

LAGEBERICHT

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

KONZERNSTRUKTUR

Die Viromed Medical AG als Muttergesellschaft des Viromed-Konzerns („Viromed“) ist eine deutsche Kapitalgesellschaft mit Sitz in Hamburg, deren Aktien im Primärmarkt der Börse Düsseldorf gelistet ist. Viromed ist auf den Einsatz von Kaltplasma als physikalisches Wirkprinzip im medizinischen Bereich spezialisiert und positioniert sich als technologieorientierter Anbieter innovativer Behandlungsansätze. Der Konzern umfasst neben der Muttergesellschaft, die die Funktion einer Managementholding innehat, zwei operative Tochtergesellschaften: die Viromed Medical GmbH, Rellingen, und die pharmedix GmbH, Hamburg. Beide Gesellschaften werden vollständig von Viromed gehalten. Im Geschäftsjahr 2025 wurde die pharmedix GmbH im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung erworben und damit erstmalig in den Konzern integriert.

Der Unternehmensgegenstand von Viromed umfasst die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb medizinischer Produkte sowie damit verbundene Tätigkeiten einschließlich des Aufbaus, Erwerbs und der Steuerung von Beteiligungen im In- und Ausland. Die Viromed Medical GmbH ist insbesondere in der Entwicklung und im Vertrieb medizinischer Geräte tätig. Die pharmedix GmbH ergänzt das Portfolio durch Aktivitäten im Bereich nicht verschreibungspflichtiger Gesundheitsprodukte, insbesondere in den Segmenten Kosmetik, Nahrungsergänzung sowie Praxis- und Pflegebedarf.

Zentrale Steuerung entlang der Technologieplattform

Viromed bündelt die wesentlichen Steuerungsfunktionen auf Ebene der Muttergesellschaft. Im Mittelpunkt steht dabei die strategische Weiterentwicklung der Kaltplasmatechnologie sowie deren Überführung in regulatorisch zulassungsfähige Produktanwendungen. Ergänzend verantwortet Viromed die Steuerung der Produktentwicklung, regulatorische und zulassungsbezogene Prozesse, die Finanzierung sowie die Kapitalmarktkommunikation und das Konzerncontrolling. Die zentrale Steuerung gewährleistet die enge Verzahnung von technologischer Entwicklung, regulatorischer Umsetzung und Kommerzialisierung.

Dezentrale operative Umsetzung

Die operative Umsetzung der Geschäftstätigkeit erfolgt über die einzelnen Tochtergesellschaften, die insbesondere für Vertrieb sowie Kommerzialisierung der Produkte verantwortlich sind. Sie agieren innerhalb der durch die Muttergesellschaft definierten strategischen und operativen Leitlinien. Die

Trennung zwischen zentraler Steuerung und operativer Umsetzung ermöglicht eine effiziente Organisation, bei der strategische Entscheidungen gebündelt getroffen werden, während gleichzeitig eine flexible Umsetzung gewährleistet bleibt.

Ergänzend werden zentrale Teile der Wertschöpfung durch externe Partner abgedeckt. Dies betrifft insbesondere:

- die Produktion durch spezialisierte Industriepartner,
- Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Zusammenhang mit wissenschaftlichen Einrichtungen, insbesondere der Medizinischen Hochschule Hannover (MHH) und dem Helmholtz-Zentrum für Infektionsforschung (HZI)
- sowie ausgewählte unterstützende Funktionen wie Investor Relations, Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung.

Diese Struktur ermöglicht es Viomed, die eigene Organisation auf zentrale Steuerungs- und Entwicklungsfunktionen zu fokussieren und gleichzeitig flexibel auf Anforderungen in der Entwicklung und Markteinführung zu reagieren.

Governance und Entscheidungsprozesse

Die Gesamtverantwortung für die strategische Steuerung des Konzerns liegt beim Vorstand der Viomed Medical AG. Dieser trifft die wesentlichen unternehmerischen Entscheidungen, insbesondere in Bezug auf Investitionen, Finanzierung sowie die Weiterentwicklung der Technologie und des Produktportfolios.

Der Aufsichtsrat überwacht und berät den Vorstand und wird bei wesentlichen Entscheidungen eingebunden. Im Geschäftsjahr 2025 kam es zu Veränderungen im Aufsichtsrat: Der bisherige Vorsitzende Dr. Jan Delphendahl legte sein Mandat mit Wirkung zum Ablauf der Hauptversammlung am 29. Juli 2025 nieder. Die Hauptversammlung wählte Dr. Thomas Gutschlag zum Mitglied des Aufsichtsrats. Weitere Mitglieder waren im Berichtszeitraum Dr. Markus Perbandt als stellvertretender Vorsitzender sowie Frank Otto. Der Aufsichtsrat wählte Herrn Dr. Gutschlag zu seinem Vorsitzenden und Herrn Dr. Perbandt zu dessen Stellvertreter.

Die operative Steuerung der Tochtergesellschaften erfolgt durch deren jeweilige Geschäftsführung in enger Abstimmung mit dem Vorstand. Die Steuerung des Konzerns erfolgt auf Basis zentraler finanzieller und operativer Leistungsindikatoren. Zu den wesentlichen Steuerungskennzahlen zählen:

- die Umsatzentwicklung,
- Ergebniskennzahlen (insbesondere EBIT),
- die Liquiditätsentwicklung,
- der Fortschritt in der Produktentwicklung sowie in klinischen Studien,
- Markteinführungen neuer Produkte
- sowie Vertriebsfolge in bestehenden und neuen Märkten.

Diese Steuerungsparameter und qualitativen Indikatoren sind Grundlage der operativen und strategischen Steuerung des Konzerns und bestimmen die Priorisierung von Entwicklungs-, Investitions- und Kommerzialisierungsentscheidungen.

GESCHÄFTSMODELL

Pionier in der Kaltplasmatechnologie

Das Geschäftsmodell von Viomed basiert auf dem Einsatz von Kaltplasma als technologischer Plattform im medizinischen Bereich. Kaltplasma ist geeignet, Mikroorganismen wie Bakterien und Pilze zu zerstören sowie Viren zu deaktivieren und gleichzeitig biologische Prozesse zu beeinflussen. Daraus resultieren vielfältige medizinische Anwendungsmöglichkeiten in unterschiedlichen Indikationsbereichen. Viomed nutzt diese Eigenschaften, um auf Basis einer einheitlichen technologischen Grundlage verschiedene Produkte und Anwendungen zu entwickeln. Der Plattformansatz ermöglicht es, Erkenntnisse aus einzelnen Entwicklungsprojekten auf weitere Anwendungen zu übertragen und Skaleneffekte in der Entwicklung zu erzielen.

