertiefte technische Kenntnisse.

Im Rahmen der Online-Marketing-Lösungen umfasst das Angebot folgende Leistungen:

- Online Marketing Campaign: Lösung für digitale Marketingkampagnen. Es handelt sich um eine Plattform, die alle Marketingaktivitäten bündelt, damit sie zentral gesteuert und die Ergebnisse eingesehen werden können.
- Growth Marketing: Lösung zur Analyse und Optimierung der gesamten „Guest Journey“. Ziel ist es, alle digitalen Berührungspunkte mit dem Gast, von der ersten Anzeige bis zur Bewertung nach dem Aufenthalt, zu analysieren, zu optimieren und aufeinander abzustimmen.
- SEO-Automation: Lösung für die Suchmaschinenoptimierung (SEO). Es handelt sich um ein Tool, das alle relevanten Informationen, Analysen und Empfehlungen bündelt, um die Sichtbarkeit potenzieller Gäste in Suchmaschinen zu verbessern.
- Sales Prediction Studio: Lösung zur Optimierung der Verkaufsprozesse. Es handelt sich um ein Analyse- und Optimierungstool für den Verkaufsprozess. Mit diesem Tool haben Hotels die Möglichkeit, das Buchungsverhalten, das Anfragevolumen und die Paketpräferenzen zu analysieren, um ihre Angebote und den Buchungsprozess gezielt zu verbessern.

Content Studio: Es handelt sich um eine noch in Entwicklung befindliche Lösung, die es den Kunden der Zeppelin Hotel Tech AG ermöglichen wird, gezielte digitale Inhalte mit Unterstützung von künstlicher Intelligenz zu erstellen, zu planen und zu automatisieren. Der zentrale Bestandteil dieser Lösung ist der „Intelligent Content Creator“, der mithilfe künstlicher Intelligenz Hotels ermöglicht, Texte und Bilder zu generieren. Dabei wird auf bestehende Hotelinformationen, Gästeprofile und Performance-Daten zurückgegriffen, um zielgruppenspezifische, hochwertige Inhalte zu erstellen.

Die Plattform ermöglicht zudem die Planung der Content-Strategie, indem sie die Themen analysiert, die für die jeweiligen Zielgruppen am relevantesten sind. Die Plattform wird es schließlich ermöglichen, diese Inhalte direkt auf Social-Media-Plattformen, auf der eigenen Website sowie in den Profilen von Online Travel Agencies (OTAs) zu veröffentlichen. Dadurch können Zeit eingespart und Effizienz sowie Qualität verbessert werden.

Das Unternehmen beschäftigt derzeit rund 40 Mitarbeiter.

3. Allgemeine Grundsätze der Bewertungsmethode

Die Unternehmensbewertung kann durch eine Vielfalt von Methoden erfolgen, die in der beruflichen Praxis angewandt werden. Diese Methoden müssen die folgenden Anforderungen erfüllen:

- **Rationalität:** Die Methode muss inhaltlich fundiert sein, d. h. sie muss auf einem logischen, klaren und überzeugenden Verfahren basieren und als solches allgemein anerkannt sein;
- **Objektivität:** Die Methode muss auf nachweisbaren, nicht beliebigen Daten basieren;
- **Allgemeingültigkeit:** Die Methode soll keine Rücksicht auf die Besonderheiten und Interessen der beteiligten Parteien nehmen, sondern einen von ihnen unabhängigen Wert liefern;
- **Stabilität:** Das Ergebnis sollte nicht aufgrund von Zufälligkeiten oder bloßen Meinungsänderungen verändert werden, sondern nur durch die Schaffung neuer Werte oder das Ersetzen bereits vorhandener Werte.

3.1. Kriterien der gewählten Bewertungsmethode

Die Bewertung basiert auf der Methode der Multiplikatoren.

Das Kriterium der Multiplikatoren geht davon aus, dass der Wert eines Unternehmens ermittelt werden kann, indem man sich auf die Angaben stützt, die der Markt für Unternehmen mit ähnlichen Merkmalen wie das zu bewertende Unternehmen liefert oder die sich aus Transaktionen mit vergleichbaren Unternehmen ergeben.

Konkret beruht die Multiples-Methode auf der Ermittlung von Indikatoren, die sich aus dem Verhältnis von Börsenwerten oder vergleichbaren Transaktionen zu den Wirtschafts-, Vermögens- und Finanzwerten einer ausgewählten Stichprobe vergleichbarer Unternehmen ergeben. Die so ermittelten Indikatoren werden auf die entsprechenden Größen des zu bewertenden Unternehmens angewendet.

Um den Unternehmenswert (Equity Value) im Rahmen der Unternehmensbewertung zu bestimmen, ist es wichtig, den methodischen Ansatz zu definieren.

Unternehmensbewertungen können nach den folgenden Ansätzen erstellt werden:

- **Equity side**, ermöglicht die direkte Ermittlung des Equity Value;
- **Asset side**, über die der Enterprise Value (EV) ermittelt wird, der, wenn er zur Nettofinanzposition (NFP) addiert wird, den Equity Value bestimmt. Ziel dieses Ansatzes ist es, den Wert unabhängig von der zugrundeliegenden Finanzstruktur zu ermitteln, d.h. ohne Berücksichtigung der (positiven oder negativen) Auswirkungen des *Leverage* (Schulden).

Alle Werte sind in Euro angegeben. Die Werte der börsennotierten Unternehmen mit Fremdwährungen wurden zum Stichtag des Jahresabschlusses umgerechnet. Die prognostizierten Werte für die zukünftigen Geschäftsjahre wurden zu den Wechselkursen vom 01. September 2025 umgerechnet.

Die folgenden Wechselkurse wurden angewendet:

	Stichtag	Verhältnis
EUR / GBP	30/06/2023	0,85828
EUR / USD	29/12/2023	1,10500
EUR / GBP	29/12/2023	0,86905
EUR / SEK	29/12/2023	11,09600
EUR / USD	02/04/2024	1,07490
EUR / GBP	01/07/2024	0,84790
EUR / USD	31/12/2024	1,03890
EUR / GBP	31/12/2024	0,82918
EUR / SEK	31/12/2024	11,45900
EUR / USD	31/03/2025	1,08150
EUR / USD	01/09/2025	1,17150
EUR / GBP	01/09/2025	0,86620
EUR / SEK	01/09/2025	11,01200

Der **Enterprise Value** (EV) der Unternehmen wurde nach dieser Formel berechnet:

$$EV = MC \pm NFP$$

- **MC** = Marktkapitalisierung zum Stichtag;
- **NFP** = Nettofinanzposition zum Stichtag (bei verschuldeten Unternehmen hinzugerechnet, bei nicht verschuldeten Unternehmen abgezogen).

Die **Nettofinanzposition** setzt sich wie folgt zusammen:

+	liquide Mittel
+	handelbare Wertpapiere
+	finanzielle Forderungen
-	finanzielle Verbindlichkeiten
=	NFP

Die Nettofinanzposition berücksichtigt die Liquidität sowie die kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten. Der Enterprise Value wird dann durch den **EBITDA**, den **EBIT** und den **Umsatz** geteilt, um die entsprechenden Multiplikatoren zu erhalten.

Das **EBIT** (Earnings before interest and taxes) ist das Betriebsergebnis eines Geschäftsjahres, bestehend aus der Differenz zwischen Erträgen und Aufwendungen aus der ordentlichen Geschäftstätigkeit. Für die Ermittlung des **EBITDA** (Earnings before interest, taxes, amortisation and depreciation) werden die Abschreibungen zum EBIT hinzugerechnet.

Um den Vergleich mit börsennotierten Unternehmen aus demselben Sektor zu vervollständigen, wurden außerdem die folgenden Indikatoren berechnet:

- Der **Gewinn je Aktie** (Earning-per-share, EPS) zeigt den Gewinn auf, der auf die einzelne Aktie eines Unternehmens entfällt. Er wird berechnet, indem der Jahresgewinn durch die durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien geteilt wird;
- Das **Kurs-Gewinn-Verhältnis** (KGV, P/E) wird durch Division des Aktienkurses durch den Gewinn je Aktie berechnet;
- Das **Kurs-Umsatz-Verhältnis** (KUV, P/S) wird aus dem Börsenwert und dem Umsatz des entsprechenden Geschäftsjahres berechnet.

Die Prognosedaten wurden von der Finanzanalyse-Website MarketScreener.com abgerufen. Die Daten wurden vom 11. September 2025 bis zum 18. September 2025 heruntergeladen und können von der Website geändert werden und somit Änderungen unterliegen.

Für die Prognosedaten liefert die Quelle MarketScreener die Marktkapitalisierung und den Börsenkurs für das nächste und übernächste Geschäftsjahr (2026/2027 und 2027/2028) nicht. Aus diesem Grund werden bei der Berechnung von genannter Quelle die gleichen (prognostizierten) Werte wie für das laufende Geschäftsjahr (2025/2026) angenommen, da diese Berechnungsmethode auch von genannter Quelle angewendet wurde.

Von den ausgewählten Unternehmen, die in der Bewertung analysiert wurden, wurden bei der Ermittlung der Multiplikatoren und Indikatoren negative Werte ausgeschlossen.

Quellen:

- Borsa Italiana – Glossario finanziario – Enterprise Value <https://www.borsaitaliana.it/borsa/glossario/enterprise-value.html>
- Wechselkurse: Banca d'Italia – Cambi <https://www.bancaditalia.it/compiti/operazioni-cambi/cambi/index.html>
- Fabrizio Bava, Alain Devalle. "L'approccio asset side ed equity side e la definizione della PFN nelle valutazioni d'azienda". Dottrina Eutekne 11/2023

4. Benchmark-Vergleich: Beschreibung und Börsenbewertung von Unternehmen im Marketing- und Softwarebereich

Für die Bewertung des Unternehmens Zeppelin Hotel Tech AG wurde die Methode der Börsenmultiples gewählt. Die Multiplikator-Methode ist ein marktorientiertes Verfahren zur Unternehmensbewertung. Dabei wird das in Transaktionspreisen verdichtete Preisfindungswissen des Marktes bezüglich vergleichbarer Unternehmen auf ein zu bewertendes Unternehmen zwecks Wertermittlung übertragen.

Aus diesem Grund wurde eine Reihe von internationalen Wettbewerbern in den Bereichen Marketingberatung, Webdesign, Softwareentwicklung und Anwendungen künstlicher Intelligenz identifiziert.

Keines der identifizierten konkurrierenden Unternehmen bietet eine vollständige Lösung für den Hotelbereich an. Daher könnte die Differenzierung des Produkts für die Zeppelin Hotel Tech AG einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil in diesem Sektor darstellen.

Die analysierten Unternehmen wurden nach ihrer Marktkapitalisierung kategorisiert. Unter *Small und Mid Cap* versteht man Gesellschaften mit einer Marktkapitalisierung von weniger als 10 Mrd. Euro; *Large Cap* über 10 Mrd. Euro.

Die Aufteilung der Benchmark-Unternehmen in Small-Mid Caps und Large Caps erfolgte auf Grundlage des durchschnittlichen Börsenwerts der letzten zwei Geschäftsjahre sowie der Prognosen für das laufende und das folgende Geschäftsjahr. Eine Übersicht über die Marktkapitalisierung der Geschäftsjahre 2023–2027 sowie deren Aufschlüsselung in Small-Mid Caps und Large Caps ist nachfolgend dargestellt.

