



to smart



f1ow >

///jahresbericht/
annual report 2024>
/from workflow
to smartflow>

//inhalt contents

04-05	Vorwort Preface
06-07	Aufsichtsrat, Vorstand, Staatskommissäre Supervisory Board, Executive Board, Bank Supervisors
08-17	Einleitung: Die IT-Abteilung als strategischer Partner für Digitalisierung und Effizienz Introduction: The IT department as a strategic partner for digitalisation and efficiency
18-20	Digitale Transformation: Effizienz steigern, Sicherheit gewährleisten Digital transformation: Increasing efficiency, ensuring security
22-27	Projekt 1: Lückenlose Materialverfolgung und digitale Wiegesysteme Project 1: Seamless material tracking and digital weighing systems
28-37	Projekt 2: Webshop für Großhandelskunden – 24/7-Verfügbarkeit und optimierte Distribution Project 2: Online shop for dealers – 24/7 availability and optimised distribution
38-43	Projekt 3: Optimierung im Versandprozess durch digitale Kontrolle Project 3: Optimisation of the shipping process through digital control
44-51	Projekt 4: Effiziente und konsistente Kundenkommunikation durch digitale Lösungen Project 4: Efficient and consistent customer communication through digital solutions
52-55	Silber-Niob-Münzen: Innovation aus Österreich in faszinierenden Farben Silver Niobium coins: An Austrian innovation in captivating colours
56-57	Sammlermünzen 2024 im Überblick Collector coins 2024 at a glance
58-89	Geschäftsentwicklung 2024 Business Performance 2024
62	Bilanz
76	Balance Sheet
64	Gewinn & Verlust
78	Profit & Loss Statement
66	Die Geschäftsentwicklung 2024
80	Business Performance 2024
75	Beteiligungen
89	Participations
90	Kontakt/Impressum Contact/Imprint

// vorwort

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

die fortschreitende Digitalisierung verändert grundlegend die Art und Weise, wie Unternehmen agieren, mit Kundinnen und Kunden interagieren und ihre Prozesse optimieren. Auch wir haben in den vergangenen Jahren konsequent auf digitale Transformation gesetzt – mit messbarem Erfolg.

Dank gezielter Investitionen konnten wir nicht nur unsere Effizienz steigern, sondern auch ein stetig wachsendes Auftragsvolumen ohne zusätzlichen Personalaufbau bewältigen.

Die Zahlen sprechen für sich:

- Die Anzahl der Versendungen ist in den vergangenen 14 Jahren um rund das Sechsfache gestiegen und liegt nun zwischen 106.000 und 136.000 pro Jahr.
- Die Fakturierungen im E-Commerce haben sich im selben Zeitraum ebenfalls versechsfacht – ein deutlicher Beleg für den Erfolg unseres Webshops.

Ohne die in den letzten Jahren umgesetzten Prozessverbesserungen und Automatisierungen wäre ein solches Wachstum nur mit einem erheblichen Anstieg der Mitarbeitendenzahl möglich gewesen. Stattdessen haben wir durch den gezielten Einsatz digitaler Lösungen die Produktivität gesteigert, Fehlerquellen minimiert und unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter ausgebaut.

Ein entscheidender Meilenstein war die durchgängige Digitalisierung unserer Wertschöpfungskette – vom vollintegrierten Webshop bis hin zur automatisierten Versandkontrolle. Die Einführung intelligenter Systeme hat nicht nur die Arbeitsprozesse effizienter gestaltet, sondern auch die Zuverlässigkeit und Nachvollziehbarkeit unserer Abläufe verbessert.

Besonders hervorzuheben ist auch die digitale Unterstützung in der Kundenkommunikation. Durch eine einheitliche Corporate Voice und automatisierte Antwortsysteme konnten wir die Reaktionszeiten verkürzen und gleichzeitig ein hohes Maß an Servicequalität und Konsistenz gewährleisten.

Diese Erfolge unterstreichen unsere strategische Ausrichtung: Effizienzsteigerung durch Innovation. Sie ermöglichen es uns, wirtschaftlich nachhaltig zu agieren und unsere Verantwortung als bedeutender Akteur in der Branche und im Dienst des Landes bestmöglich zu erfüllen.

Wir danken allen Mitarbeitenden für ihren engagierten Einsatz und allen Partnerinnen und Partnern sowie Kundinnen und Kunden für ihr Vertrauen. Die digitale Transformation ist ein fortlaufender Prozess, und wir werden auch in Zukunft daran arbeiten, unsere Abläufe weiter zu optimieren, unsere Marktstellung zu stärken und nachhaltig zu wachsen.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre!



Generaldirektor Mag. Gerhard Starsich



Vorstandsdirektor DI Dr. Manfred Matzinger-Leopold

//preface

Dear Reader,

Advancing digitalisation is fundamentally changing the way companies operate, interact with customers and optimise their processes. At Münze Österreich AG we have also consistently focused on digital transformation in recent years – with measurable success.

Thanks to targeted investments, we have not only managed to increase our efficiency but also to cope with a steadily growing order volume without the need for additional staff.

The figures speak for themselves:

- The number of shipments has increased around sixfold over the past 14 years to between 106,000 and 136,000 per annum.
- Online sales have also increased sixfold in the same period – clear proof of the success of our online shop.

Without the process improvements and automation implemented in recent years, such growth would only have been possible with a significant increase in the workforce. Yet we have increased productivity, minimised sources of error and further expanded our competitiveness through the targeted use of digital solutions.

A key milestone was the end-to-end digitalisation of our value chain – from our fully integrated online shop to automated dispatch control. The introduction of intelligent systems has not only made work processes more efficient but has also improved the reliability and traceability of our processes.

Digital support in our customer communication is also particularly noteworthy. Thanks to a standardised corporate voice and automated response systems, we were able to shorten response times while ensuring a high level of service quality and consistency.

These successes underline our strategic focus on increasing efficiency through innovation. They enable us to act in an economically sustainable manner and to fulfill our responsibility as a major player in the industry and in the service of Austria in the best possible way.

We would like to thank all our employees for their commitment and all our partners and customers for their trust. Digital transformation is an ongoing process and we will continue to work on further optimising our processes, strengthening our market position and achieving sustainable growth in the future.

We hope you find this annual report interesting.



Gerhard Starsich, CEO



Manfred Matzinger-Leopold, Member of the Executive Board

//aufsichtsrat/vorstand/staatskommissaere/ supervisory board/executive board/ bank supervisors

Aufsichtsrat Supervisory Board

Vorstand Executive Board



VORSITZENDER PRESIDENT

DDr. Eduard Schock
Mitglied des Direktoriums der Oesterreichischen
Nationalbank, Vorsitzender des Aufsichtsrats
Executive Director of the Oesterreichische
Nationalbank, President of the Supervisory Board



MITGLIED MEMBER

Mag. Franz Partsch
Direktor der Oesterreichischen Nationalbank
Director of the Oesterreichische Nationalbank



Mag. Gerhard Starsich
Generaldirektor, Vorsitzender des Vorstandes
CEO, Chairman of the Executive Board



STELLVERTRETENDER
VORSITZENDER VICE PRESIDENT

DI Dr. Thomas Steiner
Mitglied des Direktoriums der Oesterreichischen
Nationalbank, stellvertretender Vorsitzender
Executive Director of the Oesterreichische
Nationalbank, Vice President



MITGLIED MEMBER

Mag. Helene Kanta
Vorstandsdirektorin des Wiener Städtische
Wechselseitiger Versicherungsvereins
Member of the Executive Board of the Wiener
Städtische Wechselseitiger Versicherungsverein



DI Dr. Manfred Matzinger-Leopold
Vorstandsdirektor
Member of the Executive Board

Staatskommissäre
Bank Supervisors
designated by the
Ministry of Finance

**Vom Betriebsrat
delegiert**
Delegated by the
Works Council



Dr. Nadine Wiedermann-Ondrej



Eric Stoklassa



Mag. Dr. Martin Vock



Cordula Schmatz

<die it-abteilung der muenze oesterreich ag spielt eine zentrale rolle in der digitalen transformation und traegt maßgeblich zur effizienz, sicherheit und innovationskraft des unternehmens bei // durch die enge zusammenarbeit mit den fachabteilungen, ein tiefes verstaendnis betrieblicher anforderungen und eine loesungsorientierte herangehensweise stellt sie eine leistungsfaeihige und zukunftssichere it-infrastruktur sicher >

<the it department at muenze oesterreich ag plays a central role in digital transformation and makes a significant contribution to the company's efficiency, security and innovative strength // through close cooperation with the company's other departments, a deep understanding of operational requirements and a solution-oriented approach, it ensures a high-performance and future-proof it infrastructure >

(einleitung:
die it-abteilung
als strategischer
partner für
digitalisierung
und effizienz)

Arbeitsablaufoptimierung durch maßgeschneiderte IT-Lösungen

Als strategischer Partner unterstützt das IT-Team die Geschäftsprozesse mit benutzerfreundlichen und maßgeschneiderten Lösungen und sorgt für einen reibungslosen Betrieb digitaler Anwendungen. Dabei optimiert sie nicht nur bestehende Prozesse, sondern identifiziert frühzeitig Verbesserungspotenziale und setzt nachhaltige Innovationen um. Durch ihr proaktives Handeln wird die kontinuierliche Weiterentwicklung betrieblicher Abläufe gefördert.

Sicherheit und Stabilität als Basis für den Geschäftsbetrieb

Eine leistungsstarke und sichere IT-Infrastruktur bildet die Grundlage für einen effizienten Geschäftsbetrieb. Die IT-Experten gewährleisten so den störungsfreien Betrieb aller Systeme, garantieren höchste Sicherheitsstandards und investieren gezielt in neue Technologien. So bleibt das Unternehmen technologisch auf dem neuesten Stand und langfristig wettbewerbsfähig.

Technologie als Treiber der digitalen Transformation

Neben dem reibungslosen Betrieb bestehender Systeme agiert die IT-Abteilung damit auch als Impulsgeber für digitale Innovationen. Sie prüft neue Technologien auf ihren Mehrwert, implementiert gezielt effizienzsteigernde Lösungen, automatisiert Prozesse und unterstützt damit auch die Erschließung neuer Geschäftspotenziale.

Interdisziplinäre Zusammenarbeit und lösungsorientierte Kommunikation

Der Erfolg digitaler Lösungen hängt maßgeblich von der engen Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen ab. Die IT-Abteilung agiert als kompetenter Partner, der technische und geschäftliche Anforderungen verbindet. Durch eine professionelle und lösungsorientierte Kommunikation stellt sie sicher, dass IT-Projekte verständlich vermittelt und digitale Lösungen optimal in den Unternehmensalltag integriert werden.

<introduction: the it department as a strategic partner for digitalisation and efficiency>

Workflow optimisation through tailor-made IT solutions

As a strategic partner, the IT team supports business processes with user-friendly and tailor-made solutions and ensures the smooth operation of digital applications. It not only optimises existing processes but also identifies potential for improvement at an early stage and implements sustainable innovations. Its proactive approach promotes the continuous development of operational processes.

Security and stability as the basis for business operations

A powerful and secure IT infrastructure forms the basis of efficient business operations. The IT experts ensure the smooth operation of all systems, guarantee the highest security standards and make targeted investments in new technologies. This keeps the company technologically up to date and competitive in the long term.

Technology as a driver of digital transformation

In addition to the smooth operation of existing systems, the IT department also acts as a driving force for digital innovations. It examines new technologies for their added value, implements targeted efficiency-enhancing solutions, automates processes and thus also supports the development of new business potential.

Interdisciplinary collaboration and solution-oriented communication

The success of digital solutions depends to a large extent on close cooperation with the company's other departments. The IT department acts as a competent partner that combines technical and business requirements. Through professional and solution-oriented communication, it ensures that IT projects are communicated in an understandable way and that digital solutions are optimally integrated into everyday business life.