Die Wertschöpfung von Viomed konzentriert sich auf die Entwicklung kaltplasmabasierter Anwendungen, deren klinische Validierung sowie die regulatorische Vorbereitung und Markteinführung. Der Übergang von der technologischen Entwicklung zur regulatorischen Zulassung stellt dabei einen zentralen Wertschöpfungsschritt dar. Fortschritte in der klinischen Validierung und in regulatorischen Verfahren sind die zentralen Werttreiber für die Kommerzialisierung und damit für die zukünftige Umsatzentwicklung.

Partnerschaften als integraler Bestandteil

Partnerschaften sind ein wesentlicher Bestandteil des Geschäftsmodells und tragen sowohl zur technologischen Weiterentwicklung als auch zur Markterschließung bei.

Im Bereich Forschung und Entwicklung arbeitet Viomed mit wissenschaftlichen Einrichtungen wie der Medizinischen Hochschule Hannover (MHH) und dem Helmholtz-Zentrum für Infektionsforschung (HZI), dem Leibniz Institut für Photonische Technologien Jena und der Universität des Saarlandes zusammen. Diese Kooperationen unterstützen die Durchführung präklinischer und klinischer Studien und stärken die wissenschaftliche Validierung der Technologie.

Im Bereich Vertrieb und Kommerzialisierung wurden insbesondere im Geschäftsjahr 2025 mehrere Partnerschaften aufgebaut und erweitert, um den Marktzugang in unterschiedlichen Regionen und Anwendungsfeldern zu beschleunigen. Hierzu zählen unter anderem:

- die exklusive Vertriebspartnerschaft mit der Lang Life Sciences GmbH mit ihrer Markt- und Tiermedizinplattform AMAMUS Vet für den veterinärmedizinischen Einsatz von ViroCAP® in der DACH-Region,
- die exklusive Vertriebspartnerschaft mit der HELLMUT RUCK GmbH für Plasmageräte als OEM-Produkt für professionelle Anwender in der Podologie, Fußpflege, Kosmetik und Medizin in Europa inklusive der Schweiz,
- die Zusammenarbeit mit Tripart Titan zur Markteinführung von ViroCAP® und PulmoPlas® in der Türkei
- sowie eine Partnerschaft mit der UMECO Group, die exklusive Vermarktungsrechte für ViroCAP® und PulmoPlas® in ausgewählten asiatischen Märkten übernommen hat.

Durch Partnerschaften nutzt Viomed bestehende Vertriebsstrukturen, regulatorische Expertise und Marktzugänge der Partner und reduziert gleichzeitig den Aufbau eigener kapitalintensiver Vertriebsorganisationen.

Skalierbarkeit des Geschäftsmodells

Die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells ergibt sich aus der Kombination von Technologieplattform und Partnerschaftsansatz. Zum einen kann die Kaltplasma-Technologie auf weitere medizinische Indikationen übertragen werden, wodurch zusätzliche Produktentwicklungen ermöglicht werden. Zum anderen erlaubt die Nutzung bestehender und neuer Vertriebspartnerschaften eine schrittweise Ausweitung der Kommerzialisierung in weitere geografische Märkte. Dieser Ansatz ermöglicht Wachstum bei vergleichsweise geringer Kapitalbindung entlang der Wertschöpfungskette.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten („F&E“) von Viomed sind auf die Weiterentwicklung der Kaltplasma-Technologie sowie deren Anwendung in konkreten medizinischen Indikationen ausgerichtet. Ziel ist es, die Einsatzmöglichkeiten der Technologie systematisch zu erweitern und in marktfähige sowie regulatorisch zulassungsfähige Produkte zu überführen. Der Fokus liegt dabei auf produktnahen Entwicklungsaktivitäten, die unmittelbar auf klinische Anwendungen und regulatorische Anforderungen ausgerichtet sind. F&E stellt einen zentralen Werttreiber der zukünftigen Geschäftsentwicklung dar.

Klinische Studien als zentraler Bestandteil

Ein wesentlicher Bestandteil der F&E-Aktivitäten ist die Durchführung präklinischer und klinischer Studien. Diese dienen dazu, die Wirksamkeit und Sicherheit der kaltplasmabasierten Anwendungen nachzuweisen und die Grundlage für die regulatorische Zulassungen zu schaffen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Untersuchung des Einsatzes der Technologie im Bereich von Infektionen, insbesondere im Kontext schwerer Lungeninfektionen. Damit adressiert Viomed Indikationen mit hohem medizinischem Bedarf, insbesondere im intensivmedizinischen Umfeld.

Im Geschäftsjahr 2025 hat Viomed seine Entwicklungsaktivitäten weiter intensiviert und die Voraussetzungen für weiterführende klinische Untersuchungen geschaffen. Im Rahmen einer im Februar 2026 durchgeführten Pressekonferenz mit der Studienleiterin Prof. Dr. Hortense Slevogt von der MHH wurden wesentliche Fortschritte in der Weiterentwicklung der Kaltplasma-Technologie und deren Anwendung in der Lunge vorgestellt.

Dabei wurde insbesondere der aktuelle Stand von präklinischen sowie frühen klinischen Untersuchungen im Bereich der pulmonalen Anwendung erläutert. Die Untersuchungen umfassen sowohl ex-vivo- als auch in-vivo-Studien, die darauf abzielen, die Wirksamkeit der Technologie unter realitätsnahen Bedingungen zu evaluieren. Die gewonnenen Daten bilden die Grundlage für weiterführende klinische Studien und die Vorbereitung regulatorischer Verfahren.

Das „vital lung organ model“ der Universität des Saarlandes liefert dabei die präklinische Datenbasis für den geplanten BfArM-Antrag auf Sonderzulassung. Das Ex-vivo-Modell ermöglicht dabei eine klinisch relevante Bewertung, die am lebenden Menschen nicht durchführbar wäre. Für den veterinärmedizinischen Bereich ist die Markteinführung von PulmoPlas vet noch im laufenden Geschäftsjahr vorgesehen.

Überblick über laufende und geplante Studien

Die F&E-Aktivitäten von Viomed umfassen ein Portfolio von Studien in unterschiedlichen Entwicklungsphasen. Hierzu zählen:

- präklinische Studien zur Untersuchung grundlegender Wirkmechanismen der Kaltplasma-Technologie,
- Ex-vivo-Studien zur Validierung der Anwendung in spezifischen Gewebestrukturen, insbesondere im Bereich der Lunge,
- In-vivo-Studien zur Untersuchung von Wirksamkeit und Sicherheit unter realitätsnahen Bedingungen
- sowie die Vorbereitung weiterführender klinischer Studien zur Erlangung regulatorischer Zulassungen.