Unternehmen	Börse	Marktkapitalisierung in Mio. Euro					Durchschnitt
		2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028	
Small-Mid Caps (Unter 10 Mrd. MCAP)							
Valica S.p.A.	Mailand	14,61	8,59	8,59	8,59	8,59	9,79
Websolute S.p.A.	Mailand	12,93	14,23	14,02	14,02	14,02	13,84
TradeDoubler AB	Stockholm	17,77	19,09	44,35	44,35	44,35	33,98
Syzygy AG	Frankfurt	44,28	36,72	26,53	26,53	26,53	32,12
Growens S.p.A.	Mailand	61,10	65,70	39,57	39,57	39,57	49,10
Dotdigital Group Plc	London S.E.	294,31	334,71	228,82	228,82	228,82	263,09
Thryv Holdings, Inc.	Nasdaq	647,60	611,22	470,68	470,68	n/a	550,05
Sabre Corporation	Nasdaq	1.511,31	1.355,28	629,71	629,71	629,71	951,14
Havas N.V.	Amsterdam	n/a	1.609,00	1.489,00	1.489,00	1.489,00	1.519,00
Agilysys, Inc.	Nasdaq	2.109,03	1.858,53	2.519,85	2.519,85	2.519,85	2.305,42
WPP Plc	London S.E.	9.313,62	10.764,85	4.945,74	4.945,74	4.945,74	6.983,14
Klaviyo, Inc.	New York S.E.	6.503,17	10.703,63	7.987,20	7.987,20	7.987,20	8.233,68
Wix.com Ltd.	Nasdaq	6.363,80	11.559,34	8.157,92	8.157,92	8.157,92	8.479,38
The Interpublic Group of Companies, Inc.	New York S.E.	11.313,12	10.047,17	8.250,96	8.250,96	8.250,96	9.222,63
Large Caps (Über 10 Mrd. MCAP)							
Omnicom Group, Inc.	New York S.E.	15.495,93	16.266,24	12.708,49	12.708,49	12.708,49	13.977,53
Amadeus IT Group. S.A.	Madrid S.E.	28.816,00	29.712,00	30.123,00	30.123,00	30.123,00	29.779,40

Wie in der soeben dargestellten Tabelle ersichtlich ist, wurden sowohl US-amerikanische als auch europäische Unternehmen untersucht. Besonders relevant sind dabei die europäischen Gesellschaften, da sie in einer ähnlichen geografischen Region tätig sind wie das zu bewertende Unternehmen Zeppelin Hotel Tech AG.

Quellen:

- Financial Industry Regulatory Authority – Market Cap Explained <https://www.finra.org/investors/insights/market-cap>

4.1. Beschreibung und Angaben der Börsenbewertung der ausgewählten Small und Mid Cap Unternehmen

1. Valica S.p.A.
2. Websolute S.p.A.
3. TradeDoubler AB
4. Syzygy AG
5. Growens S.p.A.
6. Dotdigital Group Plc
7. Thryv Holdings, Inc.
8. Sabre Corporation
9. Havas N.V.
10. Agilysys, Inc.
11. WPP Plc
12. Klaviyo, Inc.
13. Wix.com Ltd.
14. The Interpublic Group of Companies, Inc.

4.1.1. Valica S.p.A.

Valica S.p.A. ist ein in Italien ansässiges Unternehmen, das in der **Werbe- und Marketingbranche** tätig ist. Die Valica Gruppe führt Marketingaktivitäten durch, die mit Hilfe von Technologie realisiert werden. Das Unternehmen ist im Bereich der Online-Werbung (Segment digitale Werbung) tätig, bietet spezielle Projekte, **Agentur- und Beratungsdienste für Akteure im Tourismusmarkt** sowie die Organisation von Gastronomie- und Weinveranstaltungen (Segment Eventmarketing) und schließlich die Entwicklung von Inhalten (Segment Content Provider), bei denen die Kunden das Bedürfnis haben, die Informationen, die den Nutzern präsentiert werden sollen, zu erweitern. Darüber hinaus unterstützt die Firma über ihr Netzwerk von eigenen und konzessionierten Websites Kunden aus dem Tourismus-, Gastronomie- und Weinsektor bei der Digitalisierung, indem sie Dienstleistungen und Veranstaltungen bewirbt, maßgeschneiderte Kommunikationspläne entwickelt, spezifische Inhalte erstellt, soziale Seiten verwaltet und Storytelling-Marketingprojekte entwickelt.

Börse: Mailand

Mitarbeiter: 10

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	14,61	8,59	8,59	8,59	8,59
Nettofinanzposition (NFP)	-0,38	-1,41	-0,40	0,90	2,60
EV	14,99	10,01	8,99	7,69	5,99
EV / EBITDA	21,8 x	6,8 x	4,5 x	3,0 x	1,9 x
EV / EBIT	205,7 x	19,0 x	9,0 x	4,8 x	3,0 x
EV / Umsatz	2,9 x	1,4 x	0,9 x	0,6 x	0,4 x
Gewinn-Aktie (EPS)	-0,02	0,17	0,28	0,47	0,65
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	-428,15	27,69	14,32	8,59	6,14
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	2,83	1,19	0,84	0,67	0,57

Quellen:

- Bilanzdaten: Valica S.p.A. – Bilancio Consolidato al 31/12/2024 <https://valica.it/wp-content/uploads/2025/05/CONSOLIDATO-VALICA-Nota-Integrativa-2024.pdf>
- Bilanzdaten: Valica S.p.A. – Relazione sulla Gestione <https://valica.it/wp-content/uploads/2025/05/CONSOLIDATO-VALICA-SPA-Relazione-sulla-gestione-2024.pdf>
- Beschreibung: MarketScreener – Profil – Valica S.p.A. <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/VALICA-S-P-A-159798670/unternehmen/>

4.1.2. Websolute S.p.A.

Websolute S.p.A. ist ein in Italien ansässiges Unternehmen für **digitale Kommunikation und Marketing**. Zusammen mit seinen Tochtergesellschaften bietet es eine breite Palette an digitalen Dienstleistungen und Lösungen zur Unterstützung von Unternehmen an. Über Cloud-Dienste und digitale Plattformen, auch von Dritten, bietet das Unternehmen **maßgeschneiderte strategische Beratungsdienste** in Bezug auf Markenbildung, **Marketing**, Handel und Technologie. Das Angebot umfasst unter anderem auch **Webdesign**, Cloud- und Systemintegration, mobile Anwendungen, Erstellung digitaler Inhalte sowie Softwareschulung und -lizenzierung. Das Unternehmen ist hauptsächlich in Italien tätig.

Börse: Mailand
Mitarbeiter: 213

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	12,93	14,23	14,02	14,02	14,02
Nettofinanzposition (NFP)	-3,56	-5,71	-4,71	-3,16	0,09
EV	16,49	19,94	18,73	17,18	13,93
EV / EBITDA	6,4 x	4,9 x	3,5 x	2,7 x	1,8 x
EV / EBIT	94,0 x	12,0 x	6,7 x	4,1 x	2,5 x
EV / Umsatz	0,8 x	0,8 x	0,7 x	0,6 x	0,5 x
Gewinn-Aktie (EPS)	-0,05	0,07	0,13	0,20	0,26
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	-27,90	21,42	11,22	7,58	5,72
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	0,60	0,59	0,55	0,50	0,45

Quellen:

- Bilanzdaten: Websolute S.p.A. – Bilancio consolidato al 31/12/2024
<https://www.websolute.com/oven/attachment/28032025%20Websolute%20S.p.A.%20%20Bilancio%20Consolidato%202024%20%20fascicolo.pdf>
- Beschreibung: MarketScreener – Websolute S.p.A. – Profil <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/WEBSOLUTE-S-P-A-66660752/unternehmen/>
- Marktkapitalisierung und Referenzkurs: Marketscreener – Websolute S.p.A. – Unternehmensbewertung
<https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/WEBSOLUTE-S-P-A-66660752/bewertung/>
- Prognosewerte: Integrae SIM – Equity Research https://www.websolute.com/oven/attachment/202503_Websolute_Update.pdf

4.1.3. TradeDoubler AB

TradeDoubler AB ist ein in Schweden ansässiges Unternehmen, das im Bereich des **digitalen Marketings** tätig ist. Es betreibt zwei Geschäftsbereiche: Performance Marketing, das die Technologieplattform für Kunden anbietet, die netzbasierte Marketingaktivitäten selbst durchführen wollen. Über seine Tochtergesellschaft Adnologies ist das Unternehmen auch im Bereich der datengesteuerten Werbung tätig. Das Unternehmen verfügt über geografische Segmente innerhalb von Affiliate und Technology, die sich zum Kerngeschäft Performance Marketing zusammenfassen lassen, wobei dieses Segment nach Regionen aufgeteilt ist: **DACH**: Österreich, Deutschland, Schweiz; Frankreich & Benelux: Belgien, Frankreich, Niederlande; UK & Irland: Irland, UK; Süd: Brasilien, **Italien**, Portugal, Spanien, und Nord: Dänemark, Finnland, Litauen, Polen, Schweden. Das Unternehmen betreibt Metapic Sweden AB als Tochtergesellschaft.

Börse: Nasdaq Stockholm
Mitarbeiter: 359

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	17,77	19,09	44,35	44,35	44,35
Nettofinanzposition (NFP)	-0,43	3,26	0,00	0,00	0,00
EV	18,21	15,84	44,35	44,35	44,35
EV / EBITDA	2,2 x	2,8 x	4,1 x	3,6 x	3,1 x
EV / EBIT	4,9 x	11,7 x	7,8 x	6,3 x	5,2 x
EV / Umsatz	0,1 x	0,1 x	0,2 x	0,2 x	0,2 x
Gewinn-Aktie (EPS)	0,05	0,00	0,07	0,09	0,11
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	7,87	-68,70	10,09	8,29	6,77
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	0,10	0,10	0,22	0,20	0,18

Quellen:

- Bilanzdaten: Yahoo Finance – TradeDoubler AB – Financials <https://finance.yahoo.com/quote/T1D.F/financials/>
- Beschreibung: MarketScreener – Profil – TradeDoubler AB <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/TRADEDOUBLER-AB-6498275/unternehmen/>
- Marktkapitalisierung: Finbox – Market Cap – TradeDoubler AB <https://finbox.com/DB:T1D/explorer/marketcap/>
- Prognosewerte: MarketScreener – Unternehmensbewertung – TradeDoubler AB <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/TRADEDOUBLER-AB-6498275/bewertung/>
- Referenzkurs: MarketScreener – Kurse – TradeDoubler AB <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/TRADEDOUBLER-AB-6498275/kurse/>

4.1.4. Syzygy AG

Die SYZYGY AG bietet über ihre Tochtergesellschaften digitale Medieninhalte in Deutschland, Großbritannien, Polen, den Vereinigten Staaten und international an. Sie verfügt über ein integriertes Lösungsportfolio, das **strategische Beratung**, Projektplanung, Konzepte, Design und technische Umsetzung von Markenplattformen, Geschäftsanwendungen, **Websites**, Hosting, Online-Kampagnen und mobilen Apps umfasst. Das Unternehmen bietet auch **Marketingdienstleistungen** wie Datenanalyse und Suchmaschinenmarketing/-optimierung oder Partnerprogramme sowie Banner- und Videoanzeigen an. Digitale Illustrationen, Virtual Reality, Augmented Reality und Animationen runden das Dienstleistungsangebot ab. Es bedient die Bereiche Automobil, Telekommunikation oder IT, Konsumgüter und Dienstleistungen sowie Finanz- und Versicherungsdienstleistungen. Die SYZYGY AG wurde 1995 gegründet und hat ihren Hauptsitz in Bad Homburg vor der Höhe, Deutschland. Die SYZYGY AG ist eine Tochtergesellschaft der WPP plc.

