29.04.2020 – 12:55 Uhr

Axess AG knackt 50 Millionen Umsatz-Grenze - mit 18,9% Wachstum absoluten Höhepunkt erreicht

Anif (ots) -

Mit 62 neuen Projekten ist das Jahr 2019/20 das erfolgreichsten seit Bestehen. Sensationelles Wachstum in USA, Japan und Russland. Selbst während Pandemie Großprojekte akquiriert.

Die Welt von Axess dreht sich schnell. Immer am Puls der Zeit und Hand-in-Hand mit seinen Kunden gelingt es, Innovationen rasch auf den Markt zu bringen. "Der Erfolg spricht für die Strategie des Unternehmens" bilanziert Oliver Suter, CSO und Vorstand des Unternehmens.

Überproportionaler Wachstumsmarkt war die Region Nordamerika mit den Ländern **USA und Kanada**. In diesem Markt konnten die schon hohen Umsätze des Jahres 2018/19 um mehr als **70% gesteigert** werden. Wie auch im Jahr davor wurden zahlreiche Neukunden gewonnen, wie beispielsweise die Skigebiete Deer Valley, Mount Rose, Mount Seymour, Whiteface, Gore Mountain, Sierra at Tahoe oder die zur Pacific Group gehörenden Gebiete Wisp und Wintergreen. Besonders erfreulich war der Neuabschluss der beiden Skigebiete **Big Sky und Loon**, die zur **Boyne Group**, einem der größten Betreiber von Skigebieten weltweit gehören. Diese Gruppe setzt in ihren Resorts hauptsächlich auf **UHF-Transponder**, welche nun durch die neu entwickelten UHF Gates sowie dazu gehörenden UHF Smart Cards von Axess ergänzt werden. Neben der schon sehr erfolgreich platzierten Resort-Softwarelösung bringt das nun zur kommerziellen Reife gebrachte UHF-Zutrittssystem weiteres zukünftiges Wachstumspotential. Um den Markt der **US-Stadien** zu optimieren wurde 2019 eine eigene Niederlassung, **Axess Americas Events Inc.** gegründet. Ein eigenes Team kümmert sich seit Dezember intensiv um Stadien und Arenen in Amerika. Ebenso gegründet wurde eine neue Niederlassung in Kasachstan, in Australien, an der Ostküste der USA.

Die Märkte **Spanien und Andorra**, ehemals Vertriebsgebiet der französischen Niederlassung, wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr erstmalig durch die neugegründete Niederlassung **Axess Ibérica in Zaragoza** betreut. Als Einstiegserfolg konnte hier mit der staatlichen Transportgesellschaft **Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya** ein **Millionenprojekt** im Skibereich umgesetzt werden.

Auch in **Asien** konnte der Umsatz gesteigert werden, länderspezifisch mit den beiden wichtigsten Märkten Japan und China gab es erfreuliche Entwicklungen. In **Japan** war der **Zuwachs** zum Vorjahr mit **über 100 %** von allen Ländern der größte. Ähnlich wie in Nordamerika konnten zahlreiche Neukunden, wie die Skigebiete **Appi Kogen**, **Takasu Snow Park**, Dynaland oder Hirugano Kogen realisiert werden. Auch abseits des Skibusiness wurde mit dem namhaften **Kyoto Museum** ein wichtiger Kunde gewonnen.

In **China** konnte mit der **Bank of China** eine bedeutende Kooperation im Hinblick auf die **olympischen Winterspiele 2022** abgeschlossen, und bereits ein erstes Großprojekt realisiert werden. Im Freizeitmarkt wurde mit dem Projektabschluss des **Auto Museums in Shanghai** die führende Position weiter ausgebaut.

Die **CEE-Region** sowie **Russland** entwickelten sich trotz deutlicher Umsatzsteigerungen im Vorjahr weiter positiv und konnten die hohen Umsätze des Vorjahres noch einmal steigern. In diesen Märkten setzten auch die Nichtski-Bereiche wie Stadien und Messen positive Akzente. In Russland wurde **Ekaterinburg Expo** - einem der wichtigsten Messestandorte in Zentralasien - mit einem Besucher Managementsystem ausgestattet. Im Business-Segment Stadien wurde das **Nationalstadion Bukarest** in Rumänien auf den neuesten Systemstand gebracht und so für die kommende Europameisterschaft fit gemacht. Positiv entwickelte sich auch die Türkei mit den neuen **Skiprojekten Kartepe** und Kartalkaya.