Die Studienaktivitäten dienen der schrittweisen Generierung belastbarer Daten für die jeweiligen Anwendungsbereiche und der Vorbereitung der klinischen Anwendung. Viomed arbeitet dafür eng mit externen Partnern wie beispielsweise wissenschaftlichen Einrichtungen sowie spezialisierten Forschungspartnern zusammen. Diese Kooperationen sichern dem Unternehmen den Zugang zu zusätzlicher Expertise und Infrastruktur und tragen dazu bei, Entwicklungsprojekte effizient umzusetzen. Die F&E-Aktivitäten werden gezielt auf Projekte mit hoher strategischer Relevanz und klarer regulatorischer Perspektive ausgerichtet.

PRODUKTE

Das Produktportfolio von Viromed basiert auf der Kaltplasma-Technologie, die als physikalisches Verfahren zur Inaktivierung von Mikroorganismen eingesetzt wird und gleichzeitig biologische Prozesse im Gewebe beeinflussen kann. Im Mittelpunkt stehen dabei die Produkte ViroCAP® und PulmoPlas®, die unterschiedliche medizinische Anwendungsbereiche adressieren und die technologische Grundlage des Konzerns in konkrete Anwendungen im Human- und Veterinärbereich zu überführen.

ViroCAP®: Anwendung in der Dermatologie und Wundbehandlung

ViroCAP® ist ein Medizingerät für den Einsatz in der Dermatologie sowie in der Behandlung von Haut- und Wundinfektionen. Die Anwendung zielt darauf ab, Mikroorganismen wie Bakterien und multiresistente Erreger zu zerstören sowie Viren zu deaktivieren und gleichzeitig Heilungsprozesse im Gewebe zu unterstützen. Der medizinische Nutzen liegt insbesondere in der lokalen, nicht-invasiven Behandlung von Hauterkrankungen und Wunden. Im Vergleich zu klassischen Therapieansätzen, die häufig auf pharmakologischen Wirkstoffen wie Antibiotika basieren, ermöglicht der Einsatz von Kaltplasma eine physikalische Behandlung, wodurch das Risiko von Resistenzbildungen reduziert werden kann.

ViroCAP® wird sowohl im humanmedizinischen als auch im veterinärmedizinischen Umfeld eingesetzt. Dadurch adressiert das Produkt unterschiedliche Anwendungssegmente und bietet zusätzliche Möglichkeiten zur Markterschließung.

PulmoPlas®: Einsatz in der Lungenheilkunde

PulmoPlas® adressiert den Einsatz der Kaltplasma-Technologie in der Lungenheilkunde und wird insbesondere für die Behandlung schwerer Infektionen der Atemwege entwickelt. Der Fokus liegt auf Indikationen mit hohem medizinischem Bedarf insbesondere im intensivmedizinischen Umfeld. Der Ansatz zielt darauf ab, Mikroorganismen direkt im Bereich der Atemwege zu inaktivieren und kann damit eine Ergänzung oder Alternative zu bestehenden Therapieansätzen darstellen, insbesondere in Situationen, in denen antibiotische Behandlungen an ihre Grenzen stoßen.

Die Entwicklung von PulmoPlas® ist eng mit präklinischen und klinischen Studien verbunden, in denen die Wirksamkeit und Sicherheit der Anwendung untersucht werden. Der Fortschritt in diesen Studien ist entscheidend für die regulatorische Zulassung und spätere Markteinführung. Darüber hinaus eröffnet die Technologie vielversprechende Perspektiven für den veterinärmedizinischen Einsatz, wo vergleichbare Indikationen einen ebenso hohen therapeutischen Bedarf aufweisen.

Medizinische Vorteile der Kaltplasmabehandlung im Vergleich zu herkömmlichen Verfahren

Die Differenzierung der Produkte von Viromed gegenüber herkömmlichen Verfahren besteht im Einsatz von Kaltplasma als physikalischem Wirkprinzip. Im Gegensatz zu pharmakologischen Therapien erfolgt die Wirkung lokal und ohne systemische Belastung. Daraus ergeben sich folgende potenzielle Vorteile:

- lokale Anwendung direkt am Ort der Infektion,
- breite Wirksamkeit gegenüber unterschiedlichen Mikroorganismen,
- Möglichkeit der Anwendung auch bei resistenten Erregern,
- Ergänzung bestehender Therapieansätze.

Die Weiterentwicklung und Markteinführung von ViroCAP® und PulmoPlas® sind zentrale Treiber für die zukünftige Geschäftsentwicklung von Viomed. Die zugrunde liegende Kaltplasma-Technologie ermöglicht darüber hinaus die Entwicklung weiterer Anwendungen und Produkte, die langfristig zur Erweiterung des Portfolios beitragen können.

WIRTSCHAFTSBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHES UND BRANCHENSPEZIFISCHES UMFELD

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Weltwirtschaft zeichnete sich im Jahr 2025 durch eine bemerkenswerte Resilienz gegenüber den vielfältigen negativen Einflussfaktoren aus. Insbesondere die anhaltenden geopolitischen Spannungen, die erratische Zollpolitik der US-Regierung und die entsprechenden Gegenmaßnahmen der betroffenen Länder sowie restriktivere Finanzierungsbedingungen wirkten sich dämpfend auf die Wachstumsdynamik aus. Nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) wuchs das globale Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Berichtsjahr um 3,3 % und erreichte damit die revidierte Wachstumsrate des Vorjahres. Wesentliche Impulse kamen aus den USA und Teilen Asiens durch technologie- und KI-getriebene Investitionen sowie aus einer unterstützenden Fiskalpolitik in den USA, Japan und China.

Die weitere Entspannung bei den Energie- und Rohstoffpreisen sowie die fortschreitende Normalisierung der Lieferketten – trotz zunehmender isolationistischer Tendenzen einzelner Volkswirtschaften – ließen die globale Inflation weiter sinken. Im Jahr 2025 erreichte sie eine Rate von 4,1 % und lag damit 1,7 Prozentpunkte unter dem Vorjahresniveau. Während sich die Inflation in den USA nur langsam auf 2,7 % im Dezember 2025 abschwächte, betrug die Inflationsrate im Euroraum im selben Zeitraum 1,9 % und unterschritt damit den Zielkorridor der Europäischen Zentralbank (EZB).

Im Euroraum hat sich die Wachstumsrate des BIP im Berichtsjahr laut Angaben der Ökonomen des IWF um 0,5 Prozentpunkte auf 1,4 % erhöht. Zwar beschleunigte sich damit die wirtschaftliche Entwicklung deutlich, allerdings blieb die Wachstumsdynamik deutlich hinter dem globalen Wirtschaftswachstum zurück. Insbesondere die drei großen europäischen Volkswirtschaften Deutschland, Frankreich und Italien fielen als Wachstumsmotoren aus. Die Schwäche im produzierenden Gewerbe setzte sich in diesen Wirtschaftsräumen unverändert fort, zudem profitierten sie nur geringfügig von den umfangreichen Investitionen in KI-Technologien. Die Wirtschaftsleistung in Deutschland ist nach vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) im Jahr 2025 preis- und

kalenderbereinigt um 0,3 % gestiegen. Damit konnte die deutsche Wirtschaft nach zwei Rezessionsjahren wieder leicht wachsen, obwohl die strukturellen Probleme weiterhin bestanden.