→

Digitalisierung als Erfolgsfaktor in der Edelmetallverarbeitung

Auch in der Edelmetallverarbeitung bietet die digitale Transformation entscheidende Wettbewerbsvorteile. Die *Münze Österreich AG* hat durch moderne Technologien eine umfassende Prozessoptimierung erreicht – von der effizienten Versandkontrolle bis hin zur verbesserten Kundenkommunikation und einem flexiblen Online-Vertrieb. Diese Maßnahmen steigern die Effizienz, reduzieren Fehler und erhöhen die Kundenzufriedenheit.

Materialverfolgung durch digitale Wiegesysteme

Die präzise Nachverfolgbarkeit von Edelmetallen ist für die Münzprägestätte essenziell. Digitale Erfassungssysteme dokumentieren sämtliche Materialbewegungen: von der Anlieferung über die Verarbeitung bis zum fertigen Produkt. Elektronisch gesteuerte Wiegesysteme, die direkt mit dem SAP-System verknüpft sind, erfassen exakte Materialmengen und minimieren Eingabefehler. Dadurch wird die Prozesssicherheit erhöht und eine revisionssichere Dokumentation für interne und externe Anforderungen sichergestellt.

Webshop für Großhandelskunden: 24/7-Verfügbarkeit und optimierte Distribution

Die Einführung eines digitalen Webshops für den Großhandel markiert einen bedeutenden Fortschritt im Vertrieb. Kundinnen und Kunden erhalten dadurch rund um die Uhr Zugang zu Produkten, wodurch Bestellungen unabhängig von den Geschäftszeiten erfolgen können.

Ein besonderes Augenmerk liegt auch auf der kontingierten Verfügbarkeit. In Zeiten hoher Nachfrage stellt das System sicher, dass Bestellungen auf Basis definierter Kundenkontingente abgewickelt werden. Dies ermöglicht eine gerechte Verteilung der Ressourcen und verhindert Engpässe, die durch ungleichmäßige Bestellungen entstehen könnten.

Digitalisation as a success factor in precious metal processing

Digital transformation also offers decisive competitive advantages in precious metal processing. *Münze Österreich AG* has achieved comprehensive process optimisation through modern technologies – from efficient shipping control to improved customer communication and flexible online sales. These measures increase efficiency, reduce errors and increase customer satisfaction.

Material tracking through digital weighing systems

The precise traceability of precious metals is essential for *Münze Österreich AG*. Digital recording systems document all material movements: from delivery and processing to the finished product. Electronically controlled weighing systems, which are directly linked to the SAP system, record exact material quantities and minimise input errors. This increases process reliability and ensures audit-proof documentation for internal and external requirements.

Online shop for dealers: 24/7 availability and optimised distribution

The introduction of an online shop specifically for dealers marks a significant step forward in our distribution as they now have around-the-clock access to products, enabling orders to be placed regardless of business hours.

Special attention is also paid to limitations in availability. In times of high demand, the system ensures that orders are processed on the basis of defined customer quotas, which enables the fair distribution of resources and prevents bottlenecks that could arise due to uneven orders.

Münze Österreich's online shop now has a user-friendly interface that enables intuitive navigation and makes the ordering process much easier for customers worldwide. At the same time, digital processing contributes to more efficient internal order processing, as orders are automatically transferred to the system, eliminating the need for manual processing steps.

<Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf dem Betrieb und der kontinuierlichen Weiterentwicklung unseres IT-Systems> <A particular focus is on the operation and continuous development of our IT system>

Der Webshop der *Münze Österreich AG* zeichnet sich heute durch eine benutzerfreundliche Oberfläche aus, die eine intuitive Navigation ermöglicht und den Bestellprozess für Kundinnen und Kunden weltweit erheblich erleichtert. Gleichzeitig trägt die digitale Abwicklung zu einer effizienteren internen Auftragsbearbeitung bei, da Bestellungen automatisiert in das System übernommen werden und somit manuelle Bearbeitungsschritte entfallen.

Optimierte Versandprozesse durch digitale Kontrolle

Ein integriertes Kontrollsystem sichert die fehlerfreie Auftragsabwicklung. Bereits während der Verpackung wird geprüft, ob ausschließlich die auf der Rechnung angeführten Artikel versandt werden. Ein zusätzlicher Abgleich minimiert Fehlerquellen und reduziert Reklamationen. Die Effektivität dieser Maßnahmen zeigt sich deutlich in den Zahlen: Von 106.054 Paketen gab es im Geschäftsjahr 2024 nur 10 Falschliefereien – das entspricht einer Fehlerquote von lediglich 0,0094 %. Dies führt nicht nur zu einer höheren Liefergenauigkeit, sondern trägt auch zur Optimierung der internen Prozessabläufe bei. Die Automatisierung dieser Kontrollmechanismen reduziert administrative Aufwände und verbessert die Leistungsfähigkeit im Versandbereich nachhaltig.

Optimised shipping processes through digital control

An integrated control system ensures error-free order processing. Even during packaging, the system checks that only the items listed on the invoice are being shipped. An additional comparison minimises sources of error and reduces complaints. The effectiveness of these measures is clearly reflected in the figures: out of 106,054 parcels sent, there were only 10 incorrect deliveries in the financial year 2024, corresponding to an error rate of just 0.0094 per cent. This not only leads to greater delivery accuracy but also contributes to the optimisation of internal processes. The automation of these control mechanisms reduces administrative work and sustainably improves performance in the shipping department.

→

Effiziente Kundenkommunikation durch digitale Lösungen

Auch in der Kundenkommunikation spielt die Digitalisierung eine zentrale Rolle. Ein spezialisiertes Kommunikationsprogramm unterstützt die Mitarbeitenden mit vordefinierten Textbausteinen und einer zentralen FAQ-Datenbank.

Die Vorteile auf einen Blick:

- > Zeitersparnis durch automatisierte Vorschläge für wiederkehrende Anfragen
- > Konsistenz in der Kundenkommunikation durch eine einheitliche Corporate Voice
- > Effizienzsteigerung durch eine optimierte Bearbeitung eingehender Anfragen

Durch die Implementierung dieses Systems konnte die Reaktionszeit in der Kundenkommunikation signifikant verbessert und gleichzeitig ein einheitlicher Kommunikationsstil etabliert werden. Dies trägt maßgeblich zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit und zur Stärkung der Unternehmensmarke bei.

Digitalisierung als strategischer Erfolgsfaktor

Die konsequente Umsetzung digitaler Maßnahmen in den Bereichen Materialverfolgung, Vertrieb, Versand und Kundenkommunikation hat die Geschäftsprozesse nachhaltig optimiert. Die Kombination aus gesteigerter Effizienz, verbesserter Fehlerprävention und erhöhter Servicequalität stärkt die Marktposition der *Münze Österreich AG*. Auch in Zukunft bleibt die digitale Transformation ein zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie, um flexibel auf sich wandelnde Marktanforderungen zu reagieren und exzellente Produkt- und Servicequalität auch weiterhin sicherzustellen.

Efficient customer communication through digital solutions

Digitalisation also plays a central role in customer communication. A specialised communication program supports employees with predefined text modules and a central FAQ database.

The benefits at a glance:

- > Time savings thanks to automated suggestions for recurring queries
- > Consistency in customer communication thanks to a standardised corporate voice
- > Increased efficiency thanks to optimised processing of incoming enquiries

By implementing this system, the response time in customer communication has been significantly improved and a uniform communication style established simultaneously. This contributes significantly to increasing customer satisfaction and strengthening the corporate brand.

Digitalisation as a strategic success factor

The consistent implementation of digital measures in the areas of material tracking, sales, shipping and customer communication has sustainably optimised business processes. The combination of increased efficiency, improved error prevention and enhanced service quality strengthens the market position of *Münze Österreich AG*. Digital transformation will remain a central component of our future corporate strategy, enabling us to respond flexibly to changing market requirements and continue to ensure excellent product and service quality. ☒



<In der Kunden-
kommunikation spielt
die Digitalisierung
eine zentrale Rolle>
<Digitalisation plays
a central role in
customer communication>



<digitale transfor- mation: effizienz steigern, sicherheit gewaehrleisten>



*DI (FH) Michael Zwach / Leiter IT und Organisation
Michael Zwach / Head of IT*

<Rund um die Uhr
Zugang zu unseren
Produkten> <Around-
-the-clock access
to products>



Im Rahmen der strategischen Neuausrichtung unseres Unternehmens übernimmt die IT-Abteilung eine tragende Rolle als Rückgrat der technischen Infrastruktur und als Impulsgeber für Innovationen. Unsere Aufgabe besteht darin, modernste Technologien – sei es aus aktuellen Markttrends oder bewährten Standardlösungen – gezielt mit den internen Zielsetzungen zu verknüpfen, um die betriebliche Effizienz zu steigern, Prozesse nachhaltig zu optimieren und dadurch die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit zu steigern. Durch den Einsatz digitaler Lösungen schaffen wir die Voraussetzungen, Geschäftsprozesse nicht nur zu optimieren, sondern auch neue Geschäftsfelder zu erschließen und bestehende Margen signifikant zu erweitern.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf dem Betrieb und der kontinuierlichen Weiterentwicklung unseres IT-Systems. Dabei werden höchste Anforderungen an Verfügbarkeit, Integrität, Wiederherstellbarkeit und Vertraulichkeit gestellt – fundamentale Elemente der Informationssicherheit. Die stete Pflege und Absicherung unserer Systeme bindet erhebliche Ressourcen, da wir aufgrund zunehmender Komplexität und wachsender Cyberbedrohungen rasch notwendige Updates implementieren müssen. Diese Maßnahmen gewährleisten, dass geschäftskritische Systeme auch in einem dynamischen Marktumfeld zuverlässig und sicher funktionieren.



<digital transformation:
increasing efficiency,
ensuring security>

As part of the strategic realignment of the company, the IT department plays a key role as the backbone of its technical infrastructure and a driving force for innovation. Our remit is to combine the latest technologies – whether driven by current market trends or proven standard solutions – with internal objectives in a targeted manner in order to increase operational efficiency, optimise processes sustainably and thereby increase economic performance. By using digital solutions, we create the conditions to not only optimise business processes but also open up new business areas and significantly expand existing margins.

A particular focus is on the operation and continuous development of our IT system. This places the highest demands on availability, integrity, recoverability and confidentiality – fundamental elements of information security. Constantly maintaining and securing our systems ties up considerable resources, as we have to implement necessary updates in a timely fashion due to increasing complexity and growing cyber threats. These measures ensure that business-critical systems function reliably and securely, even in a dynamic market environment.

At the same time, we see ourselves as a service provider and advisory body within the company. Close cooperation with the other departments is the mainstay of our innovation projects. Through interdisciplinary teams that operate within the framework of lean administration and the continuous improvement process, we jointly define specific requirements and develop solutions. Agile development methods enable us to present initial prototypes at short notice, which means that even non-technical staff can be convinced of the benefits of new technologies at an early stage. This ensures that technical solutions always meet operational requirements without unnecessarily tying up or wasting resources.

→

Gleichzeitig verstehen wir uns als Dienstleister und beratende Instanz innerhalb des Unternehmens. Die enge Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen ist die Basis unserer Innovationsprojekte. Durch interdisziplinäre Teams, die im Rahmen von Lean Administration und des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses (KVP) agieren, definieren wir gemeinsam konkrete Anforderungen und entwickeln Lösungsansätze. Agile Entwicklungsmethoden ermöglichen es uns, in kurzen Sprints erste Prototypen zu präsentieren, wodurch auch nicht technisch versierte Kolleginnen und Kollegen frühzeitig von den Vorteilen neuer Technologien überzeugt werden können. So wird sichergestellt, dass technische Lösungen stets den operativen Bedarf decken, ohne unnötig Ressourcen zu binden oder zu verschwenden.