Auch in F**rankreich** konnte ein Wachstum erzielt werden. Damit wurde in Folge der **Umsatzrekord des Vorjahres gesteigert**. Neben Neukunden im Segment Ski wie **Prat Peyrot** konnte auch der Freizeitbereich mit Bädern und Museen weiter ausgebaut werden. Das Luft- und Raumfahrtmuseum **Musée de L'Air et de L'Espace** hat sich beispielsweise für das System von Axess entschieden.

Ebenso erfreulich entwickelte sich die **DACH-Region**. Durch die hohe Anzahl an Bestandskunden wurden bei zahlreichen Projekten Modernisierungen der Anlagen realisiert und das **Ticket-Geschäft** konnte weiter **gesteigert** werden. Zusätzlich sind weitere Neukunden wie die **Axamer Lizum** hinzugekommen.

Produktlinien wachsen stetig und passen sich an die Kundenanforderungen an. Die eigene Soft- und Hardware Entwicklung macht dies möglich; das eigene Werk in Innsbruck produziert Top Qualität "Made in Austria". "Die Entwicklungsabteilung im Haus zu haben ist ein wesentlicher Faktor unseres Erfolgs. Nur so können wir rasch auf neue Anforderungen des Marktes eingehen und zeitgerecht entsprechende Produkte anbieten" meint Christian Windhager, Vorstand und CTO der Axess AG zum Geheimnis des Erfolgs. So stiegen die Umsätze kontinuierlich, jedes Jahr konnte als ein Erfolg über das vorige verbucht werden. So ist auch das **Geschäftsjahr 2019/20** mit einem **Umsatz von EUR 50,17 Mio.** und einem **Gewinn von mehr als 9%** das beste Jahr seit Bestehen des Unternehmens. **18,9% Umsatzsteigerung zum Vorjahr** und eine hohe Eigenkapitalquote sowie **312 Mitarbeiter** bilden ein solides Fundament für die Zukunft.

Dass das Unternehmen auf gesunden Beinen steht, spiegelt sich auch in Zeiten der Covid-19 Pandemie wieder. Trotz Einschränkungen in der direkten Kundenbetreuung und Akquisition übertrifft das Projektvolumen bereits jetzt die Zahlen des Vorjahres! Das Unternehmen konnte alle Mitarbeiter auf Home-Office-Arbeit umstellen, die Produktion im Werk konnte aufrechterhalten werden. "Wir haben keinen einzigen Mitarbeiter zu Kurzarbeit angemeldet" bemerkt Oliver Suter, Vorstand und CSO der Axess AG stolz. "Das Werk in Innsbruck produziert unter den neuen Sicherheitsbestimmungen und garantiert so den Kunden die zugesagten Auslieferungstermine. Alle anderen Mitarbeiter arbeiten produktiv von zu Hause aus. Wir konnten sogar vom Home-Office aus, mehrere wichtige Projekte gewinnen."

Knappe 3 Mrd. Transaktionen liefen über Axess Systeme, mehr als 28 Mio. RFID Smart Cards, also Eintrittskarten oder Ski-Tickets, sind 2019 produziert worden. Ebenso viele Zutrittssysteme. Im vergangenen Jahr kamen 62 neue Kundenprojekte wie Skigebiete, Stadien, Messezentren, Themenparks oder Ausflugsbahnen und touristische Sehenswürdigkeiten hinzu. Die Axess AG ist mittlerweile weltweit mit 20 Niederlassungen vertreten, welche insgesamt 53 Länder betreuen. Über 300 Mitarbeiter stellen sich jeden Tag den hohen Erwartungen der internationalen Kunden. "Sie alle werden garantieren, dass auch in zukünftigen Jahren ein erfreuliches Wachstum anhält. Die Voraussetzungen dafür sind absolut gegeben und bestärken das Management des Unternehmens in seiner strategischen Ausrichtung" betont zum Abschluss Christian Windhager.