Die US-Wirtschaft entwickelte sich nach Angaben des IWF im Jahr 2025 mit einer BIP-Wachstumsrate von 2,1 % nach 2,8 % im Vorjahr insgesamt robust. Temporäre Belastungen, unter anderem durch einen zeitweisen Government Shutdown, konnten durch eine hohe Investitionstätigkeit – insbesondere im technologiebezogenen Umfeld – sowie eine widerstandsfähige private Nachfrage zumindest teilweise ausgeglichen werden. Die Schwellen- und Entwicklungsländer erzielten im Jahr 2025 ein Wirtschaftswachstum von 4,4 %, gemessen am BIP. Damit entwickelten sie sich weiterhin dynamischer als die fortgeschrittenen Volkswirtschaften. Die chinesische Wirtschaft wuchs um 5,0 % und profitierte dabei von staatlichen Stützungsmaßnahmen sowie einer robusten Exportentwicklung.

Branchenspezifische Entwicklung

Der weltweite Markt für Medizintechnologie entwickelte sich im Jahr 2025 trotz eines herausfordernden Umfelds insgesamt stabil und erreichte nach vorläufigen Berechnungen ein Volumen von rund 680 Mrd. US-Dollar. Wesentliche Wachstumstreiber waren die demografische Entwicklung, die steigende Prävalenz chronischer Erkrankungen und der zunehmende Bedarf an technologiebasierten Behandlungsmethoden.

Mit einem Marktvolumen von rund 170 Mrd. Euro stellt Europa weiterhin einen der bedeutendsten regionalen Märkte dar. Die Branche ist durch eine hohe Anzahl mittelständischer Unternehmen geprägt und weist eine überdurchschnittliche Innovationskraft auf. Dies spiegelt sich unter anderem in den mehr als 15.700 Patentanmeldungen im Bereich Medizintechnik beim Europäischen Patentamt im Jahr 2024 wider. Das regulatorische Umfeld wurde weiterhin maßgeblich durch die bestehenden europäischen Verordnungen zur Medical Device Regulation (MDR) und zu In-vitro-Diagnostika (IVDR) bestimmt. Im Jahr 2025 ergaben sich keine grundlegenden regulatorischen Änderungen.

Die USA blieben mit einem Anteil von rund 45 % am Weltmarkt der größte Einzelmarkt für Medizintechnik und erreichten damit ein Marktvolumen von rund 270 Mrd. US-Dollar. Die Entwicklung dieses Marktes war weiterhin durch eine hohe Innovations- und Investitionstätigkeit geprägt. Die Region Asien-Pazifik verzeichnete auch im Jahr 2025 erneut die höchste Wachstumsdynamik unter den globalen Medizintechnikmärkten. Treiber dieser Entwicklung waren insbesondere der Ausbau der Gesundheitsinfrastruktur, steigende Gesundheitsausgaben und die zunehmende technologische Durchdringung der medizinischen Versorgung. China nahm innerhalb dieser Region eine Schlüsselrolle ein. Der chinesische Medizintechnikmarkt erreichte im Jahr 2024 – aktuellere Daten liegen noch nicht vor – ein Volumen von rund 1,35 Bio. Renminbi, was umgerechnet etwa 190 Mrd. US-Dollar entspricht. Damit setzte er seinen Wachstumskurs fort.

Aus Sicht von Viromed waren die branchenspezifischen Rahmenbedingungen im Jahr 2025 durch eine stabile Nachfrageentwicklung, ein innovationsgetriebenes Wettbewerbsumfeld und insgesamt konstante regulatorische Rahmenbedingungen geprägt. Grundsätzliche Änderungen der Regulatorik, die

die Zulassungsprozesse von Viromed maßgeblich positiv oder negativ beeinflusst hätten, ergaben sich im Geschäftsjahr nicht.

GESAMTAUSSAGE ZUM GESCHÄFTSVERLAUF

Der Geschäftsverlauf des Viromed-Konzerns im Geschäftsjahr 2025 war insgesamt durch eine konsequente Fokussierung auf die Weiterentwicklung der Produktpipeline und die Vorbereitung der Markteinführung von ViroCAP® geprägt. Insbesondere in präklinischen und klinischen Studien wurden wesentliche Fortschritte erzielt, der Zulassungsprozess von ViroCAP® wurde weiter vorangetrieben und strategisch wichtige Partnerschaften zur Unterstützung der zukünftigen Vermarktung wurden abgeschlossen.

Der Umsatz stieg um 452,27 % auf 5.087 TEUR, während sich das Konzernergebnis gleichzeitig auf 605 TEUR verbesserte. Der Vertriebsstart von ViroCAP® erfolgte im vierten Quartal 2025, erste Umsätze konnten bis zum Jahresende bereits realisiert werden. Die Marktresonanz auf das Produkt war dabei positiv und spiegelt aus Sicht des Vorstands das einzigartige Potenzial der Produktreihe wider. Abweichungen gegenüber den ursprünglichen Erwartungen ergaben sich im Wesentlichen aus geringeren Umsatzbeiträgen der pharmedix GmbH sowie einer Verzögerung im komplexen Zulassungsprozess für ViroCAP®. Diese Verzögerung verschob die Umsatzerzielung und wirkte sich entsprechend auf den Umsatz im Geschäftsjahr aus. Sie hatte jedoch keinen wesentlichen Einfluss auf die strategische Gesamtentwicklung. Die im Zusammenhang mit der Entwicklung von ViroCAP® erforderlichen Aufwendungen wurden im Berichtsjahr vollständig geleistet, sodass die Grundlage für die konsequente Vermarktung vollumfänglich geschaffen wurde. Auch die Entwicklung von PulmoPlas® verlief im Berichtsjahr planmäßig.

Vor dem Hintergrund der erreichten operativen Fortschritte und der geschaffenen Voraussetzungen für die weitere Marktentwicklung beurteilt der Vorstand den Geschäftsverlauf des Konzerns im Geschäftsjahr 2025 insgesamt als positiv. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die vollständige Übernahme der pharmedix GmbH mit Wirkung zum 1. Januar 2025 erfolgte. Infolgedessen wurde für das Geschäftsjahr 2025 erstmalig ein Konzernabschluss erstellt.

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2025 stieg der Konzernumsatz aufgrund der positiven Effekte aus der pharmedix-Übernahme um 452,27 % auf 5.087 TEUR (Vorjahr: 1.125 TEUR). Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen bei 2.270 TEUR und damit um 4.581 % über dem Vorjahresniveau von 50 TEUR. Darin sind im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung des Unterschiedsbetrags aus der Kapitalkonsolidierung enthalten.