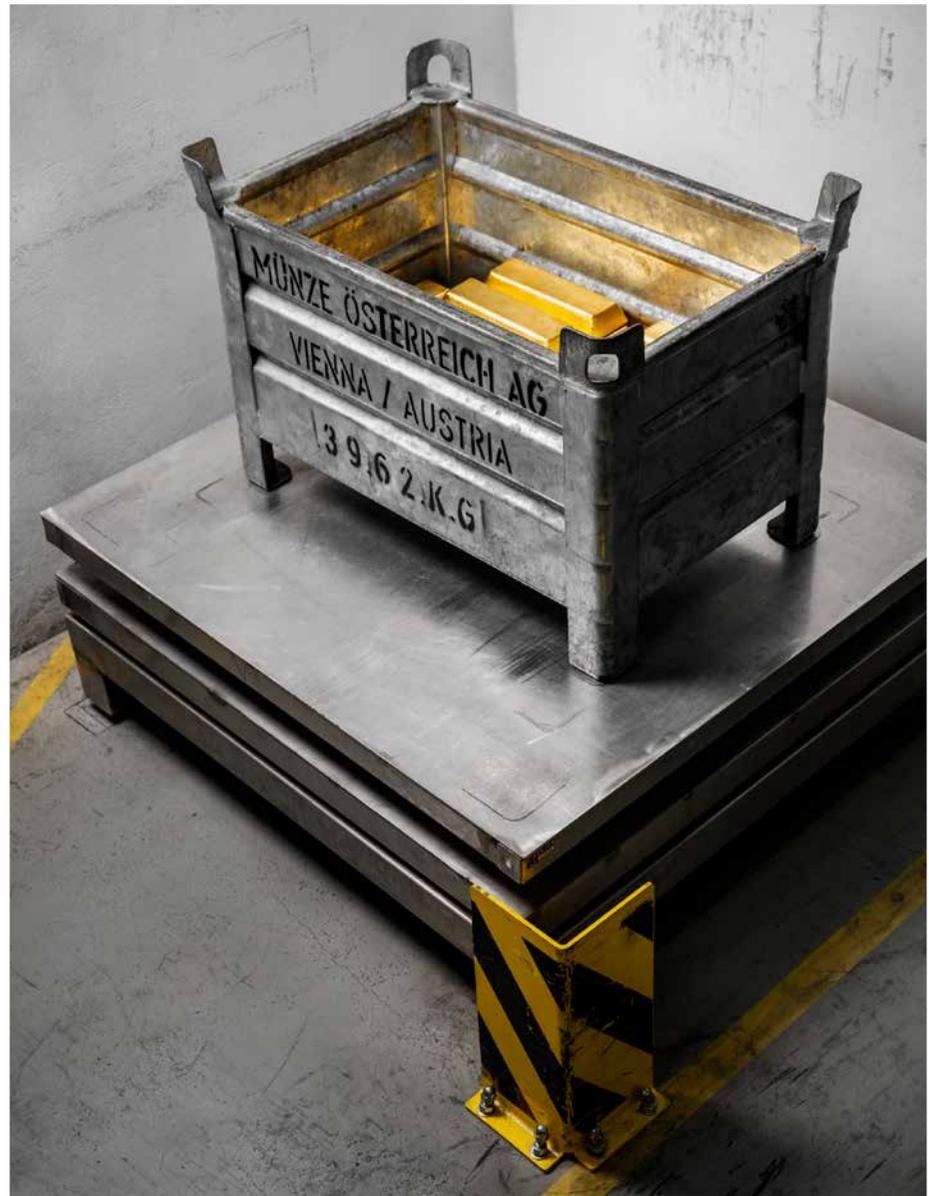
Besondere Bedeutung kommt dabei dem Thema Sicherheit zu: Sie ist integraler Bestandteil sämtlicher IT-Prozesse und bildet das Fundament unserer digitalen Transformation. Durch die konsequente Implementierung umfassender Sicherheitsstrategien und den Abgleich mit internationalen Standards minimieren wir Risiken und schaffen eine zukunftssichere IT-Landschaft. Ein klassisches Beispiel sind Veränderungen auf der Homepage oder an den Serversystemen. Solche Systeme werden zyklisch von externen Fachkräften geprüft, um mögliche Schwachstellen frühzeitig zu identifizieren und zu beheben. So ebnet unsere Abteilung mit Innovationskraft, technischem Know-how und einem kompromislosen Sicherheitsverständnis den Weg in eine effiziente, widerstandsfähige und nachhaltige Unternehmenszukunft.

Security is particularly important in this context as it is an integral part of all IT processes and forms the foundation of our digital transformation. By consistently implementing comprehensive security strategies and comparing them with international standards, we minimise risks and create a future-proof IT landscape, a classic example being changes to the website or server systems. These systems are periodically checked by external specialists in order to identify and eliminate potential weaknesses at an early stage. With its innovative strength, technical expertise and uncompromising understanding of security, our department paves the way for an efficient, resilient and sustainable corporate future. ☒



projekt/project 1-4

<interviews>>>>



INTERVIEW

Ing. Günter Frank / Stellvertretender Betriebsleiter

Ing. Peter Prihoda / Produktionsplanung und -steuerung

Mag. (FH) Michael Uth / SAP Basis & Application Management und Beratung

Andreas Zimmermann / Materialverantwortlicher Ronden-Medaillen und Sonderprodukte

Thomas Praschnig / Teamkoordinator in der Produktion von Anlagemünzen

Günter Frank / Deputy Director of Production

Peter Prihoda / Production Planning and Scheduling

Michael Uth / SAP Basis & Application Management and Consulting

Andreas Zimmermann / Material Manager Blanks, Medals and Special Products

Thomas Praschnig / Team Coordinator Investment Coin Production

Projekt 1

<lueckenlose materialverfolgung und digitale wiegesysteme >

Präzision trifft Digitalisierung:
von analogen Prozessen zum digitalen Verbund

Im Rückblick auf die IT-Projekte des Jahres 2024 möchten wir besonders das Waagen-Projekt hervorheben. Herr Priboda, was war der Anlass für dieses Projekt, was wurde umgesetzt und welches Ziel verfolgen Sie damit?

Peter Priboda: Der Auslöser war, dass unsere herkömmlichen Waagen-Terminals nicht mehr produziert werden. Wir haben daher die Gelegenheit genutzt, das System nicht nur zu ersetzen, sondern es direkt in unser übergreifendes Digitalisierungsprojekt zu integrieren.

Thomas Praschnig: Im Zuge dessen entschied man sich, die Waagen direkt in das SAP-System zu integrieren, um Prozesse zu optimieren. Dadurch konnten nicht nur manuelle Fehlerquellen reduziert, sondern auch alle Wiegedaten digital erfasst und weiterverarbeitet werden. Zudem wurde die Fehleranalyse erleichtert, da nun alle Daten auf Knopfdruck abrufbar sind.

Die Materialgewichte im Fokus

Was wird in der Produktion konkret abgewogen?

Priboda: In der Produktion wird alles erfasst – angefangen bei Edelmetallen wie Gold und Silber bis hin zu unedlen Materialien wie Kupfer.

Andreas Zimmermann: Ich denke, viel hängt davon ab, dass wir bei der Transformation einer Idee in ein Produkt gleichzeitig die technischen Anforderungen und Herausforderungen mitdenken. Die Komplexität der Projekte besteht darin, dass wir als Vermittler zwischen der Idee und der Umsetzung die technische Machbarkeit im Auge behalten müssen.

Project 1

<seamless material tracking
and digital weighing
systems >

Precision meets digitalisation: from
analogue processes to a digital network

Looking back on the IT projects implemented in 2024, we would like to highlight the scales project in particular. What was the reason for this project, what was implemented and what goal are you pursuing with it?

Peter Priboda: The catalyst was that our conventional weighing terminals were no longer being produced, so we took the opportunity to not only replace the system but also integrate it directly into our overarching digitalisation project.

Thomas Praschnig: As a result, the decision was made to integrate the scales directly into the SAP system in order to optimise processes. This not only reduced manual sources of error but also allowed all weighing data to be digitally recorded and processed. It also made it easier to analyse errors, as all data can now be retrieved at the touch of a button.

Material weights in focus

What exactly is weighed during production?

Priboda: Everything is measured during production – from precious metals such as gold and silver to base materials such as copper.



Digitalisierung Waagenprojekt
Scales digitalisation project



* RMS: Ronden, Medaillen, Sonderprodukte Blanks, medals and special products / PPS: Produktionsplanung und -steuerung Production planning and control / PSS: Prägsaal Sonderprägungen Minting room special issues

Günter Frank: Der Ablauf beginnt bei der Eingangskontrolle, führt über die verschiedenen Produktionsschritte und endet schließlich bei der Verpackung. Jeder dieser Schritte wird nun automatisch dokumentiert, sodass alle Daten lückenlos nachverfolgt werden können.

Anbindung an das SAP-System

Sie haben also die Waagen ersetzt und diese direkt an das SAP-System angebunden?

Priboda: Ja, genau. Alle Daten werden nun zentral im SAP gespeichert und können dort weiterverarbeitet werden – beispielsweise für ein digitales Tagesprotokoll.

Frank: Ein weiterer Vorteil ist die Standardisierung der Etiketten. Diese werden jetzt direkt aus dem SAP-System gedruckt, wodurch die Fehlerquote sinkt und Einheitlichkeit gewährleistet wird.

Das digitale Tagesprotokoll

Ein großer Schritt in Richtung Digitalisierung. Welche weiteren Projekte stehen auf Ihrer Agenda?

Zimmermann: Als Nächstes arbeiten wir am digitalen Tagesprotokoll. Damit möchten wir handschriftliche Fehler und Medienbrüche vermeiden, also den manuellen Transfer von Daten über verschiedene Medien hinweg überflüssig machen und stattdessen einen durchgängig digitalen Datenfluss gewährleisten.

Was genau umfasst dieses Tagesprotokoll?

Zimmermann: Es dokumentiert jede Materialbewegung – vom Eingang über die Produktion bis zur Rückführung ins Tresor-System. Jede Buchung wird festgehalten, sodass jederzeit nachvollziehbar ist, wo sich welches Material befindet.

Frank: Bisher lief das alles manuell, häufig mit Excel-Listen. Künftig wollen wir die Prozesse so nah wie möglich an den Echtzeitstand bringen.

Praschnig: Die neue Waagen-Anbindung verbessert die Nachvollziehbarkeit und erhöht die Sicherheit sowie Effizienz bei Inventuren, Revisionen und der Produktionskontrolle.

Das bedeutet also volle Transparenz über jedes Gramm Material?

Frank: Genau, so ist es.

Andreas Zimmermann: I think a lot depends on us simultaneously thinking about the technical challenges and requirements when transforming an idea into a product. The complexity of the projects lies in the fact that we, as intermediaries between the idea and the implementation, have to keep an eye on the technical feasibility.

Günter Frank: The process begins with the inspection of incoming goods, continues through the various production steps and ends with packaging. Each of these steps is now automatically documented so that all data can be tracked seamlessly.

Connection to the SAP system

So, you replaced the existing scales and connected them directly to the SAP system?

Priboda: That's right. All data is now stored centrally in SAP and can be further processed there – for a digital daily log, for example.

Frank: Another benefit is the standardisation of labels. These are now printed directly from the SAP system, which minimises errors and ensures uniformity.

Digital daily log

That's a big step towards digitalisation. What other projects are on your agenda?

Zimmermann: Next up is the digital daily log. With this we want to avoid handwritten errors and media disruptions, i.e. make the manual transfer of data across different media superfluous and ensure a continuous digital data flow instead.