Börse: Frankfurt
Mitarbeiter: 537

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	44,28	36,72	26,53	26,53	26,53
Nettofinanzposition (NFP)	-16,56	-11,00	0,00	0,00	0,00
EV	60,84	47,72	26,53	26,53	26,53
EV / EBITDA	6,5 x	4,8 x	4,7 x	3,3 x	3,0 x
EV / EBIT	-92,7 x	-4,3 x	14,7 x	6,0 x	5,0 x
EV / Umsatz	0,8 x	0,7 x	0,4 x	0,4 x	0,4 x
Gewinn-Aktie (EPS)	-0,22	-0,99	0,07	0,19	0,23
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	-15,19	-2,76	29,49	10,57	8,60
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	0,62	0,53	0,44	0,42	0,40

Quellen:

- Bilanzdaten: Syzygy AG – Geschäftsbericht 2024 <https://www.syzygy-group.net/app/uploads/syzygy-ag-geschaeftsbericht-2024.pdf>
- Beschreibung: Yahoo Finance – Profile – Syzygy AG <https://finance.yahoo.com/quote/SYZ.F/profile/>
- Marktkapitalisierung, Referenzkurs, Prognosewerte: MarketScreener – Unternehmensbewertung – Syzygy AG <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/SYZGY-AG-435669/bewertung/>

4.1.5. Growens S.p.A.

Growens SpA, früher bekannt als MailUp SpA, ist ein in Italien ansässiges Unternehmen, das in der **Internet-Dienstleistungsbranche** tätig ist. Das Unternehmen ist im **Direktmarketing** tätig, und zwar im Bereich der E-Mail-Dienste. Growens SpA ist eine **digitale Plattform**, die für die Verwaltung und den Versand von Newslettern, Short Message Service (SMS) und Faxen genutzt wird. Sie kombiniert Tools für das Kampagnenmanagement durch getriggerte Nachrichten, dynamische Inhalte, flexible A/B-Tests und soziale Funktionen mit einem Simple Mail Transfer Protocol (SMTP)-Relay-Service und Plug-Ins für E-Commerce, Customer-Relationship-Management (CRM) und Content Management Systeme (CMS). Das Unternehmen ist über eine Reihe von Tochtergesellschaften tätig, darunter Telecom SpA, MailUp Inc, Network Srl, Denmark A/S, Globase International ApS und Acumbamail SL. Es ist auf dem heimischen Markt sowie unter anderem in Spanien, den Vereinigten Staaten und den spanischsprachigen Ländern Lateinamerikas tätig.

Börse: Mailand
Mitarbeiter: 151

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	61,10	65,70	39,57	39,57	39,57
Nettofinanzposition (NFP)	42,09	13,00	5,64	2,39	0,17
EV	19,01	52,70	33,94	37,18	39,40
EV / EBITDA	-34,0 x	-475,9 x	70,7 x	36,5 x	24,1 x
EV / EBIT	-5,2 x	-13,0 x	-9,5 x	-18,7 x	-27,6 x
EV / Umsatz	0,3 x	0,7 x	0,4 x	0,5 x	0,5 x
Gewinn-Aktie (EPS)	5,07	-0,19	-0,15	-0,07	-0,04
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	1,05	-27,03	-21,22	-47,68	-77,60
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	0,81	0,88	0,51	0,48	0,45

Quellen:

- Bilanzdaten: Growens S.p.A. – Financial Statements <https://www.growens.io/en/doc/consolidated-and-separate-financial-statement-as-at-31122024/>
- Beschreibung: MarketScreener – Profil – Growens S.p.A. <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/GROWENS-S-P-A-17039534/unternehmen/>
- Marktkapitalisierung, Referenzkurs und Prognosewerte: MarketScreener – Unternehmensbewertung <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/GROWENS-S-P-A-17039534/bewertung/>

4.1.6. Dotdigital Group Plc

Dotdigital Group Plc ist ein in Großbritannien ansässiger **Software-as-a-Service (SaaS)**-Anbieter einer All-in-One-Kundenerlebnis- und Datenplattform (CXDP). Die CXDP kombiniert die Leistung von Automatisierung und KI, um Unternehmen dabei zu helfen, hyperrelevante Kundenerlebnisse in großem Umfang zu liefern. Mit Dotdigital können Marketingteams ihre Kundendaten vereinheitlichen und anreichern, wertvolle Kundensegmente identifizieren und personalisierte kanalübergreifende Kundenerlebnisse liefern, die zu Engagement, Konversionen und Loyalität führen. Die Technologie des Unternehmens lässt sich in E-Commerce- und Customer-Relationship-Management (CRM)-Plattformen integrieren, um einen robusten **Marketingmotor** zu schaffen, der aufschlussreiche Aktivitäten unterstützt und das Unternehmenswachstum verbessert. Das Unternehmen ist hauptsächlich in Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA), den Vereinigten Staaten und im asiatisch-pazifischen Raum (APAC) tätig. Zu seinen Tochtergesellschaften

gehören Dotdigital EMEA Limited, Dotdigital Inc, Dotdigital APAC Pty Limited, Dotdigital SG Pte Limited und Dotdigital B.V.

Börse: London
Mitarbeiter: 451

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	30/06/2023	30/06/2024	30/06/2025	30/06/2026	30/06/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	294,31	334,71	228,82	228,82	228,82
Nettofinanzposition (NFP)	58,88	46,09	39,25	49,12	60,57
EV	235,43	288,62	189,56	179,69	168,24
EV / EBITDA	9,2 x	10,1 x	6,5 x	5,5 x	4,7 x
EV / EBIT	13,9 x	15,7 x	9,8 x	8,4 x	6,9 x
EV / Umsatz	2,9 x	3,1 x	2,0 x	1,7 x	1,5 x
Gewinn-Aktie (EPS)	0,05	0,04	0,04	0,05	0,05
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	20,05	25,65	17,27	15,52	13,83
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	3,65	3,59	2,36	2,16	1,98

Quellen:

- Bilanzdaten: Dotdigital Group – Reports <https://dotdigitalgroup.com/reports/#>
- Beschreibung: MarketScreener – Profil – Dotdigital Group Plc <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/DOTDIGITAL-GROUP-PLC-7693304/unternehmen/>
- Prognosewerte: MarketScreener – Dotdigital Group Plc <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/DOTDIGITAL-GROUP-PLC-7693304/bewertung/>

4.1.7. Thryv Holdings, Inc.

Thryv Holdings, Inc. ist ein Anbieter von **Software-as-a-Service (SaaS)-Lösungen** für kleine und mittlere Unternehmen (SMBs). Zu seinen Segmenten gehören Thryv **Marketing Services** und Thryv SaaS. Thryv Marketing Services umfasst die Geschäftsbereiche Druck und digitale Lösungen des Unternehmens. Thryv SaaS, zu dem die modulare SaaS-Flaggschiff-Softwareplattform des Unternehmens für das **Management kleiner Unternehmen** gehört. Die Lösungen des Unternehmens ermöglichen es seinen KMU-Kunden, neue Geschäftskontakte zu generieren, ihre Kundenbeziehungen zu verwalten und ihr Tagesgeschäft zu führen. Die anpassbare Plattform umfasst drei Zentren: Thryv Command Center, eine zentrale Freemium-Kommunikationszentrale, Business Center und Marketing Center. Das Unternehmen betreut 310.000 SMB-Kunden. Thryv bietet auch Lösungen für das Kundenbeziehungsmanagement, die **Marketingautomatisierung** und die Vertriebsoptimierung an und bedient vor allem KMUs in Nordamerika, Australien und Europa. Business Center wurde entwickelt, um einem KMU alles zu ermöglichen, was es braucht, um sein Tagesgeschäft zu rationalisieren.

Börse: Nasdaq
Mitarbeiter: 2.986

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	647,60	611,22	470,68	470,68	
Nettofinanzposition (NFP)	-299,26	-257,99	-199,23	-143,66	
EV	946,86	869,21	669,91	614,34	keine Daten
EV / EBITDA	7,9 x	8,8 x	5,2 x	5,4 x	
EV / EBIT	-5,2 x	-27,1 x	10,8 x	10,7 x	vorhanden

EV / Umsatz	1,1 x	1,1 x	1,0 x	1,0 x
Gewinn-Aktie (EPS)	-6,76	-1,92	0,50	0,59
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	-2,73	-7,41	21,60	18,23
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	0,78	0,77	0,70	0,80

Quellen:

- Bilanzdaten: Thryv Holdings, Inc. – Form 10-K – 31/12/2024 <https://d18m0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0001556739/2c4f8415-20ec-4390-b40e-7d0ef0ad24ae.pdf>
- Beschreibung: MarketScreener – Profil – Thryv Holdings, Inc. <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/THRYV-HOLDINGS-INC-111065703/unternehmen/>
- Prognosewerte: MarketScreener – Unternehmensbewertung <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/THRYV-HOLDINGS-INC-111065703/bewertung/>

4.1.8. Sabre Corporation

Sabre Corporation ist ein Software- und Technologieunternehmen, das die globale **Reisebranche** unterstützt und eine Reihe von Reiseunternehmen, darunter Fluggesellschaften, **Hoteliere**, Reisebüros und andere Anbieter, beliefert. Das Unternehmen bietet **Einzelhandels-, Vertriebs- und Abwicklungslösungen** an, die seinen Kunden helfen, effizient zu arbeiten, ihre Umsätze zu steigern und Reisenden ein individuelles Erlebnis zu bieten. Über seinen Reisemarktplatz bringt es Reiseanbieter mit Käufern aus der ganzen Welt zusammen. Das Unternehmen ist in zwei Segmenten tätig: Travel Solutions und Hospitality Solutions. Das Segment Travel Solutions ist ein globaler Reisemarktplatz für Reiseanbieter und -einkäufer, ein Portfolio von Softwaretechnologieprodukten und Lösungen für Fluggesellschaften und andere Reiseanbieter. Das Segment Hospitality Solutions ist eine Reihe von **Softwarelösungen für Hoteliere**. Das Unternehmen bedient Kunden in etwa 160 Ländern weltweit. Die Tochtergesellschaft des Unternehmens ist Sabre Holdings Corporation.

Börse: Nasdaq

Mitarbeiter: 6.253

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	1.511,31	1.355,28	629,71	629,71	629,71
Nettofinanzposition (NFP)	-3.787,60	-4.177,99	-2.916,77	-2.844,22	-2.739,22
EV	5.298,91	5.533,27	3.546,48	3.473,92	3.368,93
EV / EBITDA	17,4 x	11,1 x	7,6 x	6,7 x	6,3 x
EV / EBIT	124,2 x	20,1 x	9,2 x	7,9 x	7,7 x
EV / Umsatz	2,0 x	1,9 x	1,5 x	1,4 x	1,3 x
Gewinn-Aktie (EPS)	-1,41	-0,70	-0,30	-0,20	0,00
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	-2,81	-5,02	-5,34	-7,93	n/a*
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	0,57	0,46	0,26	0,25	0,25

*Das KGV für das Jahr 2027 wird nicht berechnet, da der prognostizierte Gewinn-je-Aktie (EPS) gegen null tendiert.