Pressekontakt:

Pressekontakt:
Claudia Kopetzky - CMO Axess AG
Sonystrasse 18, 5081 Anif/Salzburg
c.kopetzky@teamaxess.com
Tel. +43 664 1066400,www.teamaxess.com

Medieninhalte

Die Welt von Axess dreht sich schnell. Immer am Puls der Zeit und Hand-in-Hand mit seinen Kunden gelingt es, Innovationen rasch auf den Markt zu bringen. „Der Erfolg spricht für die Strategie des Unternehmens" bilanziert Oliver Suter, CSO und Vorstand des Unternehmens. Überproportionaler Wachstumsmarkt war die Region Nordamerika mit den Ländern USA und Kanada. In diesem Markt konnten die schon hohen Umsätze des Jahres 2018/19 um mehr als 70% gesteigert werden. Wie auch im Jahr davor wurden zahlreiche Neukunden gewonnen, wie beispielsweise die Skigebiete Deer Valley, Mount Rose, Mount Seymour, Whiteface, Gore Mountain, Sierra at Tahoe oder die zur Pacific Group gehörenden Gebiete Wisp und Wintergreen. Besonders erfreulich war der Neuabschluss der beiden Skigebiete Big Sky und Loon, die zur Boyne Group, einem der größten Betreiber von Skigebieten weltweit gehören. Diese Gruppe setzt in ihren Resorts hauptsächlich auf UHF-Transponder, welche nun durch die neu entwickelten UHF Gates sowie dazu gehörenden UHF Smart Cards von Axess ergänzt werden. Neben der schon sehr erfolgreich platzierten Resort-Softwarelösung bringt das nun zur kommerziellen Reife gebrachte UHF-Zutrittssystem weiteres zukünftiges Wachstumspotential. Um den Markt der US-Stadien zu optimieren wurde 2019 eine eigene Niederlassung, Axess Americas Events Inc. gegründet. Ein eigenes Team kümmert sich seit Dezember intensiv um Stadien und Arenen in Amerika. Ebenso gegründet wurde eine neue Niederlassung in Kasachstan, in Australien, an der Ostküste der USA. Die Märkte Spanien und Andorra, ehemals Vertriebsgebiet der französischen Niederlassung, wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr erstmalig durch die neugegründete Niederlassung Axess Ibérica in Zaragoza betreut. Als Einstiegserfolg konnte hier mit der staatlichen Transportgesellschaft Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya ein Millionenprojekt im Skibereich umgesetzt werden.Auch in Asien konnte der Umsatz gesteigert werden, länderspezifisch mit den beiden wichtigsten Märkten Japan und China gab es erfreuliche Entwicklungen. In Japan war der Zuwachs zum Vorjahr mit über 100 % von allen Ländern der größte. Ähnlich wie in Nordamerika konnten zahlreiche Neukunden, wie die Skigebiete Appi Kogen, Takasu Snow Park, Dynaland oder Hirugano Kogen realisiert werden. Auch abseits des Skibusiness wurde mit dem namhaften Kyoto Museum ein wichtiger Kunde gewonnen. In China konnte mit der Bank of China eine bedeutende Kooperation im Hinblick auf die olympischen Winterspiele 2022 abgeschlossen, und bereits ein erstes Großprojekt realisiert werden. Im Freizeitmarkt wurde mit dem Projektabschluss des Auto Museums in Shanghai die führende Position weiter ausgebaut. Die CEE-Region sowie Russland entwickelten sich trotz deutlicher Umsatzsteigerungen im Vorjahr weiter positiv und konnten die hohen Umsätze des Vorjahres noch einmal steigern. In diesen Märkten setzten auch die Nichtski-Bereiche wie Stadien und Messen positive Akzente. In Russland wurde Ekaterinburg Expo - einem der wichtigsten Messestandorte in Zentralasien - mit einem Besucher Managementsystem ausgestattet. Im Business-Segment Stadien wurde das Nationalstadion Bukarest in Rumänien auf den neuesten Systemstand gebracht und so für die kommende Europameisterschaft fit gemacht. Positiv entwickelte sich auch die Türkei mit den neuen Skiprojekten Kartepe und Kartalkaya.Auch in Frankreich konnte ein Wachstum erzielt werden. Damit wurde in Folge der Umsatzrekord des Vorjahres gesteigert. Neben Neukunden im Segment Ski wie Prat Peyrot konnte auch der Freizeitbereich mit Bädern und Museen weiter ausgebaut werden. Das Luft- und Raumfahrtmuseum Musée de L'Air et de L'Espace hat sich beispielsweise für das System von Axess entschieden.Ebenso erfreulich entwickelte sich die DACH-Region. Durch die hohe Anzahl an Bestandskunden wurden bei zahlreichen Projekten Modernisierungen der Anlagen realisiert und das Ticket-Geschäft konnte weiter gesteigert werden. Zusätzlich sind weitere Neukunden wie die Axamer Lizum hinzugekommen.Produktlinien wachsen stetig und passen sich an die Kundenanforderungen an. Die eigene Soft- und Hardware Entwicklung macht dies möglich; das eigene Werk in Innsbruck produziert Top Qualität „Made in Austria". „Die Entwicklungsabteilung im Haus zu haben ist ein wesentlicher Faktor unseres Erfolgs. Nur so können wir rasch auf neue Anforderungen des Marktes eingehen und zeitgerecht entsprechende Produkte anbieten" meint Christian Windhager, Vorstand und CTO der Axess AG zum Geheimnis des Erfolgs. So stiegen die Umsätze kontinuierlich, jedes Jahr konnte als ein Erfolg über das vorige verbucht werden. So ist auch das Geschäftsjahr 2019/20 mit einem Umsatz von € 50,17 Mio. und einem Gewinn von mehr als 9% das beste Jahr seit Bestehen des Unternehmens. 18,9% Umsatzsteigerung zum Vorjahr und eine hohe Eigenkapitalquote sowie 312 Mitarbeiter bilden ein solides Fundament für die Zukunft. Dass das Unternehmen auf gesunden Beinen steht, spiegelt sich