What exactly does this daily log include?

Zimmermann: It documents every material movement – from receipt and production to return to the vault system. Every booking is recorded so that it is always possible to trace where which material is located.

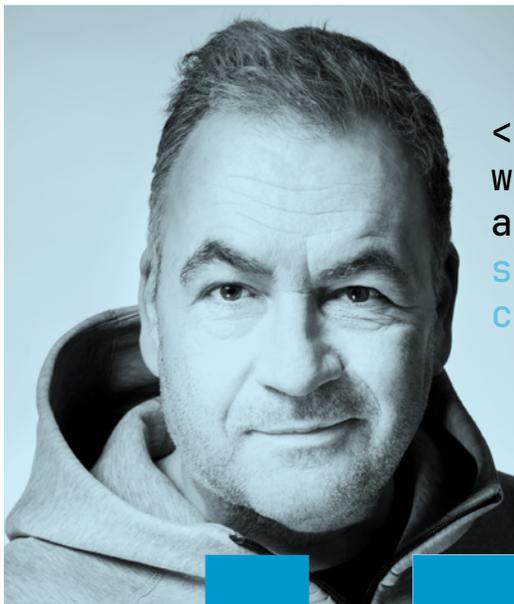
Frank: Until now, everything has been done manually, often using Excel lists. In future, we want to bring the processes as close to real-time status as possible.

Praschnig: The new scale connection improves traceability and increases security and efficiency during stocktaking, inspections and production control.

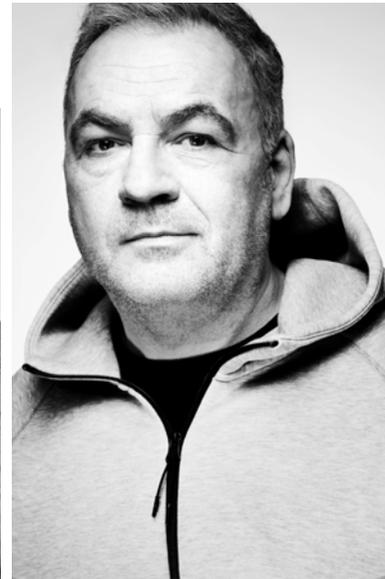
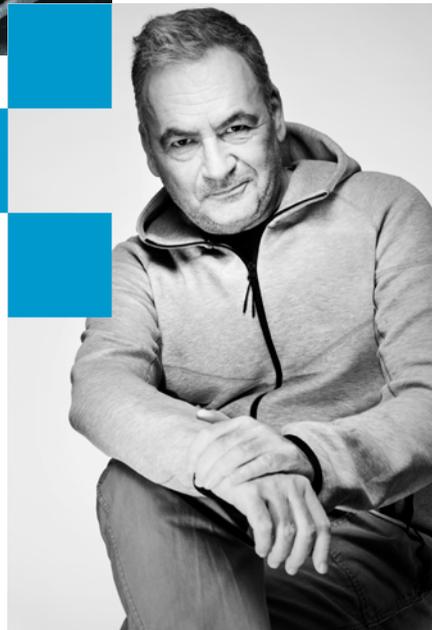
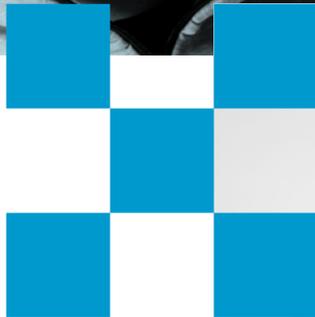
So, that means full transparency for every gram of material?

Frank: That's exactly how it is.

→



<Die Anbindung der Waagen war technisch durchaus anspruchsvoll> <Connecting the scales was technically quite challenging>



Michael Uth

Technische Umsetzung und Anpassungen

Wie lief die technische Umsetzung des Projekts?

Michael Uth: Die Anbindung der Waagen war technisch durchaus anspruchsvoll. Wir mussten verschiedene Server, Terminals und Drucker miteinander vernetzen. Anfangs gab es kleinere Performance-Probleme, weil die Waagen zu häufig abgefragt wurden. Mittlerweile läuft das System aber stabil.

Wurden die Waagen-Oberflächen an Ihre spezifischen Anforderungen angepasst?

Uth: Ja, die Oberflächen wurden optimiert. Sie enthalten jetzt zusätzliche Funktionen wie Materialnummern, Artikelbezeichnungen und Produktionsaufträge.

Frank: Früher hatten wir viele Insellösungen, die unabhängig voneinander gearbeitet haben. Jetzt ist alles miteinander vernetzt und aufeinander abgestimmt.

Technical implementation and adaptations

How did the technical implementation of the project go?

Michael Uth: Connecting the scales was technically quite challenging. We had to network various servers, terminals and printers. Initially, there were minor performance problems because the scales were overloaded too frequently, but the system is now stable.

Were the scale interfaces adapted to your specific requirements?

Uth: Yes, the interfaces have been optimised and now contain additional functions such as material numbers, article designations and production orders.

Frank: We used to have a lot of stand-alone solutions that worked independently of each other. Now everything is networked and coordinated.



Erleichterung im Alltag durch Standardisierung

Hat das Ihren Arbeitsalltag spürbar erleichtert?

Paschnig: Auf jeden Fall. Durch die digitale Erfassung der Wiegedaten wird die Fehleranfälligkeit verringert, da alle Daten direkt aus dem SAP-Materialstamm übernommen werden. Zudem entfällt das manuelle Protokollieren, da die Buchungen nun automatisch erfolgen. Die Kolleginnen und Kollegen müssen die Daten nur noch überprüfen und per digitaler Unterschrift bestätigen. Das spart Zeit und sorgt für mehr Sicherheit in der Materialverwaltung.

Was war Ihnen bei der Umsetzung besonders wichtig?

Zimmermann: Die Standardisierung der Daten. Alle Informationen sind jetzt einheitlich strukturiert und zentral verfügbar. Das erleichtert unsere Arbeit enorm.

Ausblick: Weitere Schritte und Vorteile

Welche weiteren Schritte planen Sie?

Zimmermann: Der nächste Schritt ist die Integration des digitalen Tagesprotokolls in die Inventurprozesse. Ziel ist es, dass die Waagen-Daten automatisch übernommen werden, was Fehler reduziert und Zeit spart.

Zusammengefasst bedeutet das also: mehr Sicherheit, effizientere Prozesse und bessere Anwenderfreundlichkeit?

Zimmermann: Richtig. Wir haben Innovation und Qualität vereint und dabei die Sicherheit sowie Transparenz unserer Prozesse deutlich gesteigert.

Standardisation makes everyday life easier

Has this made your day-to-day work noticeably easier?

Paschnig: Definitely. The digital recording of weighing data reduces error susceptibility, as all data is transferred directly from the SAP material master. In addition, manual logging is no longer necessary as the entries are now made automatically. We only need to check the data and confirm it with a digital signature. This saves time and ensures greater security in material management.

What was particularly important to you during implementation?

Zimmermann: The standardisation of the data. All information is now uniformly structured and centrally available. This makes our work much easier.

Outlook: Next steps and benefits

What further steps are you planning?

Zimmermann: The next step is to integrate the digital daily log into the inventory processes. The aim is for the scales data to be transferred automatically, which will reduce errors and save time.

So, in a nutshell, this means greater security, more efficient processes and better user-friendliness?

Zimmermann: That's right. We have combined innovation and quality, thereby significantly increasing the security and transparency of our processes. ☒



INTERVIEW

Mario Amberger, MA / Digital Marketing Manager

Alexander Hubinger, MA / Marketing, Key Account Manager & Projektleiter Vertrieb

Mag. Andrea Lang / Bereichsleiterin Marketing & Verkauf

Mag. Georg Reder / Marketing, Projektleitung E-Commerce

Sarah Siedler / Verkaufs-Innendienst

Andrea Warecka / Leiterin operativer Verkauf und Kundenservice

DI Dr. Anton Wenzelhuemer / SAP Basis & Application Management und Beratung

Mario Amberger / Digital Marketing Manager

Alexander Hubinger / Marketing, Key Account Manager & Project Manager Distribution

Andrea Lang / Director of Marketing & Sales

Georg Reder / Marketing, Project Manager E-Commerce

Sarah Siedler / Sales Manager

Andrea Warecka / General Manager Sales and Customer Service

Anton Wenzelhuemer / SAP Basis & Application Management and Inhouse Consulting

Projekt 2

<webshop fuer grosshandels- kundinnen und -kunden 24/7-verfuegbarkeit und optimierte distribution >

Transparente Bestellprozesse, intelligente Zuteilung und modernes Design

Der Webshop der *Münze Österreich AG* wurde ursprünglich für Endkunden entwickelt. Später haben sie ihn dann auch für Großhändler geöffnet. Warum haben Sie sich für diesen Schritt entschieden?

Andrea Lang: Über Jahrzehnte hinweg wurden die Märkte in den USA und in Asien persönlich betreut. Um eine kontinuierliche Betreuung sicherzustellen, suchten wir nach einem System, das uns eine lückenlose 24-Stunden-Präsenz ermöglicht. Die unterschiedlichen Zeitzonen stellen eine Herausforderung dar, sodass es naheliegend war, den Kunden-Webshop auch für Großhändler zu adaptieren und zugänglich zu machen.

Project 2

<online shop for dealers - 24/7 availability and optimised distribution >

Transparent ordering processes, intelligent allocation and modern design

The *Münze Österreich AG* online shop was originally developed for retail customers. Later, you opened it up to dealers as well. Why did you decide to take this step?

Andrea Lang: For decades, the markets in the USA and Asia were served by a local representative of the company. To ensure continuous support, we were looking for a system that would enable us to have a seamless 24-hour presence. The different time zones pose a challenge, so it made sense to adapt our retail online shop for dealers and make it accessible.



Nachfrageentwicklung und Verfügbarkeit

Sie mussten den Service während der COVID-Pandemie jedoch einstellen. Warum war das nötig, und was hat sich seither verändert?

Sarah Siedler: Die Nachfrage war während der Pandemie so hoch, dass wir nicht mithalten konnten. Um Lieferengpässe zu vermeiden, haben wir den Webshop temporär deaktiviert. Jetzt haben wir ihn reaktiviert und um zahlreiche neue Funktionen erweitert, die speziell auf die Bedürfnisse unserer Großhändler abgestimmt sind.

Warum konnten Sie mit der Nachfrage nicht mithalten?

Lang: Der Bedarf an Ware war größer als die Verfügbarkeit und um zu verhindern, dass ein einzelner Kunde mit der ersten Bestellung den gesamten Bestand aufkauft, haben wir Zuteilungen vorgenommen. Das bedeutet, wir haben jedem Kunden je ein Kontingent angeboten und die Verkäufe wieder per E-Mail abgewickelt. Diese Phase hatte natürlich auch eine positive Seite: Sie bot uns die Chance, Kundenbeziehungen zu stärken. Ich merke, dass die Großhändler nicht vergessen haben, dass wir so viele Stunden des Tages unter Verzicht auf unsere Abendfreizeit für sie da waren.

Neue Funktionen des Händlerportals

Welche Neuerungen waren erforderlich, um das Portal wieder nutzen zu können?

Lang: Zentral ist, dass das System nun Allokationen erlaubt, sodass wir auch in Phasen erhöhter Nachfrage weiterhin die Möglichkeit der Online-Bestellung anbieten können.

Siedler: Ein weiteres zentrales Feature ist das neue Kundenkonto für Händler. Es ermöglicht den Zugriff auf die gesamte Bestellhistorie des Unternehmens, inklusive der Bestellungen, die von Teammitgliedern aufgegeben wurden.

Bedeutet das, dass Händler eines Unternehmens nicht nur ihre eigenen Bestellungen sehen, sondern auch die ihrer Kolleginnen und Kollegen?