Quellen:

- Bilanzdaten: Sabre Corporation – Form 10-K – 31/12/2024 <https://investors.sabre.com/static-files/9577aa4f-d2e2-41c1-a6f7-6ca04b6f92cc>
- Beschreibung: MarketScreener – Profil – Sabre Corporation <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/SABRE-CORPORATION-16290162/unternehmen/>
- Marktkapitalisierung, Referenzkurs und Prognosewerte: MarketScreener – MarketScreener <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/SABRE-CORPORATION-16290162/bewertung/>

4.1.9. Havas N.V.

Havas N.V. bietet **Kommunikations- und Marketingdienstleistungen** in Frankreich, Großbritannien, dem übrigen Europa, Nordamerika, Lateinamerika, dem asiatisch-pazifischen Raum und Afrika an. Das Unternehmen bietet eine Reihe kreativer Dienstleistungen an, darunter Werbung, **Markenstrategie**, Geschäftstransformation sowie Lösungen für digitale und soziale Medien, aber auch Öffentlichkeitsarbeit und Veranstaltungen. Darüber hinaus bietet es Medienerlebnisse durch Medienplanung und -einkauf, Fan-Engagement, Einzelhandelsmedien und E-Commerce sowie Datenanalysedienste zur Optimierung der Werbeinvestitionen seiner Kunden. Darüber hinaus konzentriert sich das Unternehmen auf die Kommunikation im Bereich Gesundheitswesen und Wellness, wozu auch **spezialisierte Marketingdienstleistungen** für Pharmaunternehmen, Gesundheitsdienstleister und Wellness-Marken gehören. Darüber hinaus bietet es **Unternehmensberatung**, Markenberatung und -design, Public Affairs und Unternehmenskommunikation, Markenpartnerschaften und Sponsoring, Produktion und Inhalte sowie Kundenerlebnisdienstleistungen an. Das Unternehmen bedient die Branchen Gesundheitswesen und Wellness, Finanzen, Konsumgüter, Lebensmittel und Getränke, Technologie, Medien und Telekommunikation, Industrie und Dienstleistungen, Automobil, Einzelhandel, **Reisen**, Unterhaltung und andere Branchen. Havas N.V. wurde 1835 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Puteaux, Frankreich.

Börse: Euronext Amsterdam

Mitarbeiter: 22.841

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	keine	1.609,00	1.489,00	1.489,00	1.489,00
Nettofinanzposition (NFP)	Daten vorhanden	211,00	-62,00	34,00	93,00
EV		1.398,00	1.551,00	1.455,00	1.396,00
EV / EBITDA		3,1 x	3,3 x	3,0 x	2,7 x
EV / EBIT		4,1 x	4,3 x	3,9 x	3,5 x
EV / Umsatz		0,5 x	0,6 x	0,5 x	0,5 x
Gewinn-Aktie (EPS)		0,17	0,20	0,22	0,23
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)		9,30	7,44	6,96	6,46
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)		0,56	0,53	0,52	0,51

* Für das zum 31.12.2023 abgeschlossene Geschäftsjahr liegen keine Daten vor, da die Erstnotierung der Gesellschaft Havas N.V. erst am 16. Dezember 2024 erfolgt ist.

Quellen:

- Bilanzdaten: Havas NV – Annual results 2024 https://www.havas.com/wp-content/uploads/2025/03/pr_annual-results-2024_en-v-def.pdf
- Beschreibung: Yahoo Finance – Profile – Havas N.V. <https://de.finance.yahoo.com/quote/JP7.F/profile/>
- Marktkapitalisierung, Referenzkurs und Prognosewerte: MarketScreener – Havas N.V. <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/HAVAS-N-V-179444375/bewertung/>

4.1.10. Agilysys, Inc.

Agilysys, Inc. ist ein Anbieter von **Software für das Gastgewerbe**, der Cloud-native **Software-as-a-Service (SaaS)** und Vor-Ort-Lösungen für **Hotels, Resorts**, Kreuzfahrtschiffe, Kasinos, die Verwaltung von Unternehmensgastronomie, Restaurants, Universitäten, Stadien und das Gesundheitswesen bereitstellt. Das Unternehmen bietet Softwarelösungen für das Gastgewerbe an, darunter Point-of-Sale (POS), Property Management Systeme (PMS), Inventar- und Beschaffungssysteme, Zahlungssysteme und verwandte Anwendungen, um die gesamte Reise des Gastes zu verwalten. Das Unternehmen entwickelt und vermarktet softwaregestützte Lösungen und Dienstleistungen für das Gastgewerbe, einschließlich Softwarelösungen, die in Hardware und Betriebssysteme von Drittanbietern integriert sind, Abonnements und Wartung sowie

professionelle Dienstleistungen. Zu den POS-Lösungen gehören InfoGenesis, IG Flex, IG Kiosk, IG KDS, IG OnDemand, IG Quick Pay, IG Smart Menu, IG PanOptic Kiosk und IG Digital Menu Board. Zu den PMS-Lösungen gehören Agilysys LMS, Agilysys Versa, Agilysys Stay und andere. Das Unternehmen bietet auch Software für das Spa-Management an.

Börse: Nasdaq
Mitarbeiter: 2.200

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/03/2024	31/03/2025	31/03/2026	31/03/2027	31/03/2028
Marktkapitalisierung (Equity Value)	2.109,03	1.858,53	2.519,85	2.519,85	2.519,85
Nettofinanzposition (NFP)	134,79	45,35	77,68	132,31	0,00
EV	1.974,24	1.813,18	2.442,17	2.387,54	2.519,85
EV / EBITDA	100,2 x	64,1 x	46,3 x	35,2 x	28,4 x
EV / EBIT	134,7 x	86,8 x	91,4 x	61,6 x	44,7 x
EV / Umsatz	8,9 x	7,1 x	9,2 x	7,7 x	7,2 x
Gewinn-Aktie (EPS)	3,08	0,78	0,90	1,17	1,74
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	25,45	85,95	100,89	77,46	51,88
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	9,55	7,29	9,50	8,09	7,20

Quellen:

- Bilanzdaten: Agilysys, Inc. – Form 10-K – 31/03/2025 <https://www.agilysys.com/en/wp-content/uploads/AGYS-10K-FY25-Final-1.pdf>
- Beschreibung: MarketScreener – Profil – Agilysys, Inc. <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/AGILYSYS-INC-8294/unternehmen/>
- Marktkapitalisierung, Referenzkurs und Prognosewerte: MarketScreener – Unternehmensbewertung – Agilysys, Inc. <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/AGILYSYS-INC-8294/bewertung/>

4.1.11. WPP plc

WPP plc, ein Unternehmen für **kreative Transformation**, bietet Kommunikations-, Erlebnis-, Handels- und Technologiedienstleistungen in Nordamerika, Großbritannien, Westeuropa, im asiatisch-pazifischen Raum, in Lateinamerika, Afrika, dem Nahen Osten sowie in Mittel- und Osteuropa an. Das Unternehmen ist in drei Segmenten tätig: Global Integrated Agencies, Public Relations und Specialist Agencies. Es bietet Dienstleistungen in den Bereichen **Marketingstrategie**, kreative Ideenfindung, Produktion, Handel, Influencer-Marketing, Social-Media-Management und **Technologieimplementierung**, Medienstrategie, Planung, Einkauf und Aktivierung, Handelsmedien, Datenanalyse und Beratung sowie Medienmanagement, Public Affairs, Reputations-, Risiko- und Krisenmanagement, Social-Media-Management und strategische Beratung. Das Unternehmen bietet außerdem **Markenberatung**, **Markenidentität**, Produkt- und Dienstleistungsdesign sowie Unternehmens- und Markenpublikationsdienstleistungen an. WPP plc wurde 1985 gegründet und hat seinen Sitz in London, Großbritannien.

Börse: NYSE
Mitarbeiter: 104.000

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	9.313,62	10.764,85	4.945,74	4.945,74	4.945,74
Nettofinanzposition (NFP)	-2.880,16	-2.038,16	-3.187,49	-3.144,77	-3.271,76
EV	12.193,77	12.803,01	8.133,23	8.090,51	8.217,50
EV / EBITDA	4,7 x	4,9 x	3,9 x	3,9 x	3,9 x
EV / EBIT	5,9 x	6,1 x	4,9 x	4,9 x	4,8 x

EV / Umsatz	0,7 x	0,7 x	0,7 x	0,7 x	0,7 x
Gewinn-Aktie (EPS)	0,12	0,61	0,54	0,51	0,56
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	73,38	16,44	8,59	9,02	8,21
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	0,55	0,61	0,42	0,43	0,42

Quellen:

- Bilanzdaten: WPP Annual Report & Accounts https://www.wpp.com/-/media/project/wpp/files/investors/2025/annual-report/wpp_annual_report_2024.pdf
- Beschreibung: Yahoo Finance – Profile – WPP plc <https://finance.yahoo.com/quote/WPP/profile/>
- Marktkapitalisierung, Referenzkurs und Prognosewerte: MarketScreener – Unternehmensbewertung – WPP plc <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/WPP-PLC-12281876/bewertung/>

4.1.12. Klaviyo, Inc.

Klaviyo, Inc. bietet Unternehmen eine Technologie, die ihre eigenen Daten erfasst, speichert, analysiert und vorausschauend nutzt, um messbare Ergebnisse zu erzielen. Das Unternehmen bietet Software an, die Daten von Verbrauchern zusammenführt und diese nutzt, um personalisierte Kundenerlebnisse über digitale Kanäle zu schaffen und zu liefern. Seine **Software-as-a-Service (SaaS)-Plattform** kombiniert die Daten- und Anwendungsebenen in einer vertikal integrierten Lösung mit fortschrittlichen Funktionen für maschinelles Lernen und **künstliche Intelligenz**. Dies ermöglicht es Geschäftsanwendern aller Qualifikationsstufen, ihre Daten zu nutzen, um die richtige Nachricht zur richtigen Zeit über E-Mail, SMS und Push-Benachrichtigungen zu versenden, die Leistung zu messen und vorherzusagen und die spezifischen Aktionen und Kampagnen einzusetzen, die die größte Wirkung erzielen. Der Schwerpunkt liegt auf der **Marketing-Automatisierung** im E-Commerce als erstem Anwendungsfall. Es integriert seine Datenschicht und seine Marketinganwendung, so dass Unternehmen einheitliche Verbraucherprofile erstellen und speichern können.

Börse: NYSE

Mitarbeiter: 2.435

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	6.503,17	10.703,63	7.987,20	7.987,20	7.987,20
Nettofinanzposition (NFP)	668,38	848,47	874,09	1.057,62	1.289,80
EV	5.834,79	9.855,16	7.113,10	6.929,58	6.697,40
EV / EBITDA	-20,3 x	-154,3 x	49,8 x	36,9 x	25,8 x
EV / EBIT	-19,5 x	-121,8 x	56,4 x	41,3 x	28,5 x
EV / Umsatz	9,2 x	10,9 x	6,9 x	5,6 x	4,5 x
Gewinn-Aktie (EPS)	-1,08	-0,16	-0,23	-0,17	-0,03
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	-23,31	-240,99	-116,87	-158,96	-793,60
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	10,29	11,86	7,78	6,41	5,34

Quellen:

- Bilanzdaten: Klaviyo – Annual Report 2024 https://s203.q4cdn.com/135375496/files/doc_financials/2024/ar/KVYO-2025-ARS.pdf
- Beschreibung: MarketScreener – Profil – Klaviyo, Inc. <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/KLAVIYO-INC-159469588/unternehmen/>
- Marktkapitalisierung, Referenzkurs und Prognosewerte: MarketScreener – Unternehmensbewertung – Klaviyo, Inc. <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/KLAVIYO-INC-159469588/bewertung/>

4.1.13. Wix.com Ltd.

Wix.com Ltd. ist ein in Israel ansässiges Unternehmen, das eine **Plattform zur Erstellung von Websites** anbietet. Die zum Unternehmen gehörende Plattform zur Erstellung von Websites ermöglicht es Unternehmen und Organisationen, ihre Geschäfte, Marken und Arbeitsabläufe online zu stellen. Das

Unternehmen bietet Lösungen an, mit denen Geschäftsinhaber verschiedene Aspekte ihres Geschäfts auf ihren Websites abbilden können, z.B. den Verkauf von Waren, Reservierungen und die Planung und Bestätigung von Terminen. Das Unternehmen bietet sowohl Front-End-Lösungen als auch ein Back-End-Management-Dashboard an. Das Unternehmen hat Softwareanwendungen für Unternehmen in bestimmten Branchen entwickelt, darunter Einzelhandel und Online-Shops, Dienstleistungsunternehmen, **Hotel-** und Immobilienverwaltung, Musik und Restaurants. Diese vertikalen Anwendungen sind in die Website-Vorlagen des Unternehmens integriert oder können auf jeder bestehenden Website installiert und vom Benutzer eingerichtet werden, ohne dass er Code schreiben muss.