Der Materialaufwand stieg von 1.388 TEUR um 201,54 % auf 2.798 TEUR. Dafür waren maßgeblich die Beschaffung der ViroCAP® Geräte und weitere verantwortlich. Der Personalaufwand erhöhte sich von 398 TEUR um 216,44 % auf 862 TEUR. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Zahl der Mitarbeitenden nach der Übernahme der pharmedix GmbH um 10 Personen auf 17 Personen (Vorjahr: 7 Personen) gestiegen ist. Die Abschreibungen stiegen um 206,64 % auf 525 TEUR (Vorjahr: 254 TEUR). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich von 2.608 TEUR um 154,75 % auf 4.036 TEUR. Sie setzten sich im Wesentlichen aus Marketing- und Werbekosten in Höhe von 885 TEUR (Vorjahr: 663 TEUR), Aufwendungen für Fremdleistungen und Fremdarbeiten in Höhe von 741 TEUR (Vorjahr: 243 TEUR) sowie Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 443 TEUR (Vorjahr: 498 TEUR) zusammen.

Damit lag das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) bei -830 TEUR (Vorjahr: -3.501 TEUR). Den Zinserträgen in Höhe von 333 TEUR (Vorjahr: 107 TEUR), die aufgrund gegebener Darlehen an verschiedene Gesellschaften vereinnahmt werden konnten, stehen Zinsaufwendungen für Darlehen in Höhe von 196 TEUR (Vorjahr: 722 TEUR) gegenüber. Es ergibt sich ein Ergebnis nach Steuern von 605 TEUR (Vorjahr: -3.093T EUR).

Finanzlage

Das Finanzmanagement von Viomed umfasst sämtliche Maßnahmen zur Steuerung der Liquidität, der Finanzierungsstruktur und der finanziellen Risiken des Konzerns. Ziel ist es, die jederzeitige Zahlungsfähigkeit sicherzustellen, eine angemessene Kapitalstruktur zu gewährleisten und die finanzielle Flexibilität des Konzerns zu erhalten.

Die Steuerung des Konzerns erfolgt zentral auf Ebene der Viomed Medical AG. Wesentliche Bestandteile des Finanzmanagements sind die Liquiditätsplanung, das Working-Capital-Management und die Planung sowie Durchführung von Finanzierungsmaßnahmen. Die Liquiditätsentwicklung wird fortlaufend überwacht und gesteuert.

Zum Bilanzstichtag verfügte der Konzern über eine Liquidität von 364 TEUR (Vorjahr: 24 TEUR), die sich aus flüssigen Mitteln wie dem Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten sowie aus sonstigen Wertpapieren zusammensetzt. Demgegenüber standen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr in Höhe von 9 TEUR (Vorjahr: 11 TEUR).

Die Investitionen in erworbene Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Firmenwerte) beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 auf 635 TEUR. Schwerpunkt der Investitionstätigkeit war dabei insbesondere der Prototyp des ViroCap.

Der Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit beträgt 3.659 TEUR.

Der Mittelzufluss aus der Investitionstätigkeit lag bei -5.770 TEUR. Die Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen, die insbesondere mit der Übernahme der pharmedix GmbH verbunden sind, beliefen sich auf 2.182 TEUR. Die erhaltenen Investitionszuschüsse beliefen sich auf 1 TEUR.

Der Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit beträgt 2.357 TEUR. Die Auszahlungen für Tilgungen beliefen sich auf 120 TEUR, die Auszahlungen für Zinsen lagen bei 151 TEUR.

Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2025 lag die Bilanzsumme im Konzern mit 13.914 TEUR um 516 TEUR über dem Vorjahr (Vorjahr: 13.398 TEUR).

Auf der Aktivseite stiegen die immateriellen Vermögenswerte insbesondere im Zuge der Übernahme der pharmedix GmbH von 859 TEUR auf 2.579 TEUR. Das Sachanlagenvermögen stieg von 119 TEUR auf 1.274 TEUR. Es enthält insbesondere technische Anlagen und Maschinen, die für die Produktion der Prototypen der ViroCAP®-Produkte genutzt werden. Das Umlaufvermögen reduzierte sich von 9.264 TEUR auf 5.580 TEUR. Davon entfallen 721 TEUR (Vorjahr: 367 TEUR) auf Vorräte, 1.115 TEUR (Vorjahr: 144 TEUR) auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie 3.378 TEUR (Vorjahr: 8.728 TEUR) auf sonstige Vermögensgegenstände. Zu diesen zählt insbesondere das Verrechnungskonto mit der Perbamed Invest GmbH. Die liquiden Mittel beliefen sich auf 364 TEUR (Vorjahr: 24 TEUR).

Auf der Passivseite stieg das Eigenkapital aufgrund der durchgeführten Kapitalerhöhung aus dem Genehmigten Kapital zur Finanzierung des vollständigen Erwerbs der pharmedix GmbH von 7.223 TEUR auf 10.474 TEUR. Dabei lag das Gezeichnete Kapital bei 21.250 TEUR (Vorjahr: 20.250 TEUR) und die Kapitalrücklage bei 1.500 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR). Eigenkapitalmindernd wirkte sich der Bilanzverlust in Höhe von 12.246 TEUR (Vorjahr: 12.923 TEUR) aus. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich um 21,4 Prozentpunkte auf 75,3 %. Die Verbindlichkeiten beliefen sich zum 31. Dezember 2025 auf 3.037 TEUR (Vorjahr: 3.788 TEUR). Während die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit 9 TEUR (Vorjahr: 11 TEUR) vernachlässigbar gering ausfielen, stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 1.197 TEUR (Vorjahr: 566 TEUR). Weitere wesentliche Positionen bestehen in den Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern in Höhe von 284 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR) sowie den sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von 1.547 TEUR (Vorjahr: 3.211 TEUR).

RISIKO-, CHANCEN- UND PROGNOSEBERICHT

RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Grundsätze und Ziele

Im Rahmen der Unternehmensführung hat der Vorstand der Viomed Medical AG ein Risikomanagementsystem (RMS) etabliert, das darauf ausgerichtet ist, bestandsgefährdende Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und angemessen auf diese zu reagieren. Ziel des RMS ist es, den Fortbestand des Konzerns zu sichern und die nachhaltige Wertschöpfung im Interesse aller Stakeholder zu gewährleisten. Das Risikomanagementsystem orientiert sich an den Anforderungen des § 91 Abs. 2 AktG und wird kontinuierlich an die wachsende Komplexität der Geschäftstätigkeit sowie die zunehmenden regulatorischen Anforderungen angepasst.