Siedler: Genau. Alle Bestellungen werden übersichtlich dargestellt. Relevante Dokumente, wie zum Beispiel die dazugehörige Rechnung, sind ebenfalls abrufbar.

Development of demand and availability

You had to suspend the service during the COVID pandemic. Why was this necessary and what has changed since then?

Sarah Siedler: Demand was so high during the pandemic that we were unable to keep up. To avoid supply bottlenecks, we temporarily deactivated the online shop. We later reactivated it and added numerous new functions that are specially tailored to the needs of our dealers.

Why couldn't you keep up with demand?

Lang: The demand for goods was greater than their availability and to prevent a single customer from buying up the entire stock with their first order, we decided to ration it. This meant that we offered each customer a quota and processed the sales by email again. Of course, there was also a positive side to this phase as it gave us the opportunity to strengthen customer relationships. It seems that the dealers have not forgotten that we were there for them for so many hours of the day, giving up our evening free time.

Dealer portal's new functions

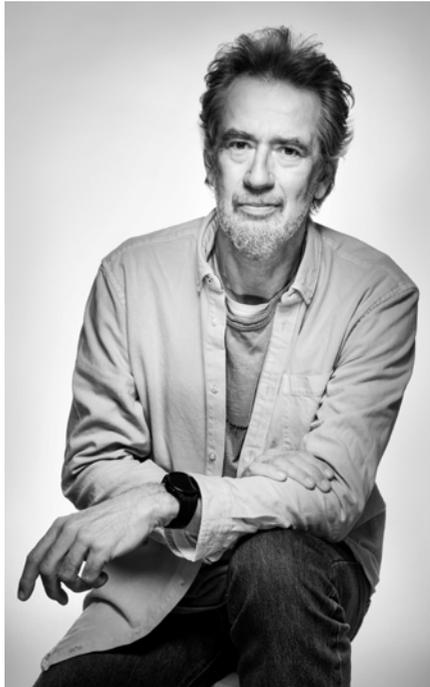
What changes were necessary to enable the portal to be used again?

Lang: The key point is that the system now allows us to allocate stock, so that we can continue to offer the option of online ordering even in phases of increased demand.

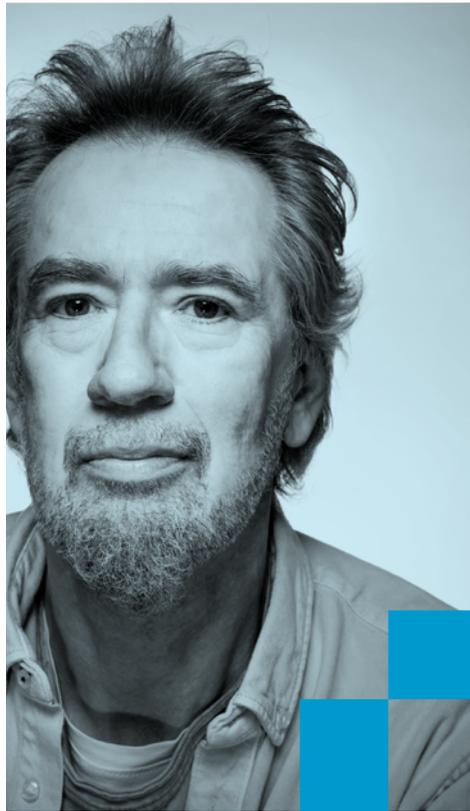
Siedler: Another key feature is the new customer account for dealers. It provides access to the company's entire order history, including orders placed by team members.

Does this mean that a company's dealers not only see their own orders but also those of their colleagues?

Siedler: Precisely. All orders are clearly displayed. Relevant documents, such as the corresponding invoice, can also be called up.



Anton Wenzelhuemer

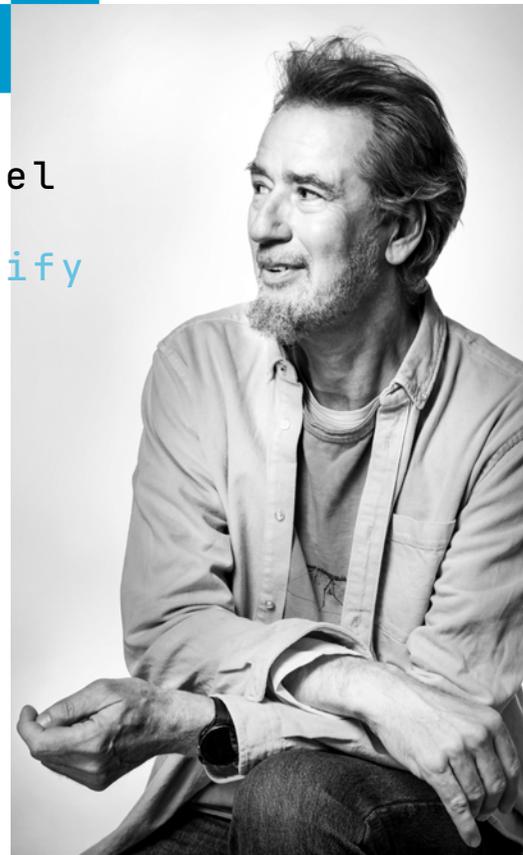


<Zusätzlich können Händler festlegen, wann, wo und wie viel sie bestellen möchten>
<In addition, dealers can specify when, where and how much they want to order>

Wie nachvollziehbar sind die Bestellungen? Hat jedes Unternehmen ein eigenes Kundenkonto – ähnlich wie in einem Webshop mit Bestellhistorie und Benutzerverwaltung?

Andrea Warecka: Jedes Unternehmen hat Zugriff auf eine Bestellhistorie. Zwar wird der Name des Bestellers nicht direkt im Bestellportal angezeigt, doch die Bestellbestätigung enthält diese Information. So bleibt die Transparenz innerhalb des Unternehmens gewährleistet.

Anton Wenzelhuemer: Zusätzlich können Händler festlegen, wann, wo und wie viel sie bestellen möchten – sei es von einem unserer globalen Lagerstandorte oder zu einem bestimmten Zeitpunkt. Anders als beim SPOT-Preis, bei dem Bestellungen jederzeit finalisiert werden können, können Kundinnen und Kunden hier ihre Bestellungen zwar jederzeit aufgeben, müssen für den Abschluss jedoch einen von uns freigeschalteten (internationalen) Fixingzeitpunkt wählen.





Zuteilung und Kontingente

Wie funktioniert die Zuteilung der Bestände in Ihrem neuen System?

Warecka: Nach dem Relaunch des Webshops erlaubt es unser Zuteilungssystem nun, individuelle Kontingente festzulegen.

Das klingt sinnvoll. Damit wird verhindert, dass einzelne Händler alles aufkaufen?

Siedler: Richtig. Bei hoher Nachfrage können wir die Bestände kontrolliert verteilen, um somit für eine faire Aufteilung zu sorgen. Ein Beispiel: Ein Händler erhält ein Kontingent von x Einheiten pro Woche.

Was passiert, wenn das Kontingent überschritten wird?

Warecka: Das System blockiert automatisch Bestellungen, die über das zugewiesene Kontingent hinausgehen. Damit vermeiden wir Unstimmigkeiten.

How traceable are the orders? Does each company have its own customer account – similar to an online shop, with order history and user administration?

Andrea Warecka: Every company has access to an order history. Although the name of the customer is not displayed directly in the order portal, the order confirmation contains this information. This ensures transparency within the company.

Anton Wenzelbuemer: In addition, dealers can specify when, where and how much they want to order – be it from one of our global warehouse locations or at a specific time. In contrast to the SPOT price, where orders can be finalised at any time, customers can place their orders at any time, but must select an (international) fixing time that we have activated.

Allocation and quotas

How does the aforementioned allocation solution work?

Warecka: Following the recent relaunch of the online shop, our allocation system allows individual quotas to be set.

<Die Schwierigkeit lag in der exakten Umrechnung zwischen Unzen und Gramm>
<The difficulty lay in the exact conversion between ounces and grams>

Optimierung der Umrechnung

Ein weiteres Thema war die Umrechnung bei Edelmetallen. Was genau war hier die Herausforderung?

Wenzelhuemer: Die Schwierigkeit lag in der exakten Umrechnung zwischen Unzen und Gramm. Bei großen Mengen können schon minimale Rundungsdifferenzen zu relevanten Abweichungen führen.

Georg Reder: Das neue System gewährleistet eine präzise Umrechnung. Händler sehen genau, wie viel sie bestellen – unabhängig davon, ob in Unzen, Gramm oder Stück. Also eine sinnvolle Verbesserung, gerade bei hohen Beträgen, wo Risiken minimiert werden sollen.

Automatisierung und Sicherheit

Was hat sich im Bereich Automatisierung getan?

Siedler: Nach einer Bestellung erhalten Händler jetzt automatisch eine Bestellbestätigung. Sobald die Zahlung bei Bestellungen aus dem Außenlager eingeht, wird ein Release Letter erstellt, der den Lagerbestand freigibt.

Das spart sicherlich Zeit und reduziert Fehler?

Siedler: Absolut. Die Automatisierung sorgt nicht nur für Effizienz, sondern auch für zusätzliche Sicherheit, da jeder Schritt dokumentiert wird.

Warecka: Ein weiterer Vorteil: Das System ist direkt mit dem Edelmetalleinkauf verbunden. Sobald eine Bestellung eingeht, wird die entsprechende Menge Edelmetall automatisch zurückgekauft. So minimieren wir unser Risiko bei Kurschwankungen.

Das bedeutet also, Händler können weltweit und unabhängig von Zeitzonen Bestellungen aufgeben?

Warecka: Richtig. Die Automatisierung ermöglicht maximale Flexibilität bei gleichzeitig hoher Sicherheit.

That sounds sensible. Does this prevent individual dealers from buying up everything?

Siedler: That's right. When demand is high, we can distribute the stock in a controlled manner to ensure fair distribution. For example, a retailer receives a quota of x units per week.

What happens if the quota is exceeded?

Warecka: The system automatically blocks orders that exceed the allocated quota. This helps us to avoid discrepancies.

Optimising conversion

Another topic was the conversion of precious metals. What exactly was the challenge here?

Wenzelhuemer: The difficulty lay in the exact conversion between ounces and grams. With large quantities, even minimal rounding differences can lead to significant deviations.

Georg Reder: The new system ensures precise conversion. Dealers can see exactly how much they are ordering – regardless of whether in ounces, grams or pieces. This is a useful improvement, especially for large amounts, where risks need to be minimised.

Automation and security

What has changed in relation to automation?

Siedler: After placing an order, dealers now automatically receive an order confirmation. As soon as payment is received for orders from the external warehouse, a release letter is created that releases the stock.

Surely this saves time and reduces errors?

Siedler: Absolutely. Automation not only ensures efficiency, but also additional security, as every step is documented.

Warecka: Another benefit is that the system is directly linked to the purchase of precious metals. As soon as an order is received, the corresponding quantity of precious metal is automatically bought back. This minimises our risk in the event of price fluctuations.

So, this means that dealers can place orders worldwide and regardless of time zones?

Warecka: Exactly. Automation enables maximum flexibility with a high level of security at the same time.

→

Digitalisierung Großhandelsportal
Dealer portal digitalisation

Marketing

EDV
IT

Verkauf
Sales

Systemintegration & Moderne Benutzeroberfläche
System integration & Cutting-edge user interface

Benutzerfreundlichkeit
User-friendliness

Sarah Siedler

Georg Reder

Andrea Warecka

Mario Amberger

Anton Wenzelhuemer

Andrea Lang

Alexander Hubinger

Kontrolle & Transparenz
Control & Transparency

Prozesssicherheit & Effizienz
Process reliability & Efficiency

24/7-Verfügbarkeit
24/7 Availability

Design und Benutzerfreundlichkeit

Herr Reder, was können Sie uns über das Design des neuen Händlerportals sagen?