Börse: Nasdaq
Mitarbeiter: 4.484

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	6.363,80	11.559,34	8.157,92	8.157,92	8.157,92
Nettofinanzposition (NFP)	355,82	513,52	658,98	1.242,85	1.895,01
EV	6.007,98	11.045,82	7.498,93	6.915,07	6.262,91
EV / EBITDA	96,9 x	61,6 x	19,9 x	15,3 x	11,2 x
EV / EBIT	157,9 x	74,0 x	21,4 x	16,4 x	11,9 x
EV / Umsatz	4,3 x	6,5 x	4,4 x	3,6 x	2,9 x
Gewinn-Aktie (EPS)	0,52	2,38	2,58	3,40	5,30
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	212,21	86,82	56,75	43,11	27,65
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	4,50	6,82	4,80	4,23	3,74

Quellen:

- Bilanzdaten: Wix.com Ltd. – Form 20-F – 31/12/2024 <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1576789/000162828025014212/wix-20241231.htm> und Yahoo Finance – Financials – Wix.com Ltd. <https://finance.yahoo.com/quote/WIX/financials/>
- Beschreibung: MarketScreener– Profil – Wix.com Ltd. <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/WIX-COM-LTD-14825939/unternehmen/>
- Marktkapitalisierung, Referenzkurs und Prognosewerte: MarketScreener – Unternehmensbewertung – Wix.com Ltd. <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/WIX-COM-LTD-14825939/bewertung/>

4.1.14. The Interpublic Group of Companies, Inc.

Die Interpublic Group of Companies, Inc. bietet weltweit **Werbe- und Marketingdienstleistungen** an. Das Unternehmen ist in drei Segmenten tätig: Medien, Daten- und Engagement-Lösungen, integrierte werbe- und kreativitätsorientierte Lösungen sowie spezialisierte Kommunikations- und Erlebnislösungen. Der Bereich Medien-, Daten- und Engagement-Lösungen bietet Medien- und Kommunikationsdienstleistungen, digitale Dienstleistungen und Produkte, **Werbe- und Marketingtechnologie**, E-Commerce-Dienstleistungen, Datenmanagement und -analyse, **strategische Beratung** und digitale Markenerlebnisse unter den Markennamen IPG Mediabrands, UM, Initiative, Kinesso, Acxiom, Huge, MRM und R/GA. Das Segment „Integrierte Werbe- und Kreativlösungen“ bietet Dienstleistungen in den Bereichen Werbung, Unternehmens- und Markenidentität sowie strategische Beratung unter den Marken FCB, IPG Health, McCann Worldgroup und MullenLowe Group. Das Segment „Specialized Communications & Experiential Solutions“ bietet unter den Markennamen IPG DXTRA Health, The Weber Shandwick Collective, Golin, Jack Morton, Momentum und Octagon Dienstleistungen in den Bereichen Public Relations und andere spezialisierte Kommunikationsdienstleistungen, Live-Events, Sport- und Unterhaltungsmarketing sowie strategische Beratung an. Das Unternehmen war früher unter dem Namen McCann-Erickson Incorporated bekannt und wurde im Januar 1961 in The Interpublic Group of Companies, Inc. umbenannt. The Interpublic Group of Companies, Inc. wurde 1902 gegründet und hat seinen Hauptsitz in New York, New York.

Börse: NYSE
Mitarbeiter: 51.300

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	11.313,12	10.047,17	8.250,96	8.250,96	8.250,96
Nettofinanzposition (NFP)	-738,19	-745,02	-570,64	-363,81	-5.282,97
EV	12.051,31	10.792,18	8.821,60	8.614,77	13.533,93
EV / EBITDA	7,3 x	6,3 x	6,2 x	5,6 x	8,3 x
EV / EBIT	9,0 x	9,3 x	7,1 x	6,1 x	9,1 x
EV / Umsatz	1,4 x	1,2 x	1,2 x	1,1 x	1,7 x
Gewinn-Aktie (EPS)	2,60	1,78	2,00	2,37	2,51
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	11,38	15,14	11,29	9,52	8,96
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	1,33	1,14	1,08	1,05	1,02

Quellen:

- Bilanzdaten: The Interpublic Group of Companies, Inc. – Form 10-K – 31/12/2024 <https://investors.interpublic.com/static-files/6f9647b2-6f5a-4bed-8720-db243f8ce00e>
- Beschreibung: Yahoo Finance – Profile – IPG <https://finance.yahoo.com/quote/IPG/profile/>
- Marktkapitalisierung, Referenzkurs und Prognosewerte: MarketScreener – Unternehmensbewertung – The Interpublic Group of Companies, Inc. <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/THE-INTERPUBLIC-GROUP-OF--13096/bewertung/>

4.2. Beschreibung und Börsenbewertung der ausgewählten Large Cap Unternehmen

1. Omnicom Group, Inc.
2. Amadeus IT Group, S.A.

4.2.1. Omnicom Group, Inc.

Die Omnicom Group Inc. bietet zusammen mit ihren Tochtergesellschaften Dienstleistungen in den Bereichen **Werbung, Marketing und Unternehmenskommunikation** an. Das Unternehmen erbringt eine Reihe von Dienstleistungen in den Bereichen Medien und Werbung, Präzisionsmarketing, Öffentlichkeitsarbeit, Gesundheitswesen, Markenbildung und Einzelhandel, Erlebniswelten, Umsetzung und Support. Zu den Dienstleistungen des Unternehmens gehören Werbung, **Markenbildung, Content-Marketing**, Beratung zu sozialer Unternehmensverantwortung, Krisenkommunikation, Custom Publishing, Datenanalyse, Datenbankmanagement, **digitales/Direktmarketing** und Postproduktion, Beratung zur digitalen Transformation, Entertainment-Marketing, Erlebnismarketing, Field Marketing, Vertriebsunterstützung, Finanz-/Unternehmens-Business-to-Business-Werbung, Grafik/digitale Bildbearbeitung, Gesundheitsmarketing und -kommunikation sowie Instore-Design-Dienstleistungen. Zu den Dienstleistungen gehören außerdem interaktives Marketing, Investor Relations, Marktforschung, Medienplanung und -einkauf, Einzelhandelsmedienplanung und -einkauf, Merchandising und Point of Sale, mobiles Marketing, multikulturelles Marketing, Non-Profit-Marketing, Unternehmenskommunikation, Verpackungsdesign, Produktplatzierung, Werbemarketing, Public Affairs, Public Relations, Einzelhandelsmarketing, Einzelhandelsmedien und E-Commerce, Suchmaschinenmarketing, Shopper-Marketing, Social-Media-Marketing sowie Sport- und Event-Marketing-Dienstleistungen. Das Unternehmen ist in Nord- und Lateinamerika, Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) sowie im asiatisch-pazifischen Raum tätig. Das Unternehmen wurde 1944 gegründet und hat seinen Sitz in New York, New York.

Börse: NYSE
Mitarbeiter: 74.900

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	15.495,93	16.266,24	12.708,49	12.708,49	12.708,49
Nettofinanzposition (NFP)	-1.102,71	-1.652,90	-1.304,31	-911,65	-390,78
EV	16.598,64	17.919,15	14.012,80	13.620,15	13.099,27
EV / EBITDA	7,9 x	7,4 x	5,8 x	6,1 x	5,2 x
EV / EBIT	8,7 x	8,2 x	6,4 x	6,4 x	5,7 x
EV / Umsatz	1,2 x	1,2 x	1,0 x	0,9 x	0,9 x
Gewinn-Aktie (EPS)	6,36	7,26	6,35	7,31	7,69
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	12,31	11,41	10,33	8,97	8,53
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	1,17	1,08	0,92	0,88	0,85

Quellen:

- Bilanzdaten: Omnicom – Annual Report 2024 https://s201.q4cdn.com/282904488/files/doc_financials/2024/ar/Omicom-Group-Inc-Annual-Report-2024.pdf
- Beschreibung: Yahoo Finance – Profile – Omnicom Group, Inc. <https://finance.yahoo.com/quote/OMC/profile/>
- Marktkapitalisierung, Referenzkurs und Prognosewerte: MarketScreener – Omnicom Group, Inc. <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/OMNICOM-GROUP-INC-13904/bewertung/>

4.2.2. Amadeus IT Group, S.A.

Die Amadeus IT Group, S.A. ist zusammen mit ihren Tochtergesellschaften als Transaktionsverarbeiter für die **Reise- und Tourismusbranche** weltweit tätig. Das Unternehmen ist in drei Segmenten tätig: Air Distribution, Air IT Solutions und Hospitality & Other Solutions. Das Unternehmen agiert als internationales Netzwerk, das über die Plattformen Amadeus GDS, Altéa PSS und New Skies **Echtzeit-Such-, Preisfindungs-, Buchungs- und Ticketing-Dienste** sowie andere Verarbeitungslösungen anbietet. Außerdem bietet es Reiseanbietern ein Portfolio von Technologielösungen, die bestimmte geschäftskritische Prozesse wie **Reservierungen, Bestandsmanagement und Abflugkontrolle automatisieren**. Darüber hinaus ist das Unternehmen in den Bereichen Software-Entwicklung und -Definition, Software-Vertrieb, regionaler Support, Datenverarbeitung, Vermittlung, Computer-Beratung, Installation von Industriemaschinen und -anlagen, Beratung und Technologie-Entwicklung für den Zahlungsverkehr sowie Informationstechnologie-Dienstleistungen, Finanzaktivitäten und E-Commerce-Geschäft tätig. Es bedient Anbieter von **Reiseprodukten und -dienstleistungen** wie Fluggesellschaften, Flughäfen, **Hotels**, Reiseveranstalter, Versicherungsgesellschaften, Land- und Seetransportunternehmen, Reiseverkäufer und -makler sowie Reisekäufer. Das Unternehmen war früher als Amadeus IT Holding, S.A. bekannt und änderte im August 2016 seinen Namen in Amadeus IT Group, S.A.. Die Gesellschaft wurde 1987 gegründet und hat ihren Hauptsitz in Madrid, Spanien.