Aufbau und Organisation

Das Risikomanagement des Viomed-Konzerns ist integraler Bestandteil der Unternehmenssteuerung und umfasst alle Konzerngesellschaften – die Viomed Medical AG als Muttergesellschaft sowie die Viomed Medical GmbH und die pharmedix GmbH als Tochtergesellschaften. Die Gesamtverantwortung für das RMS liegt beim Vorstand, der den Aufsichtsrat regelmäßig über die aktuelle Risikolage informiert. Der Aufsichtsrat wird in strategische Risikoentscheidungen eingebunden. Risiken werden im Rahmen der laufenden Geschäftstätigkeit kontinuierlich identifiziert und bewertet. Im Geschäftsjahr 2025 wurde das RMS im Zuge der erstmaligen Erstellung eines Konzernabschlusses weiterentwickelt und an die Anforderungen des erweiterten Konsolidierungskreises angepasst.

Einbindung in unternehmerische Entscheidungen

Wesentliche Geschäftsentscheidungen – insbesondere in den Bereichen Produktentwicklung, regulatorische Zulassungen, Vertriebspartnerschaften und Akquisitionen – werden stets unter Berücksichtigung der damit verbundenen Risiken getroffen. Die enge Verzahnung von Risikomanagement und strategischer Planung stellt sicher, dass Chancen und Risiken frühzeitig in die Entscheidungsprozesse einfließen.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Die nachfolgende Darstellung umfasst die wesentlichen Risiken und Chancen für den Viomed-Konzern. Die Reihenfolge der dargestellten Risiken spiegelt die aktuelle Einschätzung der Bedeutung für den Konzern wider, ohne jedoch eine abschließende Rangfolge darzustellen.

Wesentliche Risiken

Zulassungs- und Regulierungsrisiken

Der Viromed-Konzern ist als Medizintechnikunternehmen in erheblichem Maße von behördlichen Zulassungen und regulatorischen Genehmigungen abhängig. Im September 2025 wurde der Zulassungsprozess für das innovative Medizinprodukt PulmoPlas®, das auf Basis der Kaltplasmatechnologie zur Behandlung schwerer Atemwegserkrankungen eingesetzt wird, beim Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) eingeleitet. Parallel zur geplanten regulären Zulassung wird Viromed eine Sonderzulassung beantragen. Der Ausgang und die Dauer des Zulassungsverfahrens unterliegen der Entscheidung der zuständigen Behörde und können nicht mit Sicherheit prognostiziert werden. Eine verzögerte oder versagte Zulassung hätte wesentliche negative Auswirkungen auf die geplante Umsatz- und Ergebnisentwicklung.

Studien- und Entwicklungsrisiken

Die Weiterentwicklung der Kaltplasmatechnologie, insbesondere im Indikationsgebiet der Ventilator-assoziierten Pneumonie (VAP), erfordert umfangreiche klinische Studien. Die unter Leitung der Medizinischen Hochschule Hannover (MHH) und des Helmholtz-Zentrums für Infektionsforschung (HZI) durchgeführten Untersuchungen haben bereits vielversprechende Ergebnisse erbracht und befinden sich derzeit in einem fortgeschrittenen Stadium und stehen kurz vor Abschluss. Ungeachtet dessen bestehen weiterhin Risiken. Zum einen können die noch ausstehenden Auswertungen im Rahmen der laufenden Studie nicht die erwarteten Ergebnisse liefern. Zum anderen kann die regulatorische Bewertung der vorliegenden Daten nicht zur beantragten Zulassung führen.

Abhängigkeit von Schlüsselpartnern und Lieferanten

Die Herstellung der ViroCAP®-Produktfamilie erfolgt in Zusammenarbeit mit der relyon plasma GmbH, einer Tochtergesellschaft der TDK Electronics AG. Eine Unterbrechung dieser Geschäftsbeziehung oder Lieferverzögerungen könnten die Wachstumsstrategie des Konzerns erheblich beeinträchtigen. Nach dem Ende des Berichtsjahres hat Viromed mit der Unterzeichnung eines Letter of Intent zur geplanten Übernahme der relyon plasma GmbH einen weiteren strategischen Schritt eingeleitet. Im Falle eines Vollzugs würde das Risiko einer Unterbrechung der bisherigen Geschäftsbeziehung entfallen. Operative Risiken, insbesondere im Hinblick auf Produktions- oder Lieferverzögerungen, könnten jedoch auch im Fall einer Integration fortbestehen. Darüber hinaus hat der Konzern im Berichtsjahr mehrere strategische Vertriebsvereinbarungen abgeschlossen, darunter die exklusive Vertriebsvereinbarung mit der UMECO Group für zehn asiatische Märkte, die Partnerschaft mit TriPart Titan GmbH & Co. KG für die Türkei, die Kooperation mit AMAMUS Vet für die Veterinärmedizin sowie der HELLMUT RUCK GmbH im Bereich der Podologie. Es besteht das Risiko, dass die vertraglich vereinbarten Abnahmeverpflichtungen nicht oder nicht im geplanten Umfang erfüllt werden, was erhebliche Auswirkungen auf die Umsatz- und Liquiditätsplanung hätte. Zudem ist der Konzern bei der wissenschaftlichen Validierung seiner Technologie auf die Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen angewiesen.

Risiken aus Marktakzeptanz und Wettbewerb

Die Kaltplasmatechnologie stellt ein innovatives, jedoch noch nicht breit etabliertes Therapieverfahren dar. Die Marktdurchdringung erfordert eine umfassende Aufklärung von Ärzten, Kliniken und Kostenträgern. Es besteht das Risiko, dass die Marktakzeptanz langsamer voranschreitet als geplant. Zudem können Wettbewerber alternative Therapieansätze entwickeln, die die Marktposition des Konzerns beeinflussen.

Schlüsselpersonenrisiko

Der Vorstand der Viromed Medical AG besteht aus einem Alleinvorstand, dessen Familie mehrheitlich an der Gesellschaft beteiligt ist. Der Erfolg des Konzerns hängt in erheblichem Maße von den unternehmerischen Fähigkeiten und dem Netzwerk des Vorstands ab. Ein Ausscheiden des Vorstands könnte einen wesentlich nachteiligen Einfluss auf die strategische und operative Entwicklung des Konzerns haben.

Wachstums- und Integrationsrisiken

Der Konzern befindet sich in einer Phase des beschleunigten Wachstums. Die Skalierung der Organisationsstrukturen, der Aufbau geeigneter Prozesse und Kontrollsysteme sowie die Integration der zum 1. Januar 2025 übernommenen pharmedix GmbH stellen komplexe Managementaufgaben dar. Für das Geschäftsjahr 2025 wurde erstmals ein Konzernabschluss erstellt, was zusätzliche Anforderungen an die Finanzberichterstattung und das interne Kontrollsystem stellt. Es besteht das Risiko, dass der Konzern die erforderlichen Strukturen nicht schnell genug aufbaut, um das geplante Wachstum effizient zu bewirtschaften.