Reder: Das Design orientiert sich am Endkunden-Webshop, den wir im März dieses Jahres gelauncht haben. Unser Ziel war es, eine moderne, übersichtliche und intuitive Benutzeroberfläche zu schaffen.

Was war Ihnen dabei besonders wichtig?

Reder: Händler müssen schnell und unkompliziert Bestellungen aufgeben können, ohne lange Einarbeitungszeit. Dank unserer Erfahrungen mit dem B2C-Webshop konnten wir die besten Konzepte und Ideen übernehmen und an die speziellen Anforderungen des Händlerportals anpassen.

Mario Amberger: Unsere Webagentur war dabei ein zentraler Partner. Die technische Umsetzung und das Design wurden in enger Abstimmung mit uns realisiert. Wichtig war uns, dass das Design dem Corporate Design der *Münze Österreich AG* entspricht und sich gleichzeitig an aktuellen E-Commerce-Standards orientiert.

Wie war das Feedback der Händler?

Lang: Unsere Kundinnen und Kunden schätzen sehr, dass wir immer wieder Lösungen für ihre Anliegen entwickeln. Dass dies oft mit einer Effizienzsteigerung und Kostensparnis einhergeht, ist für die *Münze Österreich AG* extrem wichtig – was für unsere Kundinnen und Kunden zählt und wahrnehmbar ist, ist unsere Kundenorientierung und das freut mich besonders. Wir sind die einzige Münzprägestätte, die dieses Service anbietet.

Alexander Hubinger: Auch ich habe nur positives Feedback erhalten. Viele betonten, wie modern, intuitiv und benutzerfreundlich das Portal gestaltet ist. Besonders die klare Navigation wurde hervorgehoben.

Hat es weitere Anregungen gegeben?

Hubinger: Ja, es gab einige kleinere Verbesserungen. Auf Wunsch der Händler haben wir beispielsweise eine Funktion ergänzt, mit der Werbematerialien nun direkt heruntergeladen und von den Marketing-Teams unserer Partnerinnen und Partner genutzt werden können.

Design and user-friendliness

What can you tell us about the design of the new dealer portal?

Reder: The design is based on the retail online shop, which we relaunched in March of this year. Our aim was to create a cutting-edge, clear and intuitive user interface.

What was particularly important to you?

Reder: Dealers need to be able to place orders quickly and easily, without a long period of familiarisation. Thanks to our experience with the B2C online shop, we were able to take the best concepts and ideas and adapt them to the specific requirements of the dealer portal.

Mario Amberger: Our web agency was a key partner in this process. The technical implementation and design were done in close coordination with us. It was important to us that the design corresponds to the corporate branding of *Münze Österreich AG* while being oriented towards current e-commerce standards.

What feedback did you get from dealers?

Lang: Our customers greatly appreciate the fact that we are always developing solutions for their concerns. The fact that this often goes hand in hand with an increase in efficiency and cost savings is extremely important for *Münze Österreich AG* – what counts and is perceptible to our customers is our customer focus, and that makes me particularly happy. We are the only mint that offers this service.

Alexander Hubinger: I have also received nothing but positive feedback. Many people emphasise how modern, intuitive and user-friendly the portal is; its clear navigation is particularly valued.

Any other suggestions?

Hubinger: Yes, there have been some minor improvements. For example, at the request of dealers, we have added a function that allows promotional material to be downloaded directly and used by our partners' marketing teams.

→

Testphase und Herausforderungen

Welche Herausforderungen gab es bei der Umsetzung?

Reder: Die Integration der verschiedenen Systeme – SAP, Lagerverwaltung und Zahlungsabwicklung – war eine der größten Aufgaben. Wir haben umfassende Tests durchgeführt, um sicherzustellen, dass alles reibungslos funktioniert.

Wie liefen die Tests ab?

Reder: Das gesamte Team war involviert – IT, Verkauf und externe Partner und Partnerinnen. Jeder hat die Systeme aus seiner Perspektive getestet, was viele wertvolle Erkenntnisse brachte.

Vorteile für Händler und Unternehmen

Was sind die größten Vorteile für die Händler?

Warecka: Vor allem die Zeitersparnis, denn Händler können nun unabhängig von unseren Bürozeiten Bestellungen aufgeben. Außerdem haben sie volle Kontrolle und Transparenz über ihre Daten.

Und was bedeutet das für die Münze Österreich AG?

Warecka: Weniger manueller Aufwand, höhere Prozesssicherheit und insgesamt effizientere Abläufe.

Lang: Gleichzeitig bedeutet es aber auch Kostensenkung durch Effizienzsteigerung. Zwei Mitarbeitende auf zwei verschiedenen Kontinenten waren damals unumgänglich, aber natürlich sehr teuer. Selbstverständlich kann der menschliche Faktor im Verkauf nicht wegrationalisiert werden – professionelles Beziehungsmanagement wird im Verkauf immer der Schlüssel zum Erfolg bleiben, aber die Abwicklung der Bestellung zu streamlinen macht absolut Sinn.

Das klingt nach einem großen Erfolg.

Amberger: Definitiv. Wir haben ein modernes und benutzerfreundliches Tool geschaffen, das sowohl den Händler als auch uns Vorteile bringt. Und wir sind noch nicht am Ende angelangt – es gibt viele Ideen für weitere Verbesserungen, die wir in der nächsten Phase umsetzen werden.

Test phase and challenges

What challenges were faced during implementation?

Reder: Integrating the various systems – SAP, warehouse management and payment processing – was one of the biggest tasks. We carried out extensive tests to ensure that everything worked smoothly.

How did the tests go?

Reder: The entire team was involved – IT, sales and external partners. Everyone tested the systems from their own perspective, which provided many valuable insights.

Benefits for dealers and companies

What are the major benefits for retailers?

Warecka: Above all, it saves time, as retailers can now place orders independently of our office hours. They also have full control and transparency over their data.

And what does this mean for Münze Österreich AG?

Warecka: Less manual effort, greater process reliability and more efficient processes overall.

Lang: At the same time, it also means reducing costs by increasing efficiency. Two employees on two different continents were unavoidable at the time, but obviously very expensive. Of course, the human factor in sales cannot be rationalised away – professional relationship management will always remain the key to success in sales, but streamlining order processing makes perfect sense.

That sounds like a great success

Amberger: Definitely. We have created a cutting-edge, user-friendly tool that benefits both dealers and ourselves. And we haven't finished yet – we have lots of ideas about further improvements that we will implement in the next phase. ☒



<Optimierung im Versandprozess durch digitale kontrolle>

Präzisierung des Ablaufs des Verpackungsprozesses



INTERVIEW

Mag. Andrea Lang / Bereichsleiterin Marketing & Verkauf

Karl Schatzl / Mitarbeiter Expedit

Maria Taurok / Teamkoordinatorin Expedit

Mag. (FH) Michael Uth / SAP Basis & Application Management und Beratung

Andrea Lang / Director of Marketing & Sales

Karl Schatzl / Dispatch Staff

Maria Taurok / Dispatch Team Coordinator

Michael Uth / SAP Basis & Application Management and Consulting

Welche konkreten Herausforderungen gab es im Verpackungsprozess?

Andrea Lang: Wir verpacken pro Jahr zwischen 106.000 und 136.000 Bestellungen, wobei die Warenkörbe sehr unterschiedlich sind. Zudem haben wir verpackte Ware mit Barcodes sowie unverpackte Ware. Da wir unser schwankendes Geschäftsaufkommen mit Leiharbeitern ausgleichen müssen, ist die Fluktuation hoch, und immer wieder muss Personal neu eingeschult werden.

Wie lange dauert die vollständige Einarbeitung neuer Kollegen und Kolleginnen?

Lang: Die Arbeitsabläufe kennenzulernen dauert mehrere Wochen. Eine besondere Herausforderung sind unverpackte Produkte, denn hier müssen die neuen Kollegen und Kolleginnen Produkte zuordnen, Münzbilder unterscheiden lernen und Münzen mit dem gleichen Motiv, aber in unterschiedlichen Größen, auseinanderhalten. Das klingt einfacher, als es tatsächlich unter großem Zeitdruck ist.

Können Sie uns einen kurzen Überblick darüber geben, was der Barcode-Doppel-Check bewirkt und welche Ziele Sie mit diesem Projekt verfolgen?

Maria Taurok: Unser Ziel war es, sicherzustellen, dass die Sendungen korrekt verpackt werden – also, dass die gelieferte Ware genau dem entspricht, was der Kunde bestellt und bezahlt hat. Da beim Kommissionieren Fehler mit bloßem Auge leicht übersehen werden können, haben wir beschlossen, die Ware anhand ihres EAN-Codes zu scannen. Für die Umsetzung dieses Projekts war die Unterstützung unserer IT-Abteilung erforderlich, um das System entsprechend zu programmieren.

Project 3

<optimisation of the shipping process through digital control>

Refining the packaging process flow

What specific challenges did you face in the packaging process?

Andrea Lang: We pack between 106,000 and 136,000 orders per year and the shopping baskets vary greatly. We also have packaged goods with barcodes and unpackaged goods. As we have to balance out our fluctuating business volume with temporary workers, staff turnover is high and new staff have to be trained again and again.

How long does it take to fully train new staff?

Lang: Getting to know the work processes takes several weeks. Unpackaged products are a particular challenge, as the new staff have to assign products, learn to recognise different coin motifs and distinguish between coins that have the same motif but come in different sizes. This sounds easier than it actually is, especially under great time pressure.

Can you give a brief overview of what the barcode double check does and the goals you are pursuing with this project?

Maria Taurok: Our aim was to ensure that the consignments were packed correctly – in other words, that the goods delivered are exactly what the customer has ordered and paid for. As errors can easily be overlooked with the naked eye during order picking, we decided to scan the goods using their EAN code. The implementation of this project required the support of our IT department to programme the system accordingly.

→

Digitalisierung Versandprozess
Shipping process digitalisation



QR-Code-Lösung
QR code solution

Automatisierung & Sicherheit
Automation & Security



Paketkontrolle durch Barcode-Check
Parcel control by barcode check

Doppelprüfung nach Vier-Augen-Prinzip
Double check using four-eyes principle

Sichere Verpackungssysteme
Secure packaging system

Vorkommissionierung und Fehlerquellen

Was genau ist die Vorkommissionierung und warum war sie problematisch?

Michael Uth: Vielleicht sollte man zunächst erklären, was Vorkommissionierung bedeutet: Dabei entnimmt eine Person die Ware anhand einer Rechnung aus dem Regal, legt sie entsprechend in Kisten – jeweils eine pro Rechnung – und übergibt diese dann an den Verpacker. Der Verpacker überprüft die Ware ein weiteres Mal. Dieses Vorgehen folgt dem Vier-Augen-Prinzip: Zuerst kontrolliert der Kommissionierer, anschließend der Verpacker.

Welche Herausforderungen gab es bei der Vorkommissionierung?

Karl Schatzl: Kupfermünzen sind ein gutes Beispiel dafür, weil ihre Prägungen oft nur kleine Unterschiede aufweisen, die leicht übersehen werden können. Solche Ähnlichkeiten erschweren die visuelle Kontrolle und machen ein zuverlässiges Prüfsystem umso wichtiger.

Taurok: Es gibt auch Serien, deren Münzen auf den ersten Blick nur schwer voneinander zu unterscheiden sind. Die Designs sind so fein aufeinander abgestimmt, dass selbst erfahrene Mitarbeitende bei der Kommissionierung oder Verpackung genau hinschauen müssen, um Verwechslungen zu vermeiden.

Technische Lösung und Implementierung

Wie konnten Sie die Genauigkeit erhöhen?