Börse: Madrid

Mitarbeiter: 20.876

Daten in Mio. Euro	Abschlusswerte		Prognosewerte		
	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
Marktkapitalisierung (Equity Value)	28.816,00	29.712,00	30.123,00	30.123,00	30.123,00
Nettofinanzposition (NFP)	-2.045,50	-2.037,80	-2.404,00	-2.054,00	-1.501,00
EV	30.861,50	31.749,80	32.527,00	32.177,00	31.624,00
EV / EBITDA	14,5 x	13,5 x	13,1 x	11,8 x	10,6 x
EV / EBIT	21,2 x	19,2 x	18,1 x	16,1 x	14,3 x
EV / Umsatz	5,7 x	5,2 x	5,0 x	4,5 x	4,1 x

Gewinn-Aktie (EPS)	2,50	2,87	3,03	3,37	3,73
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P / E)	25,95	23,74	22,46	20,19	18,21
Kurs-Umsatz-Verhältnis (P / S)	5,30	4,84	4,59	4,23	3,94

Quellen:

- Bilanzdaten: Yahoo Finance – Financials – Amadeus IT Group <https://finance.yahoo.com/quote/AMS.MC/financials/>
- Beschreibung: Yahoo Finance – Profile – Amadeus IT Group <https://finance.yahoo.com/quote/AMS.MC/profile/>
- Marktkapitalisierung, Referenzkurs und Prognosewerte: MarketScreener – Amadeus IT Group <https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/AMADEUS-IT-GROUP-S-A-4027320/bewertung/>

4.3. Anmerkungen zum Benchmark-Vergleich

Die Zeppelin Hotel Tech AG bietet eine sehr spezifische Dienstleistung für die Hotellerie an. Dadurch ist es schwierig, Wettbewerber zu identifizieren, die eine vergleichbare Dienstleistung anbieten. Die von uns analysierten Unternehmen beschäftigen sich mit Marketingberatung, Softwareentwicklung, Cloud-Lösungen zur Vertrieboptimierung und -Management, der Anwendung von künstlicher Intelligenz sowie Lösungen zur Automatisierung von Marketing- und Kommunikationskanälen.

Es ist zu bemerken, dass die Geschäftstätigkeit der Amadeus IT Group S.A. (Large Cap) derjenigen der Zeppelin Hotel Tech AG am ähnlichsten ist, da das Unternehmen u.a. Softwarelösungen für Hoteliere anbietet. Auch die Sabre Corporation (Mid Cap) verfügt mit ihren Segmenten Travel Solutions und Hospitality Solutions über ein Geschäftsmodell, das ebenfalls mit dem der Zeppelin Hotel Tech AG vergleichbar ist.

Ansichts der Unternehmensgröße der Zeppelin Hotel Tech AG wurden für die Ermittlung des Unternehmenswertes jedoch die durchschnittlichen Multiplikatoren der Unternehmen der in der Kategorie Small und Mid Caps aufgeführten Unternehmen herangezogen.

Die Bewertungen der analysierten Unternehmen für die zwei letzten abgeschlossenen Geschäftsjahre, das laufende, das nächste und das übernächste Geschäftsjahr, sind auf den folgenden Seiten aufgeführt.

4.4. Übersicht nach Marktkapitalisierung - vorletztes Geschäftsjahr (2023/2024)

Small-Mid Cap

Unter 10 Mrd. Marktkapitalisierung

	Geschäftsjahr	Marktkap. (Mio)	EV / EBITDA	EV / EBIT	EV / Umsatz	EPS (€)	KGV	KUV
Valica S.p.A.	31/12/2023	14,61	21,78 x	205,66 x	2,91 x	-0,02	-428,15	2,83
Websolute S.p.A.	31/12/2023	12,93	6,40 x	93,99 x	0,77 x	-0,05	-27,90	0,60
TradeDoubler AB	31/12/2023	17,77	2,18 x	4,88 x	0,10 x	0,05	7,87	0,10
Syzygy AG	31/12/2023	44,28	6,52 x	-92,74 x	0,85 x	-0,22	-15,19	0,62
Growens S.p.A.	31/12/2023	61,10	-34,02 x	-5,15 x	0,25 x	5,07	1,05	0,81
Dotdigital Group Plc	30/06/2023	294,31	9,18 x	13,92 x	2,92 x	0,05	20,05	3,65
Thryv Holdings, Inc.	31/12/2023	647,60	7,92 x	-5,23 x	1,14 x	-6,76	-2,73	0,78
Sabre Corporation	31/12/2023	1.511,31	17,37 x	124,20 x	2,01 x	-1,41	-2,81	0,57
Havas N.V.	31/12/2023	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Agilysys, Inc.	31/03/2024	2.109,03	100,22 x	134,71 x	8,94 x	3,08	25,45	9,55
WPP Plc	31/12/2023	9.313,62	4,74 x	5,93 x	0,71 x	0,12	73,38	0,55
Klaviyo, Inc.	31/12/2023	6.503,17	-20,34 x	-19,50 x	9,24 x	-1,08	-23,31	10,29
Wix.com Ltd.	31/12/2023	6.363,80	96,95 x	157,94 x	4,25 x	0,52	212,21	4,50
The Interpublic Group of Companies, Inc.	31/12/2023	11.313,12	7,27 x	8,98 x	1,42 x	2,60	11,38	1,33
Durchschnitt		2.938,97	17,40 x	48,28 x	2,73 x	0,15	-11,44	2,78
Durchschnitt - positive Werte		2.938,97	25,50 x	83,36 x	2,73 x	1,64	50,20	2,78

Large Cap

Über 10 Mrd. Marktkapitalisierung

	Geschäftsjahr	Marktkap. (Mio)	EV / EBITDA	EV / EBIT	EV / Umsatz	EPS (€)	KGV	KUV
Omnicom Group, Inc.	31/12/2023	15.495,93	7,92 x	8,71 x	1,25 x	6,36	12,31	1,17
Amadeus IT Group	31/12/2023	28.816,00	14,46 x	21,23 x	5,67 x	2,50	25,95	5,30
Durchschnitt		22.155,96	11,19 x	14,97 x	3,46 x	4,43	19,13	3,23
Durchschnitt - positive Werte		22.155,96	11,19 x	14,97 x	3,46 x	4,43	19,13	3,23

4.5. Übersicht nach Marktkapitalisierung - letztes Geschäftsjahr (2024/2025)

Small-Mid Cap

Unter 10 Mrd. Marktkapitalisierung

	Geschäftsjahr	Marktkap. (Mio)	EV / EBITDA	EV / EBIT	EV / Umsatz	EPS (€)	KGv	KUV
Valica S.p.A.	31/12/2024	8,59	6,80 x	19,03 x	1,38 x	0,17	27,69	1,19
Websolute S.p.A.	31/12/2024	14,23	4,93 x	11,97 x	0,83 x	0,07	21,42	0,59
TradeDoubler AB	31/12/2024	19,09	2,78 x	11,71 x	0,09 x	0,00	-68,70	0,10
Syzygy AG	31/12/2024	36,72	4,76 x	-4,35 x	0,69 x	-0,99	-2,76	0,53
Growens S.p.A.	31/12/2024	65,70	-475,86 x	-13,01 x	0,71 x	-0,19	-27,03	0,88
Dotdigital Group Plc	30/06/2024	334,71	10,10 x	15,71 x	3,10 x	0,04	25,65	3,59
Thryv Holdings, Inc.	31/12/2024	611,22	8,80 x	-27,12 x	1,10 x	-1,92	-7,41	0,77
Sabre Corporation	31/12/2024	1.355,28	11,12 x	20,09 x	1,90 x	-0,70	-5,02	0,46
Havas N.V.	31/12/2024	1.609,00	3,10 x	4,14 x	0,49 x	0,17	9,30	0,56
Agilysys, Inc.	31/03/2025	1.858,53	64,10 x	86,80 x	7,11 x	0,78	85,95	7,29
WPP Plc	31/12/2024	10.764,85	4,94 x	6,08 x	0,72 x	0,61	16,44	0,61
Klaviyo, Inc.	31/12/2024	10.703,63	-154,29 x	-121,77 x	10,92 x	-0,16	-240,99	11,86
Wix.com Ltd.	31/12/2024	11.559,34	61,63 x	73,99 x	6,52 x	2,38	86,82	6,82
The Interpublic Group of Companies, Inc.	31/12/2024	10.047,17	6,31 x	9,32 x	1,22 x	1,78	15,14	1,14
Durchschnitt		3.499,15	-31,48 x	6,61 x	2,63 x	0,15	-4,54	2,60
Durchschnitt - positive Werte		3.499,15	15,78 x	25,88 x	2,63 x	0,75	36,05	2,60

Large Cap

Über 10 Mrd. Marktkapitalisierung

	Geschäftsjahr	Marktkap. (Mio)	EV / EBITDA	EV / EBIT	EV / Umsatz	EPS (€)	KGv	KUV
Omnicom Group, Inc.	31/12/2024	16.266,24	7,40 x	8,18 x	1,19 x	7,26	11,41	1,08
Amadeus IT Group	31/12/2024	29.712,00	13,49 x	19,21 x	5,17 x	2,87	23,74	4,84
Durchschnitt		22.989,12	10,45 x	13,70 x	3,18 x	5,06	17,58	2,96
Durchschnitt - positive Werte		22.989,12	10,45 x	13,70 x	3,18 x	5,06	17,58	2,96

4.6. Übersicht nach Marktkapitalisierung - laufendes Geschäftsjahr (2025/2026)

Small-Mid Cap

Unter 10 Mrd. Marktkapitalisierung

	Geschäftsjahr	Marktkap. (Mio)	EV / EBITDA	EV / EBIT	EV / Umsatz	EPS (€)	KGv	KUV
Valica S.p.A.	31/12/2025	8,59	4,50 x	8,99 x	0,88 x	0,28	14,32	0,84
Websolute S.p.A.	31/12/2025	14,02	3,47 x	6,69 x	0,73 x	0,13	11,22	0,55
TradeDoubler AB	31/12/2025	44,35	4,15 x	7,80 x	0,22 x	0,07	10,09	0,22
Syzygy AG	31/12/2025	26,53	4,66 x	14,73 x	0,44 x	0,07	29,49	0,44
Growens S.p.A.	31/12/2025	39,57	70,70 x	-9,52 x	0,44 x	-0,15	-21,22	0,51
Dotdigital Group Plc	30/06/2025	228,82	6,50 x	9,84 x	1,96 x	0,04	17,27	2,36
Thryv Holdings, Inc.	31/12/2025	470,68	5,19 x	10,81 x	1,00 x	0,50	21,60	0,70
Sabre Corporation	31/12/2025	629,71	7,56 x	9,17 x	1,48 x	-0,30	-5,34	0,26
Havas N.V.	31/12/2025	1.489,00	3,32 x	4,34 x	0,56 x	0,20	7,44	0,53
Agilysys, Inc.	31/03/2026	2.519,85	46,32 x	91,38 x	9,21 x	0,90	100,89	9,50
WPP Plc	31/12/2025	4.945,74	3,92 x	4,94 x	0,69 x	0,54	8,59	0,42
Klaviyo, Inc.	31/12/2025	7.987,20	49,81 x	56,38 x	6,93 x	-0,23	-116,87	7,78
Wix.com Ltd.	31/12/2025	8.157,92	19,90 x	21,42 x	4,41 x	2,58	56,75	4,80
The Interpublic Group of Companies, Inc.	31/12/2025	8.250,96	6,18 x	7,13 x	1,16 x	2,00	11,29	1,08
Durchschnitt		2.486,64	16,87 x	17,44 x	2,15 x	0,47	10,39	2,14
Durchschnitt - positive Werte		2.486,64	16,87 x	19,51 x	2,15 x	0,66	26,27	2,14

Large Cap

Über 10 Mrd. Marktkapitalisierung

	Geschäftsjahr	Marktkap. (Mio)	EV / EBITDA	EV / EBIT	EV / Umsatz	EPS (€)	KGv	KUV
Omnicom Group, Inc.	31/12/2025	12.708,49	5,84 x	6,39 x	1,01 x	6,35	10,33	0,92
Amadeus IT Group	31/12/2025	30.123,00	13,09 x	18,14 x	4,96 x	3,03	22,46	4,59
Durchschnitt		21.415,75	9,47 x	12,27 x	2,98 x	4,69	16,40	2,75
Durchschnitt - positive Werte		21.415,75	9,47 x	12,27 x	2,98 x	4,69	16,40	2,75