Finanzielle Risiken

Der Viromed-Konzern weist zum Bilanzstichtag eine begrenzte Liquiditätsbasis auf. Die Finanzierung des geplanten Wachstums erfordert einen kontinuierlichen Zufluss finanzieller Mittel. Sollten die prognostizierten Umsätze nicht eintreten oder sich wesentlich verzögern, könnte dies die Liquiditätslage des Konzerns erheblich belasten.

Geopolitische und handelspolitische Risiken

Die zunehmenden geopolitischen Spannungen und handelspolitischen Unsicherheiten können den internationalen Handel mit Medizinprodukten und deren Komponenten grundsätzlich belasten. Dies betrifft insbesondere mögliche Auswirkungen auf Lieferketten, die Verfügbarkeit von Vorprodukten sowie die Kosten einzelner Komponenten. Der US-Markt stand im Geschäftsjahr 2025 noch nicht im Fokus der Geschäftstätigkeit. Mögliche Belastungen durch US-Zollmaßnahmen betreffen daher vor allem die perspektivische Erschließung des US-Marktes ab 2026. Für die im Berichtsjahr im Fokus stehenden Märkte in Asien und der Türkei wurden strategische Vertriebspartnerschaften aufgebaut. Konkrete nachteilige Auswirkungen der jüngsten Eskalation im Zusammenhang mit dem Iran-Krieg auf das

Geschäft in diesen Regionen waren zum Zeitpunkt der Berichtsufstellung nicht erkennbar. Gleichwohl kann nicht ausgeschlossen werden, dass eine weitere Verschärfung geopolitischer Konflikte die Marktbedingungen, Logistikwege oder regulatorischen Rahmenbedingungen in einzelnen Zielregionen künftig beeinträchtigt.

Risiken aus der Entwicklung Künstlicher Intelligenz

Der rasante Fortschritt im Bereich der Künstlichen Intelligenz (KI) verändert das Umfeld in der Medizintechnik grundlegend. Das Unternehmen beobachtet diese Entwicklung aktiv, sieht daraus jedoch aus heutiger Sicht keine wesentlichen Risiken für die eigene Geschäftsentwicklung. Da die Kaltplasma-Technologie auf physikalisch-hardwarebasierter Wirkweise beruht, ist sie von softwaregetriebenen KI-Anwendungen strukturell klar abgegrenzt.

Wesentliche Chancen

Kaltplasma als neuer Standard in der modernen Medizin

Der Viromed-Konzern hat mit der Kaltplasmatechnologie eine zukunftsweisende Therapiemethode entwickelt, die für vielfältige Anwendungsmöglichkeiten wie der Dermatologie, der Wundversorgung, der Veterinärmedizin und Kosmetik sowie der Pneumologie und der Intensivmedizin geeignet ist. Mit der im September 2025 erfolgten ISO-13485-Zertifizierung und der damit verbundenen Anerkennung als Medizinproduktehersteller hat Viromed einen wesentlichen Meilenstein erreicht. ViroCAP® derm und ViroCAP® vet wurden Ende Oktober 2025 erfolgreich am Markt eingeführt. Viromed ist damit in Deutschland im Bereich der Kaltplasma-Behandlung marktführend.

PulmoPlas® – Potenzial in der Intensivmedizin

Das Produkt PulmoPlas® zur Prävention von ventilator-assoziierten Pneumonien (VAP) adressiert ein medizinisches Feld mit hohem ungedecktem Bedarf. VAP betrifft einen signifikanten Anteil beatmeter Intensivpatienten und ist mit einer hohen Mortalität verbunden. Die bisherigen Studienergebnisse der Medizinischen Hochschule Hannover (MHH) und des Helmholtz-Zentrum für Infektionsforschung (HZI) belegen eine schnelle und wirksame Eliminierung pathogener Keime, einschließlich multiresistenter Erreger (MRSA), bei gleichzeitig hoher Verträglichkeit für das Atemwegsepithel. Bei erfolgreicher Zulassung wäre PulmoPlas® weltweit das erste gerätebasierte Verfahren zur Behandlung von VAP – ein medizinischer Paradigmenwechsel mit dem Potenzial, jährlich hunderttausende Leben zu retten.

Weltweite Alleinstellung im VAP-Bereich

Viromed gilt derzeit als das weltweit einzige Unternehmen, das Kaltplasma gezielt für die Behandlung der VAP in der menschlichen Lunge erforscht und klinisch validiert. Diese Alleinstellung in einem medizinischen Hochprävalenzfeld mit hoher Mortalität verschafft dem Konzern eine einzigartige Wettbewerbsposition, die durch langjährige Forschungspartnerschaften und ein wachsendes wissenschaftliches Datenfundament zunehmend abgesichert wird.

Schlüsselpartner in Wissenschaft und Produktion als struktureller Wettbewerbsvorteil

Der Viromed-Konzern verfügt über ein einzigartiges Netzwerk aus wissenschaftlichen und industriellen Partnerschaften, das einen strukturellen Wettbewerbsvorteil begründet, der kurzfristig nicht replizierbar ist. Exklusive Forschungsk Kooperationen mit dem Helmholtz-Zentrum für Infektionsforschung (HZI), der Medizinischen Hochschule Hannover (MHH) sowie dem Leibniz-Institut für Photonische Technologien (Leibniz-IPHT) und der Universität des Saarlandes ermöglichen dem Konzern Zugang zu klinischer Evidenz und proprietären Studiendaten, der industriellen Wettbewerbern nicht zur Verfügung stehen. Auf Produktions- und Umsetzungsseite sichert eine etablierte Partnerschaft mit der relyon plasma GmbH, einem Tochterunternehmen des japanischen TDK-Konzerns, als führendem Industrieunternehmen höchste Qualitätsstandards und Skalierbarkeit. Nach dem Ende des Berichtsjahres hat Viromed mit der Unterzeichnung eines Letter of Intent zur geplanten Übernahme der relyon plasma GmbH zudem einen weiteren strategischen Schritt eingeleitet. Die Kombination aus wissenschaftlicher Tiefe, technologischer Führerschaft und industrieller Umsetzungskraft verschafft dem Konzern bereits heute eine differenzierte Marktposition. Diese könnte durch weitere klinische Publikationen, zusätzliche Zulassungsfortschritte und die angestrebte vertikale Integration von relyon weiter ausgebaut werden.

Internationalisierung und strategische Partnerschaften

Der Konzern hat im Berichtsjahr seine internationale Präsenz und sein Partnernetzwerk durch den Abschluss mehrerer strategischer Vertriebsvereinbarungen signifikant ausgebaut. Die exklusive Vertriebspartnerschaft mit der UMECO Group für zehn asiatische Märkte stellt den größten Einzelvertrag in der Unternehmensgeschichte dar und erschließt den Zugang zu wachstumsstarken Märkten mit einem Gesamtvolumen von 152,5 Mio. EUR über fünf Jahre. Die Kooperation mit TriPart Titan GmbH & Co. KG öffnet den türkischen Markt, die Partnerschaft mit Landsberg First Class Aesthetic den Eintritt in den europäischen Kosmetikmarkt und die exklusive Vereinbarung mit Lang Life Sciences GmbH (AMAMUS Vet) den veterinärmedizinischen Markt im DACH-Raum. Ergänzend hierzu hat der Konzern im Geschäftsjahr 2025 mit der HELLMUT RUCK GmbH eine exklusive Vertriebsvereinbarung für Europa einschließlich der Schweiz geschlossen, wonach die Plasmageräte der Gesellschaft als OEM-Produkt über einen etablierten Spezialvertrieb für Podologie, Fußpflege, Kosmetik und angrenzende professionelle Anwendungsfelder vermarktet werden.