Uth: Unsere Lösung ist, dass beim Scannen der Rechnung ein Fenster erscheint, in dem alle Artikel angezeigt werden, die ins Paket gehören. Der Verpacker scannt anschließend jeden Artikel einzeln. Bereits verpackte Artikel verfügen über einen EAN-Code, der vom Scanner problemlos erkannt wird. Sobald alle Artikel erfasst wurden, schließt sich das Fenster automatisch. Nun erfolgt der Ausdruck der Versandetikette – das Paket ist vollständig.

Taurok: Für diese Fälle hat unsere IT eine Lösung entwickelt: QR-Codes. Mithilfe einer Lizenz erstellen wir auf Basis des im SAP-System hinterlegten EAN-Codes eine Karte im Visitenkartenformat. Diese Karte enthält ein Bild der Münze, den Namen, die Materialnummer und einen QR-Code, den der Verpacker scannen kann. So lässt sich die Münze eindeutig identifizieren und überprüfen.

Pre-picking and sources of error

What exactly is pre-picking and why was it problematic?

Michael Uth: Perhaps I should first explain what pre-picking actually means. A person removes goods from the shelf based on an invoice, places them in boxes – one per invoice – and then hands them over to the packer. The packer checks the goods once again. This procedure follows the four-eyes principle: first the picker checks, then the packer.

What challenges did you face during pre-picking?

Karl Schatzl: Copper coins are a good example of this process because their finish often shows only small differences that can easily be overlooked. This makes visual inspection difficult and a reliable inspection system all the more important.

Taurok: There are also series of coins that are difficult to distinguish from one another at first glance. The designs are so finely coordinated that even experienced employees need to look closely during picking or packaging to avoid confusion.

Technical solution and implementation

How were you able to increase accuracy?

Uth: Our solution is that when an invoice is scanned, a window appears in which all the items that belong in the package are displayed. The packer then scans each item individually. Items that have already been packed have an EAN code that is easily recognised by the scanner. As soon as all items have been scanned, the window closes automatically. The shipping label is then printed out and the parcel is complete.

Taurok: Our IT department has developed a solution for these cases: QR codes. Using a licence, we create a label in business card format based on the EAN code stored in the SAP system. The card contains a picture of the coin, the name, the material number and a QR code that the packer can scan. This allows the coin to be clearly identified and checked.

→

Automatisierung und Sicherheit

Das heißt, die Ware wird mit der Karte abgeglichen?

Taurok: Genau. Der Verpacker überprüft, ob die Ware mit der Karte übereinstimmt. Falls es eine Abweichung gibt, sucht er in den sortierten Karten nach dem passenden Exemplar.

Erfolgt der Abgleich also noch manuell? Gibt es keine automatische Erkennung wie zum Beispiel bei Pflanzenbestimmungs-Apps?

Uth: Nein, eine automatische Erkennung per Foto – wie man sie von Pflanzenbestimmungs-Apps kennt – ist derzeit noch nicht möglich. Der Abgleich erfolgt weiterhin manuell.

Verhindert das System auch doppelte oder fehlerhafte Scans?

Schatzl: Ja, genau. Das System überprüft alle Scans automatisch. Treten Fehler auf, muss der Vorgang neu gestartet werden.

Taurok: Während der Testphase haben wir verschiedene Fehlerquellen simuliert und das System entsprechend nachjustiert. Jetzt läuft es zuverlässig. Zusätzlich legen wir großen Wert auf ergonomische Arbeitsplätze. Dazu gehören höhenverstellbare Tische, Anti-Ermüdungsmatten und eine durchdachte Anordnung der Arbeitsutensilien. Das ermöglicht es jedem Verpacker, an jedem Tisch effizient zu arbeiten – nach dem 5S-Prinzip, einer Methode des Lean Managements, die Arbeitsplätze strukturiert und übersichtlich gestaltet.

Lang: Wir haben jetzt die Möglichkeit, technisch zu überprüfen, ob korrekt verpackt wurde. Sollte falsches Material oder zu viel bzw. zu wenig gescannt werden, erscheinen am PC die entsprechenden Pop-up-Fenster mit den Fehlermeldungen am Bildschirm. Der Vorgang muss dann neu gestartet werden. Handelt es sich um einen Scan-Fehler, korrigiert ihn der Verpacker selbst. Andernfalls muss der Fehler gemeinsam mit dem Kommissionierer gesucht, die fehlende Ware ergänzt oder die überschüssige Menge entfernt werden.

Automation and security

Does this mean that the goods are matched with the card?

Taurok: Exactly. The packers check whether the goods match the card. If there is a discrepancy, they search the sorted cards for the matching item.

Is the comparison still done manually? Is there no automatic recognition, like with plant identification apps?

Uth: No, automatic photo recognition is not currently possible. The comparison is still done manually.

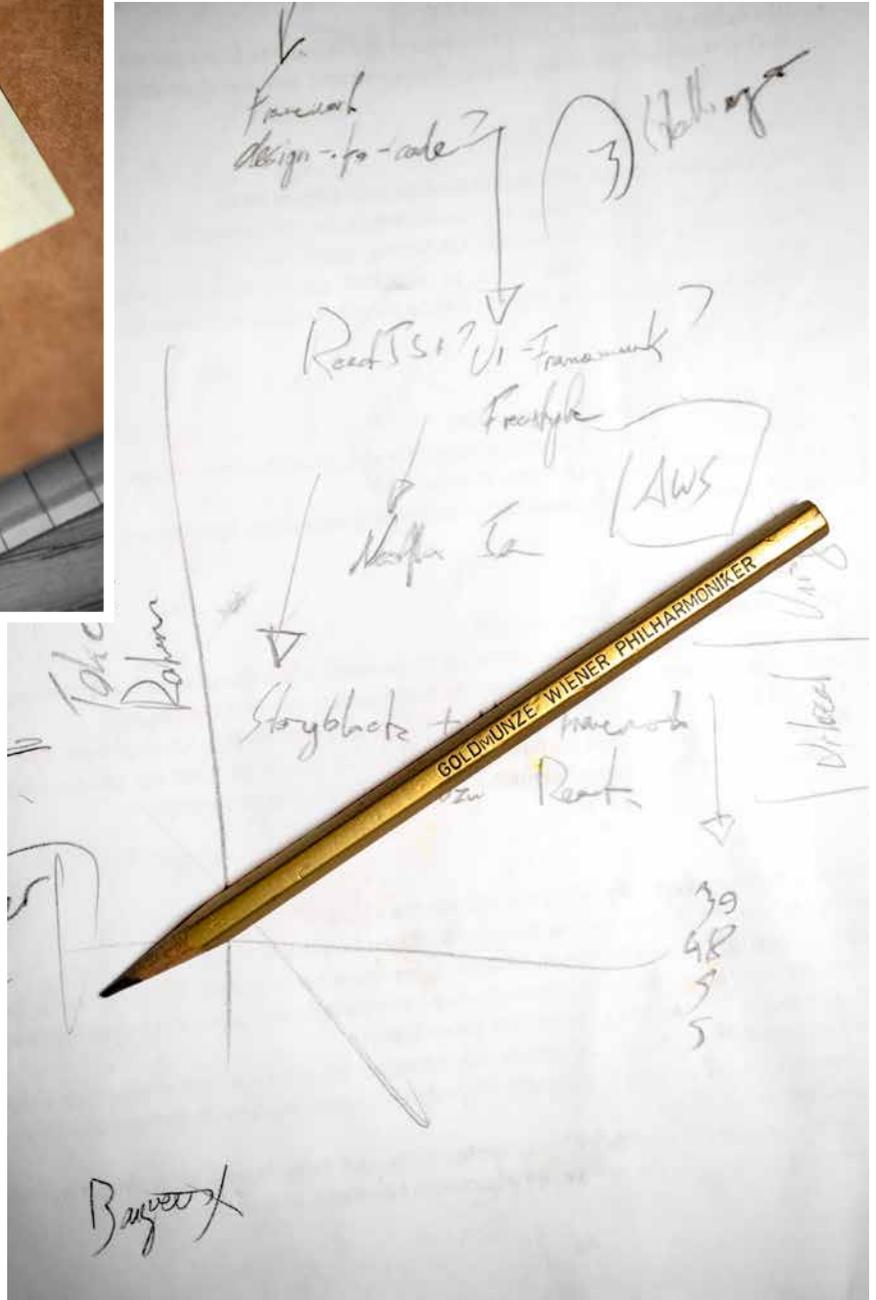
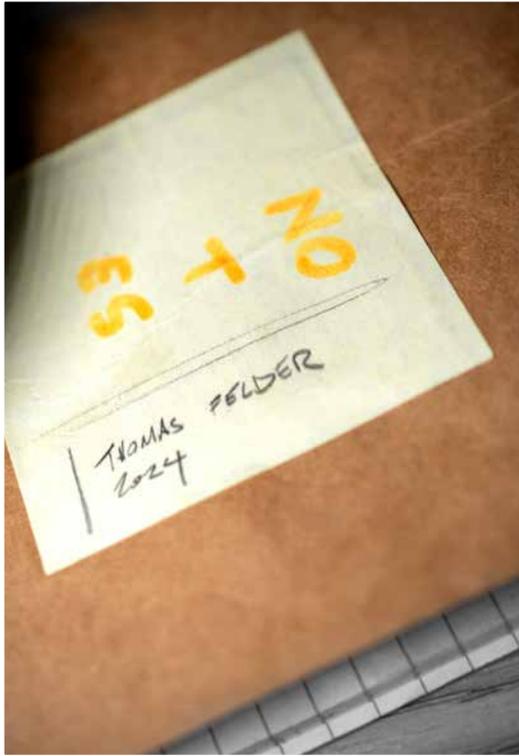
Does the system also prevent duplicate or incorrect scans?

Schatzl: Yes, exactly. The system checks all scans automatically. If errors occur, the process must be restarted.

Taurok: During the test phase, we simulated various sources of error and readjusted the system accordingly. Now it runs reliably. We also attach great importance to ergonomic workstations. This includes height-adjustable tables, anti-fatigue mats and a well thought-out arrangement of work utensils. This enables every packer to work efficiently at every table – in accordance with the 5S principle, a lean management method that structures and organises workstations.

Lang: We now have the option of technically checking if the packaging has been done correctly. If the wrong material or too much or too little has been scanned, the corresponding pop-up windows with error messages appear on the computer screen. The process must then be restarted. If it is a scanning error, the packers correct it themselves. Otherwise, the error must be looked for together with the picker, the missing goods added or the excess quantity removed. ❌





INTERVIEW

Thomas Felder, B.A. / IT und Organisation
Johann Hanslmaier / Kundenberatung und Callcenter
Mag. Andrea Lang / Bereichsleiterin Marketing & Verkauf
Elisabeth Oberauer / Verkaufs-Kundenservice

Thomas Felder / IT
Johann Hanslmaier / Customer Service and Call Centre
Andrea Lang / Director of Marketing & Sales
Elisabeth Oberauer / Sales-Customer Service

Projekt 4

<effiziente und konsistente kundenkommunikation durch digitale Lösungen>

Smarte Lösungen für besseren Service

Wie sehr haben sich Ihre Aufgaben in den letzten Jahren geändert?

Johann Hanslmaier: Kernaufgabe ist es nach wie vor, die Anliegen unserer Kundinnen und Kunden zu erkennen und ihnen möglichst effizient zu helfen.

Andrea Lang: Allerdings hat sich das Arbeitsvolumen drastisch verändert. Die schiere Menge der Anfragen steigt direkt proportional mit der Anzahl an Geschäftsfällen. In den letzten 14 Jahren haben sich diese versechsfacht.

Wie sind Sie hier vorgegangen?