4.7. Übersicht nach Marktkapitalisierung - nächstes Geschäftsjahr (2026/2027)

Small-Mid Cap

Unter 10 Mrd. Marktkapitalisierung

	Geschäftsjahr	Marktkap. (Mio)	EV / EBITDA	EV / EBIT	EV / Umsatz	EPS (€)	KGv	KUV
Valica S.p.A.	31/12/2026	8,59	2,96 x	4,81 x	0,60 x	0,47	8,59	0,67
Websolute S.p.A.	31/12/2026	14,02	2,68 x	4,14 x	0,61 x	0,20	7,58	0,50
TradeDoubler AB	31/12/2026	44,35	3,57 x	6,29 x	0,20 x	0,09	8,29	0,20
Syzygy AG	31/12/2026	26,53	3,29 x	6,02 x	0,42 x	0,19	10,57	0,42
Growens S.p.A.	31/12/2026	39,57	36,45 x	-18,68 x	0,45 x	-0,07	-47,68	0,48
Dotdigital Group Plc	30/06/2026	228,82	5,50 x	8,36 x	1,69 x	0,05	15,52	2,16
Thryv Holdings, Inc.	31/12/2026	470,68	5,42 x	10,69 x	1,05 x	0,59	18,23	0,80
Sabre Corporation	31/12/2026	629,71	6,68 x	7,91 x	1,39 x	-0,20	-7,93	0,25
Havas N.V.	31/12/2026	1.489,00	2,98 x	3,89 x	0,51 x	0,22	6,96	0,52
Agilysys, Inc.	31/03/2027	2.519,85	35,21 x	61,55 x	7,66 x	1,17	77,46	8,09
WPP Plc	31/12/2026	4.945,74	3,90 x	4,86 x	0,70 x	0,51	9,02	0,43
Klaviyo, Inc.	31/12/2026	7.987,20	36,88 x	41,29 x	5,56 x	-0,17	-158,96	6,41
Wix.com Ltd.	31/12/2026	8.157,92	15,32 x	16,38 x	3,58 x	3,40	43,11	4,23
The Interpublic Group of Companies, Inc.	31/12/2026	8.250,96	5,57 x	6,08 x	1,10 x	2,37	9,52	1,05
Durchschnitt		2.486,64	11,89 x	11,69 x	1,82 x	0,63	0,02	1,87
Durchschnitt - positive Werte		2.486,64	11,89 x	14,02 x	1,82 x	0,84	19,53	1,87

Large Cap

Über 10 Mrd. Marktkapitalisierung

	Geschäftsjahr	Marktkap. (Mio)	EV / EBITDA	EV / EBIT	EV / Umsatz	EPS (€)	KGv	KUV
Omnicom Group, Inc.	31/12/2026	12.708,49	6,12 x	6,45 x	0,95 x	7,31	8,97	0,88
Amadeus IT Group	31/12/2026	30.123,00	11,81 x	16,06 x	4,52 x	3,37	20,19	4,23
Durchschnitt		21.415,75	8,96 x	11,25 x	2,73 x	5,34	14,58	2,56
Durchschnitt - positive Werte		21.415,75	8,96 x	11,25 x	2,73 x	5,34	14,58	2,56

4.8. Übersicht nach Marktkapitalisierung - übernächstes Geschäftsjahr (2027/2028)

Small-Mid Cap

Unter 10 Mrd. Marktkapitalisierung

	Geschäftsjahr	Marktkap. (Mio)	EV / EBITDA	EV / EBIT	EV / Umsatz	EPS (€)	KGV	KUV
Valica S.p.A.	31/12/2027	8,59	1,93 x	3,00 x	0,39 x	0,65	6,14	0,57
Websolute S.p.A.	31/12/2027	14,02	1,81 x	2,53 x	0,45 x	0,26	5,72	0,45
TradeDoubler AB	31/12/2027	44,35	3,11 x	5,18 x	0,18 x	0,11	6,77	0,18
Syzygy AG	31/12/2027	26,53	3,00 x	4,98 x	0,40 x	0,23	8,60	0,40
Growens S.p.A.	31/12/2027	39,57	24,10 x	-27,55 x	0,45 x	-0,04	-77,60	0,45
Dotdigital Group Plc	30/06/2027	228,82	4,70 x	6,91 x	1,45 x	0,05	13,83	1,98
Thryv Holdings, Inc.	31/12/2027	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Sabre Corporation	31/12/2027	629,71	6,30 x	7,67 x	1,31 x	0,00	n/a	0,25
Havas N.V.	31/12/2027	1.489,00	2,73 x	3,53 x	0,48 x	0,23	6,46	0,51
Agilysys, Inc.	31/03/2028	2.519,85	28,38 x	44,73 x	7,20 x	1,74	51,88	7,20
WPP Plc	31/12/2027	4.945,74	3,85 x	4,84 x	0,69 x	0,56	8,21	0,42
Klaviyo, Inc.	31/12/2027	7.987,20	25,80 x	28,48 x	4,48 x	-0,03	-793,60	5,34
Wix.com Ltd.	31/12/2027	8.157,92	11,16 x	11,87 x	2,87 x	5,30	27,65	3,74
The Interpublic Group of Companies, Inc.	31/12/2027	8.250,96	8,31 x	9,07 x	1,68 x	2,51	8,96	1,02
Durchschnitt		2.641,71	9,63 x	8,10 x	1,70 x	0,89	-60,58	1,73
Durchschnitt - positive Werte		2.641,71	9,63 x	11,07 x	1,70 x	1,06	14,42	1,73

Large Cap

Über 10 Mrd. Marktkapitalisierung

	Geschäftsjahr	Marktkap. (Mio)	EV / EBITDA	EV / EBIT	EV / Umsatz	EPS (€)	KGV	KUV
Omnicom Group, Inc.	31/12/2027	12.708,49	5,19 x	5,67 x	0,88 x	7,69	8,53	0,85
Amadeus IT Group	31/12/2027	30.123,00	10,64 x	14,26 x	4,13 x	3,73	18,21	3,94
Durchschnitt		21.415,75	7,92 x	9,96 x	2,51 x	5,71	13,37	2,39
Durchschnitt - positive Werte		21.415,75	7,92 x	9,96 x	2,51 x	5,71	13,37	2,39

5. Unternehmensbewertung der Zeppelin Hotel Tech AG

Businessplan der Zeppelin Hotel Tech AG

Der Businessplan der Zeppelin Hotel Tech AG für die Geschäftsjahre 2025 bis 2030 wird nachfolgend dargestellt, wobei es sich um die projizierten Zahlen der Gewinn- und Verlustrechnung handelt.

Gewinn- und Verlustrechnung	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Umsatzerlöse	3.096.396,92	3.964.313,70	4.992.421,04	7.883.129,57	11.080.999,29	14.851.456,83
Bestandsveränderung	350.000,00	450.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00
Sonstige betriebliche Erträge	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Summe Erträge	3.446.396,92	4.414.313,70	5.492.421,04	8.383.129,57	11.580.999,29	15.351.456,83
Aufwendungen für Material	-1.000.000,00	-600.000,00	-200.000,00	-100.000,00	-100.000,00	-100.000,00
Sonstige bez. Leistungen	-740.000,00	-1.147.771,70	-1.282.889,10	-1.434.235,09	-1.555.065,33	-1.584.347,33
Personalaufwand	-1.624.502,90	-2.072.773,77	-2.575.722,20	-3.130.298,12	-3.740.853,60	-4.148.429,58
Abschreibungen	-70.000,00	-160.000,00	-260.000,00	-360.000,00	-460.000,00	-490.000,00
Summe Aufwendungen	-3.434.502,90	-3.980.545,46	-4.318.611,31	-5.024.533,21	-5.855.918,93	-6.322.776,91
Betriebsergebnis	11.894,01	433.768,23	1.173.809,73	3.358.596,36	5.725.080,36	9.028.679,92
Zinsaufwendungen	-8.775,00	-17.550,00	-14.303,00	-10.930,00	-7.425,00	-3.784,00
Ergebnis vor Steuern	3.119,01	416.218,23	1.159.506,73	3.347.666,36	5.717.655,36	9.024.895,92
Steuern	-1.224,32	-117.243,10	-325.234,01	-937.783,78	-1.601.240,50	-2.527.122,22
Ergebnis nach Steuern	1.894,69	298.975,13	834.272,73	2.409.882,58	4.116.414,86	6.497.773,70

Der Businessplan und die darin enthaltenen Annahmen wurden vom Unternehmen erstellt und dienen als Grundlage für die Bewertung und wurden keiner Prüfung unterzogen.

Das Unternehmen plant im Zeitraum 2025 – 2030 den Umsatz von 3,09 Mio. Euro auf 14,85 Mio. Euro zu erhöhen, was einem jährlichen durchschnittlichen Wachstum von 37,29% entspricht. Es ist geplant das Betriebsergebnis im Zeitraum 2025 – 2030 von 11,9 Tsd. Euro auf 9,03 Mio. Euro, sowie das Ergebnis nach Steuern im selben Zeitraum von Euro 1,9 Tsd. Euro auf 6,49 Mio. Euro zu erhöhen.

In den folgenden Absätzen wird die Vorgehensweise zur Bewertung der Zeppelin Hotel Tech AG beschrieben.

5.1. Ermittlung der Werte der Multiplikatoren

Die durchschnittlichen Multiplikatoren der Small und Mid Cap Unternehmen der Geschäftsjahre von 2023 bis 2027 wurden aufgrund vergleichbarer Unternehmen (Größe und Sektor) der Zeppelin Hotel Tech AG ausgewählt.

Da die Gesellschaft Zeppelin Hotel Tech AG am 22. Mai 2025 aus einer Abspaltung der Zeppelin Group GmbH hervorgegangen ist und somit gegründet wurde, haben wir die Bewertung nicht auf der Grundlage der Daten von den abgeschlossenen Geschäftsjahren (2023 und 2024) vorgenommen, da das Geschäftsmodell und die Tätigkeitsbereiche neu ausgerichtet wurden. Die Bilanzdaten der Geschäftsjahre 2023 und 2024 wären daher für die Unternehmensbewertung nicht repräsentativ.

Aus diesem Grund haben wir die auf Prognosedaten basierenden Multiples gewählt, nämlich jene der Geschäftsjahre 2025, 2026 und 2027, deren Quelle genannt wurde.

Auf der Grundlage der verfügbaren Informationen und der Bewertung von Unternehmen derselben Branche wurden für das zu bewertende Unternehmen folgende Multiples angenommen, wobei Bezug auf die errechneten Werte im Abschnitt 4.6. Übersicht nach Marktkapitalisierung - laufendes Geschäftsjahr (2025/2026), 4.7. Übersicht nach Marktkapitalisierung - nächstes Geschäftsjahr (2026/2027) und 4.8. Übersicht nach Marktkapitalisierung - übernächstes Geschäftsjahr (2027/2028) genommen wird:

	2025	2026	2027
EV / EBITDA	16,87	11,89	9,63
EV / EBIT	19,51	14,02	11,07
EV / Umsatz	2,15	1,82	1,70
KGv (P/E)	26,27	19,53	14,42

Die Multiplikatoren beziehen sich auf die positiven Durchschnittswerte der ausgewählten Small und Mid-Cap-Unternehmen. Die negativen Werte wurden bei der Berechnung ausgeschlossen.

5.2. Ermittlung des EBITDA der Zeppelin Hotel Tech AG

Bei der Berechnung des EBITDA der Zeppelin Hotel Tech AG werden die Geschäftsjahre von 2025 bis 2027 berücksichtigt. Ausgehend von den im Abschnitt 5. angeführten Zahlen der Gewinn- und Verlustrechnung werden die Abschreibungen zum Betriebsergebnis hinzugerechnet, um das EBITDA zu ermitteln.