Starkes Wachstumspotenzial durch Netzwerk- und Multiplikatoreffekte

Mit der Bestellung von 10.000 ViroCAP®-Geräten zur Auslieferung im Geschäftsjahr 2026 und einer stetig wachsenden Ärzte- und Klinikbasis erschließt der Konzern erhebliches Wachstumspotential. Dabei setzt Viromed auf einen Center-of-Excellence-Ansatz mit ausgewählten Referenzzentren als klinischen Multiplikatoren sowie auf die gezielte Einbindung von Key Opinion Leaders – ergänzt durch eine frühzeitige Ansprache großer Klinikgruppen für PulmoPlas®. Das wachsende Netz von Anwendern beschleunigt die Marktdurchdringung weiter und schafft die Voraussetzungen für eine positive Ergebnisentwicklung.

PROGNOSEBERICHT

Zentrale Annahmen und Prognoseunsicherheiten

Der Vorstand ist davon überzeugt, dass der Viromed-Konzern mit seiner technologischen Alleinstellung in der Kaltplasmatechnologie, den regulatorischen und klinischen Fortschritten bei PulmoPlas® und den im Berichtsjahr geschlossenen strategischen Vertriebspartnerschaften über die Voraussetzungen verfügt, im Geschäftsjahr 2026 ein deutliches Umsatzwachstum und eine signifikante Ergebnisverbesserung zu erzielen.

Die nachfolgende Prognose basiert auf den zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses bekannten Informationen und Einschätzungen des Vorstands. Sie unterliegt Unsicherheiten, die dazu führen können, dass die tatsächliche Entwicklung von den prognostizierten Werten abweicht. Wesentliche Einflussfaktoren sind insbesondere der Fortgang des Zulassungsverfahrens für PulmoPlas® beim BfArM, die Erfüllung der vertraglichen Abnahmeverpflichtungen durch die Vertriebspartner, die Geschwindigkeit der Marktdurchdringung sowie die allgemeine konjunkturelle Entwicklung und das regulatorische Umfeld.

Die den folgenden Einschätzungen zugrunde liegenden Prognosen basieren ebenso überwiegend auf Annahmen, die vor der jüngsten Eskalation im Nahen Osten getroffen wurden. Diese ist insbesondere durch die militärischen Interventionen der USA und Israel im Iran sowie dessen Angriffe auf die benachbarten Golfstaaten geprägt. Die daraus resultierenden wirtschaftlichen Auswirkungen, von denen Viromed aus heutiger Sicht nicht betroffen ist, sind derzeit grundsätzlich nicht belastbar quantifizierbar und hängen maßgeblich von der weiteren Entwicklung und Dauer des Krieges ab. Dies betrifft sowohl die gesamtwirtschaftlichen als auch die branchenspezifischen Rahmenbedingungen und führt zu erhöhter Unsicherheit hinsichtlich der weiteren Entwicklung.

Konjunkturerwartungen 2026

In seinem im Januar 2026 veröffentlichten World Economic Outlook Update geht der Internationale Währungsfonds (IWF) für das laufende Jahr von einer stabilen Entwicklung des globalen Bruttoinlandsprodukts (BIP) aus. Die IWF-Ökonomen erwarten demnach für das Jahr 2026 eine unveränderte Wachstumsrate von 3,3 %. Als zentrale Belastungsfaktoren für die wirtschaftliche Entwicklung nennt der IWF die geopolitischen Spannungen, handelspolitische Unsicherheiten und die hohe Verschuldung vieler Staaten.

Der Euroraum wird im Jahr 2026 hinter der globalen Wachstumsdynamik zurückbleiben. Mit einem prognostizierten BIP-Wachstum von 1,3 % dürfte sich die wirtschaftliche Entwicklung lediglich moderat fortsetzen. Für Deutschland erwartet der IWF lediglich ein Wirtschaftswachstum von 1,1 %. Die aktuelle Konjunkturprognose des ifo-instituts fällt sogar noch pessimistischer aus. Demnach wächst das deutsche BIP lediglich um 0,8 %. Für die USA rechnet der IWF hingegen mit einem weiterhin robusten Wirtschaftswachstum von 2,4 %. In den Schwellen- und Entwicklungsländern wird für das Jahr 2026

insgesamt ein Wachstum von 4,2 % erwartet. Damit bleibt die wirtschaftliche Dynamik über dem Niveau der fortgeschrittenen Volkswirtschaften. China dürfte sich mit einem Wachstum von 4,5 % weiterhin überdurchschnittlich entwickeln.

Prognose für das Geschäftsjahr 2026

Für das Geschäftsjahr 2026 erwartet der Vorstand eine deutliche Beschleunigung der Geschäftsentwicklung. Ein wesentlicher Wachstumstreiber wird dabei aus Sicht des Vorstands die erwartete Zulassung von PulmoPlas® sein, die den Eintritt in ein hochattraktives Anwendungsfeld mit erheblichem Umsatzpotenzial eröffnen würde. Weitere wesentliche Wachstumstreiber sind die Skalierung des ViroCAP®-Vertriebs durch internationale Partnerschaften sowie die erwartete Realisierung der Abnahmen aus den internationalen Vertriebsvereinbarungen – insbesondere der UMECO-Vereinbarung.

Vor diesem Hintergrund erwartet der Vorstand für das laufende Geschäftsjahr 2026 im Konzern einen deutlichen Anstieg sowohl des Umsatzes als auch des Jahresergebnisses.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass es im Zuge der Geschäftsentwicklung 2025 und zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres zu Verzögerungen in der Zulassung und in der Produktion kam. So verschob sich die regulatorische Zulassung von ViroCAP® um rund sechs Monate, zudem führten Herausforderungen bei zwei Hardwarekomponenten, die inzwischen vollständig gelöst sind, zeitweise zu Verzögerungen in der Auslieferung. Die beschriebenen Verzögerungen ziehen lediglich eine zeitliche Verschiebung von Umsätzen nach sich, nicht deren ersatzlosen Wegfall. Aus heutiger Sicht können die Umsätze zu einem späteren Zeitpunkt vollumfänglich realisiert werden.

Rellingen, 17.05.26

gez. Uwe Perbandt

Vorstand