auch in Zeiten der Covid-19 Pandemie wieder. Trotz Einschränkungen in der direkten Kundenbetreuung und Akquisition übertrifft das Projektvolumen bereits jetzt die Zahlen des Vorjahres! Das Unternehmen konnte alle Mitarbeiter auf Home-Office-Arbeit umstellen, die Produktion im Werk konnte aufrechterhalten werden. „Wir haben keinen einzigen Mitarbeiter zu Kurzarbeit angemeldet" bemerkt Oliver Suter, Vorstand und CSO der Axess AG stolz. „Das Werk in Innsbruck produziert unter den neuen Sicherheitsbestimmungen und garantiert so den Kunden die zugesagten Auslieferungstermine. Alle anderen Mitarbeiter arbeiten produktiv von zu Hause aus. Wir konnten sogar vom Home-Office aus, mehrere wichtige Projekte gewinnen."Knappe 3 Mrd. Transaktionen liefen über Axess Systeme, mehr als 28 Mio. RFID Smart Cards, also Eintrittskarten oder Ski-Tickets, sind 2019 produziert worden. Ebenso viele Zutrittssysteme. Im vergangenen Jahr kamen 62 neue Kundenprojekte wie Skigebiete, Stadien, Messezentren, Themenparks oder Ausflugsbahnen und touristische Sehenswürdigkeiten hinzu. Die Axess AG ist mittlerweile weltweit mit 20 Niederlassungen vertreten, welche insgesamt 53 Länder betreuen. Über 300 Mitarbeiter stellen sich jeden Tag den hohen Erwartungen der internationalen Kunden. „Sie alle werden garantieren, dass auch in zukünftigen Jahren ein erfreuliches Wachstum anhält. Die Voraussetzungen dafür sind absolut gegeben und bestärken das Management des Unternehmens in seiner strategischen Ausrichtung" betont zum Abschluss Christian Windhager.

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/de/pm/100068245/100846900 abgerufen werden.