	2025	2026	2027
EBIT (Betriebsergebnis)	11.894,01	433.768,23	1.173.809,73
Abschreibungen	70.000,00	160.000,00	260.000,00
EBITDA	81.894,01	593.768,23	1.433.809,73

5.3. Ermittlung des Enterprise Value

Der Enterprise Value wird nach den folgenden Kriterien berechnet:

- Bewertung Nr. 1: $EV = EBITDA \times EV / EBITDA$;
- Bewertung Nr. 2: $EV = EBIT \times EV / EBIT$;
- Bewertung Nr. 3: $EV = Umsatz \times EV / Umsatz$;
- Bewertung Nr. 4: $EV = Jahresüberschuss \times KGv$.

Nachfolgend werden die Berechnungen des Enterprise Value nach den beschriebenen Bewertungskriterien dargestellt.

Bewertung Nr. 1 - EBITDA	2025	2026	2027	Durchschnitt
EBITDA	81.894,01	593.768,23	1.433.809,73	
Multiple	16,87	11,89	9,63	
Enterprise Value	1.381.515,40	7.057.517,68	13.807.483,24	7.415.505,44

Bewertung Nr. 2 – EBIT	2025	2026	2027	Durchschnitt
EBIT	11.894,01	433.768,23	1.173.809,73	
Multiple	19,51	14,02	11,07	
Enterprise Value	232.049,21	6.082.335,80	12.989.825,13	6.434.736,72

Bewertung Nr. 3 - Umsatz	2025	2026	2027	Durchschnitt
Umsatz	3.096.396,92	3.964.313,70	4.992.421,04	
Multiple	2,15	1,82	1,70	
Enterprise Value	6.656.720,77	7.228.623,46	8.466.091,96	7.450.478,73

Bewertung Nr. 4 - KGV	2025	2026	2027	Durchschnitt
Jahresüberschuss	1.894,69	298.975,13	834.272,73	
Multiple	26,27	19,53	14,42	
Enterprise Value	49.770,26	5.840.013,82	12.031.686,37	5.973.823,48

Für die Bewertung des Enterprise Value werden die Geschäftsjahre von 2025 bis 2027 herangezogen. Anschließend wird für jede der Bewertungen der Durchschnittswert der drei Geschäftsjahre berechnet.

Der durchschnittliche Wert des Enterprise Value liegt in einer Bandbreite zwischen 5.973.823,48 Euro (KGV-Bewertung) und 7.450.478,73 Euro (Umsatz-Bewertung) ermittelt.

5.4. Ermittlung der Nettofinanzposition

Die Nettofinanzposition wird auf der Grundlage der vom Unternehmen bereitgestellten Bilanzdaten wie folgt ermittelt:

	2025	2026	2027
+ liquide Mittel	172.738,00	499.342,82	667.430,96
+ handelbare Wertpapiere	0,00	0,00	0,00
+ finanzielle Forderungen	0,00	0,00	0,00
- finanzielle Verbindlichkeiten	-103.000,00	-450.000,00	-366.752,00
NFP	69.738,00	49.342,82	300.678,96

Der Wert der Nettofinanzposition ist in allen dargestellten Geschäftsjahren positiv; es ist somit geplant, dass die Zeppelin Hotel Tech AG keine Nettoverschuldung gegenüber Finanzinstituten aufweisen wird.

5.5. Ermittlung des Equity Value

Um den Marktwert (Equity Value) der Zeppelin Hotel Tech AG zu ermitteln, wurde zu dem im vorhergehenden Abschnitt berechneten Enterprise Value die NFP addiert, da das Unternehmen eine positive NFP aufweist; somit ergibt sich der Equity Value durch Addition der NFP zum Enterprise Value.

Der Equity Value wird somit folgendermaßen ermittelt:

Bewertung Nr. 1 - EBITDA	2025	2026	2027	Durchschnitt
Enterprise Value	1.381.515,40	7.057.517,68	13.807.483,24	7.415.505,44
Nettofinanzposition	69.738,00	49.342,82	300.678,96	
Equity Value	1.451.253,40	7.106.860,50	14.108.162,19	7.555.425,36

Bewertung Nr. 2 - EBIT	2025	2026	2027	Durchschnitt
Enterprise Value	232.049,21	6.082.335,80	12.989.825,13	6.434.736,72
Nettofinanzposition	69.738,00	49.342,82	300.678,96	
Equity Value	301.787,21	6.131.678,62	13.290.504,09	6.574.656,64

Bewertung Nr. 3 - Umsatz	2025	2026	2027	Durchschnitt
Enterprise Value	6.656.720,77	7.228.623,46	8.466.091,96	7.450.478,73
Nettofinanzposition	69.738,00	49.342,82	300.678,96	
Equity Value	6.726.458,77	7.277.966,27	8.766.770,92	7.590.398,65

Bewertung Nr. 4 - KGV	2025	2026	2027	Durchschnitt
Enterprise Value	49.770,26	5.840.013,82	12.031.686,37	5.973.823,48
Nettofinanzposition	69.738,00	49.342,82	300.678,96	
Equity Value	119.508,26	5.889.356,63	12.332.365,33	6.113.743,41

Bei jeder der ausgewählten Bewertungsmethoden wurde die Nettofinanzposition für das jeweilige Geschäftsjahr addiert. Der Durchschnittswert des Equity Value der Geschäftsjahre 2025 bis 2027 führt zu einem Unternehmenswert, der in einer Bandbreite zwischen 6.113.743,41 Euro (KGV-Bewertung) und 7.590.398,65 Euro (Umsatz-Berechnung) liegt.

5.6. Ermittlung des Sicherheitsabschlages, Berechnung des Fair Value des Unternehmenswertes und Wert je Aktie der Zeppelin Hotel Tech AG

Um schließlich den Fair Value des Unternehmens Zeppelin Hotel Tech AG zu ermitteln, wurde aus Vorsichtsgründen beim Durchschnittswert der vier Bewertungsmethoden ein Abschlag von **10%** vorgenommen.

Der Fair Value des Unternehmens wird somit mittels Berechnung des Durchschnittswertes der vier Bewertungsmethoden Ebitda, Ebit, Umsatz und KGV und unter Berücksichtigung eines Abschlages von 10% ermittelt.

Im Folgenden werden die Berechnung des Sicherheitsabschlages und der daraus ermittelte **Fair Value** des Unternehmens Zeppelin Hotel Tech AG dargestellt.

Bewertungsmethode	EBITDA	EBIT	UMSATZ	KGV	Durchschnitt
Bewertung	7.555.425,36	6.574.656,64	7.590.398,65	6.113.743,41	6.958.556,02
Sicherheitsabschlag (%)	10%	10%	10%	10%	
Sicherheitsabschlag absolut	-755.542,54	-657.465,66	-759.039,87	-611.374,34	
Equity Value	6.799.882,83	5.917.190,98	6.831.358,79	5.502.369,07	6.262.700,41

Der **Equity Value** unter Berücksichtigung eines Sicherheitsabschlages von 10% liegt in einer Bandbreite zwischen **5.502.369,07 Euro** (KGV-Bewertung) und **6.831.358,79 Euro** (Umsatz-Bewertung).

Die Anzahl der sich im Umlauf befindenden Aktien beträgt 5.000.000 Stück und der Nominalwert beträgt 0,020000002 Euro.

Die Division des Equity Value durch die Anzahl der Aktien ergibt einen **Wert je Aktie**, der in einer Bandbreite zwischen **1,10 Euro** (KGV-Bewertung) und **1,37 Euro** (Umsatz-Bewertung) liegt.

Der **Fair Value** des Unternehmens wird aus dem Durchschnitt der vier Bewertungen ermittelt, und beträgt 6.262.700,41 Euro, gerundet auf **6.300.000,00 Euro**.

Fair Value / Marktwert	6.300.000
Im Umlauf befindlichen Aktien	5.000.000
Wert je Aktie	1,26

Bei einem Fair Value von 6,3 Mio. Euro und einer Anzahl von 5 Mio. Aktien beläuft sich der **Wert je Aktie** auf **1,26 Euro**.

Zusammenfassend ist es möglich, mit den vorliegenden Daten den Gewinn-je-Aktie, das KGV, das KUV sowie das Verhältnis zwischen Marktwert (Fair Value) und EBITDA und EBIT zu berechnen.

	2025	2026	2027
EPS (Euro)	0,00	0,06	0,17
Kurs-Gewinn-Verhältnis	3.325,08	21,07	7,55
Kurs-Umsatz-Verhältnis	2,03	1,59	1,26
EBITDA	76,93	10,61	4,39
EBIT	529,68	14,52	5,37

Das KGV und die anderen Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2025 sind nicht als aussagekräftig zu betrachten, da für dieses Jahr lediglich ein geringfügig positives Ergebnis erwartet wird.

Aufgrund der Bewertung des Unternehmenswertes der Zeppelin Hotel Tech AG mit einem Fair Value von 6,3 Mio. Euro und basierend auf den Prognosedaten des Businessplans, ergibt sich ein KGV in den Jahren 2026 und 2027 von jeweils 21,07 und 7,55.

In den Jahren 2026 und 2027 zeigen die Kennzahlen eine Entwicklung auf, die im Wesentlichen unter den im Benchmark berechneten Indikatoren liegt.

Die positive Veränderung der Kennzahlen in den Jahren 2026 - 2027 ist auf das Wachstum des Umsatzes und des Betriebsergebnisses zurückzuführen.

6. Schlussfolgerung

Die Unternehmensbewertung der Zeppelin Hotel Tech AG basiert auf den Finanzdaten und den Multiples von börsennotierten Unternehmen, die im gleichen Sektor tätig sind.

Darüber hinaus wurden innerhalb desselben Sektors Unternehmen ausgewählt, die den Eigenschaften und der Größe der Zeppelin Hotel Tech AG am ehesten entsprechen, obwohl die Zeppelin Hotel Tech AG ein neuartiges Produkt anbietet, das auf den internationalen Börsenmärkten von keinem notierten Unternehmen angeboten wird.

Grundlage für die Bewertung des Equity Value der Zeppelin Hotel Tech AG sind die Bilanzdaten des laufenden Geschäftsjahres 2025 und die zukünftigen Geschäftsjahre 2026 und 2027.

Die Berechnung des Unternehmenswertes (Equity Value) basiert auf dem Enterprise Value, der sich aus den EBITDA-, EBIT-, Umsatz- und KGV-Multiplikatoren zusammensetzt und unter Berücksichtigung der Nettofinanzposition des Unternehmens; auf diese Weise wird die Equity-Value-Bandbreite ermittelt.

Die Unternehmensbewertung der Zeppelin Hotel Tech AG, auf Basis der EBITDA-, EBIT-, Umsatz- und KGV-Multiple-Methode zeigt, dass der Equity Value des Unternehmens in einer Bandbreite von **5.502.369,07 Euro** (KGV-Bewertung) bis **6.831.358,79 Euro** (Umsatz-Bewertung) liegt.

Aus diesen Bewertungsmethoden ergibt sich ein Wert je Aktie in einer Bandbreite zwischen **1,10 Euro** (KGV-Bewertung) und **1,37 Euro** (Umsatz-Bewertung).

Der Fair Value der Zeppelin Hotel Tech AG wird aus dem Durchschnitt der vier Bewertungsmethoden ermittelt und beträgt aufgerundet **6.300.000,00 Euro**; der Wert je Aktie beläuft sich auf **1,26 Euro**.

DER GUTACHTER

Dr. Erhard Rofner