Lang: Wir haben vor einigen Jahren im Rahmen von Workshops gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen begonnen, Geschäftsfälle zu clustern und einheitliche Antworten zu erarbeiten. Mir ging es darum, eine Corporate Voice zu entwickeln – also Standards zu setzen, damit wir unabhängig davon, wer eine Antwort gibt, einen einheitlichen Sprachstil und Tonfall beibehalten. Eine gleichlautende Beantwortung von Kundenanfragen ist unerlässlich und Teil der Corporate Communication und trägt zur Markenidentität bei. Wir möchten uns authentisch, professionell und kundenfreundlich präsentieren, was wiederum die Kundenzufriedenheit und Markenbindung stärkt.

Project 4

<efficient and consistent customer communication through digital solutions>

Smart solutions for better service

How much have your responsibilities changed in recent years?

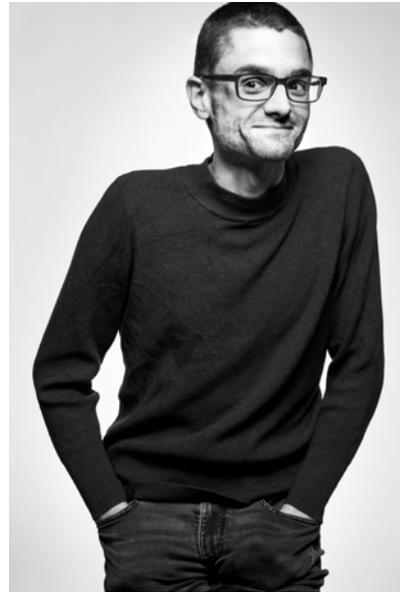
Johann Hanslmaier: Our core responsibility is still to recognise our customers' concerns and help them as efficiently as possible.

Andrea Lang: However, the volume of work has changed drastically. The sheer volume of enquiries increases in direct proportion to the number of business cases. In the last 14 years, these have increased sixfold.

How did you proceed here?

Lang: A few years ago, we started working in workshops to cluster business cases and develop standardised answers. My aim was to develop a corporate voice – in other words, to set standards so that we maintain a consistent linguistic style and tone regardless of who provides an answer. Answering customer queries in the same way is essential, part of corporate communication and contributes to brand identity. We want to present ourselves as authentic, professional and customer-friendly, which in turn strengthens customer satisfaction and brand loyalty.





Thomas Felder

<Unser Ziel war es, die
Kundenkommunikation
zentral zu verwalten>
<Our goal was to manage
customer communication
centrally>

Standardisierung für mehr Qualität

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, die Kundenkommunikation neu zu organisieren, und welche Herausforderungen gab es beim bisherigen System?

Thomas Felder: Unser bisheriges System hatte ein grundlegendes Problem – die gesamte Kundenkommunikation wurde ausschließlich über E-Mails abgewickelt. Langfristig war das keine tragfähige Lösung. Deshalb standen wir vor der Wahl: ein fertiges System anpassen oder eine maßgeschneiderte Lösung entwickeln. Letzteres erwies sich als die bessere Wahl, da es genau auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten ist. Ein Standard-Ticketssystem hätte beispielsweise nicht die Möglichkeit geboten, so tief in unseren Kundenstamm einzutauchen und Daten aus verschiedenen Quellen so effizient aufzubereiten, wie es unser neues Customer Care System jetzt kann.

Standardisation for higher quality

How did you come up with the idea of reorganising customer communication and what challenges did you face with the previous system?

Thomas Felder: Our previous system had a fundamental problem as all customer communication was handled exclusively via email. In the long term, this was not a viable solution. We were therefore faced with a choice: adapt a ready-made system or develop a customised solution. The latter proved to be the better choice, as it is tailored precisely to our needs. A standard ticketing system, for example, would not have offered the opportunity to delve as deeply into our customer base and process data from various sources as efficiently as our new customer care system can now.

Johann Hanslmaier: Dank des neuen Systems können wir jetzt noch einfacher standardisierte Antworten nutzen. Das sorgt nicht nur für eine einheitliche Kommunikation, sondern auch für eine höhere Qualität. Für bestimmte Anfragen gibt es jetzt vorgefertigte Antworten, die uns mittels Textbausteinen beim Verfassen einer Antwort vorgeschlagen werden und so können wir schnell, präzise und konsistent antworten.

Hat die Standardisierung der Antworten also den Grundstein für das neue System gelegt?

Elisabeth Oberauer: Ja, das war aber noch vor meiner Zeit. Der Fokus lag darauf, dass Kundinnen und Kunden konsistente Antworten erhalten – unabhängig davon, wer die Anfrage bearbeitet. So blieb die Qualität auch dann erhalten, wenn Mitarbeitende krank oder im Urlaub waren.

Hanslmaier: Früher hatte jeder Mitarbeitende seine eigene Herangehensweise, was zu Inkonsistenzen führte. Deshalb haben wir uns zusammengesetzt und für die häufigsten Geschäftsfälle einheitliche Antworten entwickelt. Das war ein wichtiger Schritt hin zu mehr Effizienz und Professionalität in der Kommunikation.

Ziel: Zentrale Verwaltung und Nachverfolgung

Was war das Hauptziel bei der Umstellung Ihres Systems für die Kundenkommunikation?

Felder: Unser vorrangiges Ziel war es, die Kundenkommunikation zentral zu verwalten.

Gab es zuvor bereits Möglichkeiten zur Nachverfolgung von Anfragen?

Felder: Ja, teilweise. Zum Beispiel konnten wir E-Mails im Postfach mit Markierungen versehen. Doch bei Postfächern mit bis zu 15 GB Daten war die Performance schlichtweg nicht mehr tragbar. Deshalb haben wir nun eine leistungsstarke Datenbank implementiert, die deutlich effizienter arbeitet und eine zuverlässige Nachverfolgung ermöglicht.

Technologische Grundlage: Moderne Datenbanken

Also ein großer Schritt nach vorne. Sie haben also eine komplett neue Datenbanklösung implementiert. Was zeichnet dieses System besonders aus?

Felder: Wir setzen als Backend für unser Customer Care System auf eine leistungsfähige Datenbank. Diese Datenbank ist nicht nur hoch performant, sondern bleibt es auch in den nächsten Jahren, weil sie skalierbar und zukunftssicher ist.

Johann Hanslmaier: Thanks to the new system, we can now use standardised responses even more easily. This not only ensures uniform communication but also higher quality. For certain enquiries, ready-made answers are now suggested to us using text modules when we write an answer, allowing us to respond quickly, precisely and consistently.

Has the standardisation of answers laid the foundation for the new system then?

Elisabeth Oberauer: Yes, but that was before my time. The focus was on ensuring that customers received consistent answers, regardless of who was processing the request. This meant that quality was maintained even when staff were sick or on vacation.

Hanslmaier: Previously, every staff member had their own approach, which led to inconsistencies. That's why we sat down together and developed standardised answers for the most common business cases. This was an important step towards greater efficiency and professionalism in communication.

Goal: Centralised management and tracking

What was the main objective when converting your system for customer communication?

Felder: Our primary goal was to manage customer communication centrally.

Were there already ways to track requests?

Felder: Yes, in part. We were able to tag emails in the mailbox, for example. But with mailboxes containing up to 15 GB of data, the performance was simply no longer sustainable. That's why we have now implemented a high-performance database that works much more efficiently and enables reliable tracking.

Technological basis: cutting-edge databases

That's a big step forward. So, you have implemented a completely new database solution. What makes this system so special?

Felder: We rely on a high-performance database as the backend for our customer care system that is not only highly efficient but will remain so for years to come because it is scalable and future-proof.

→

Digitalisierung Customer Care
Customer care digitalisation

Marketing

EDV
IT

Verkauf
Sales

Datenbankgestützte Kundeninteraktionen
Database-supported customer interactions

Effiziente Kundenbetreuung
Efficient customer service



Zentrale Verwaltung der Kundenkommunikation
Centralised customer communication management

Bessere Skalierbarkeit des Supports
Improved scalability of support

Erhöhung der Kundenzufriedenheit & der Effizienz
Increased customer satisfaction & efficiency

Das neue System ist also deutlich leistungsfähiger – mehr Kapazität und höhere Geschwindigkeit?

Felder: Richtig. Moderne Datenbanken arbeiten direkt aus dem Arbeitsspeicher, anstatt Daten von Festplatten zu laden. Das bringt enorme Performance-Vorteile. Unsere Elasticsearch-Datenbank im Backend hält alle relevanten Informationen im Speicher vor und ermöglicht dadurch extrem schnelle Zugriffe.

Praktische Anwendung und Automatisierung

Können Sie uns ein Beispiel geben, wie eine typische Antwort auf eine Kundenanfrage – zum Beispiel bei einem verlorenen Paket – aufgebaut ist?

Hanslmaier: Wir beginnen meist mit einer persönlichen Einleitung, um auf die Kundinnen und Kunden individuell einzugehen. Für Standardthemen verwenden wir dann Textbausteine, die präzise formuliert sind. Komplexere Anliegen bearbeiten wir hingegen individuell, um auf spezifische Fragen eingehen zu können.

Felder: Das neue System baut darauf auf und unterstützt uns optimal. Wir können Antworten jetzt aus Vorlagen zusammenstellen und dabei Variablen, wie Namen oder Anreden, automatisch einfügen. Das spart Zeit und sorgt gleichzeitig für eine professionelle Kommunikation.

Lang: Die Kolleginnen und Kollegen beantworten Anfragen von Kundinnen und Kunden weltweit und eine Normierung hilft auch bei der Beantwortung in anderen Sprachen sehr.

Informationsmanagement und Timeline

Wie wurde früher mit relevanten E-Mails und Informationen umgegangen?

Oberauer: Früher mussten wir relevante E-Mails archivieren und anschließend manuell in andere Systeme hochladen. Das war nicht nur zeitaufwendig, sondern auch fehleranfällig.

Und wie erleichtert das neue System diesen Prozess?

Oberauer: Jetzt ist alles mit nur einem Klick erledigt. Der zusätzliche Aufwand entfällt vollständig.

Felder: Das neue System bietet außerdem eine Timeline, die alle Kundeninteraktionen – von E-Mails über Bestellungen bis hin zu Rechnungen – chronologisch darstellt. So hat man alle Informationen auf einen Blick und kann relevante Daten direkt an andere Systeme übergeben.

So, the new system is significantly more powerful, faster and with an increased capacity?

Felder: Correct. Modern databases work directly from the working memory instead of loading data from hard disks. This has huge performance benefits. Our Elasticsearch database in the backend stores all relevant information in the memory, which enables extremely fast access.

Practical application and automation

Can you give us an example of how a typical response to a customer inquiry – for example, regarding a lost parcel – is structured?

Hanslmaier: We usually start with a personal introduction in order to respond to the customer individually. For standard topics, we then use text modules that are precisely formulated, whereas more complex issues are dealt with individually so that we can respond to specific questions.

Felder: The new system builds on this and provides us with optimum support. We can now compile responses from templates and automatically insert variables such as names or salutations. This saves time while ensuring professional communication.

Lang: We answer inquiries from customers worldwide and standardisation also helps a lot when responding in other languages.

Information management and timeline

How were relevant emails and information handled in the past?

Oberauer: We used to have to archive relevant emails and then manually upload them to other systems. This was not only time-consuming, but also prone to errors.

And how does the new system facilitate this process?

Oberauer: Now everything is done with just one click. The additional effort has been completely eliminated.

Felder: The new system also offers a timeline that displays all customer interactions – from emails and orders to invoices – in chronological order. This means that all information is available at a glance and relevant data can be transferred directly to other systems.



Das neue System sorgt also nicht nur für mehr Geschwindigkeit, sondern auch für eine höhere Qualität im Kundenservice. Was sind die größten Verbesserungen?

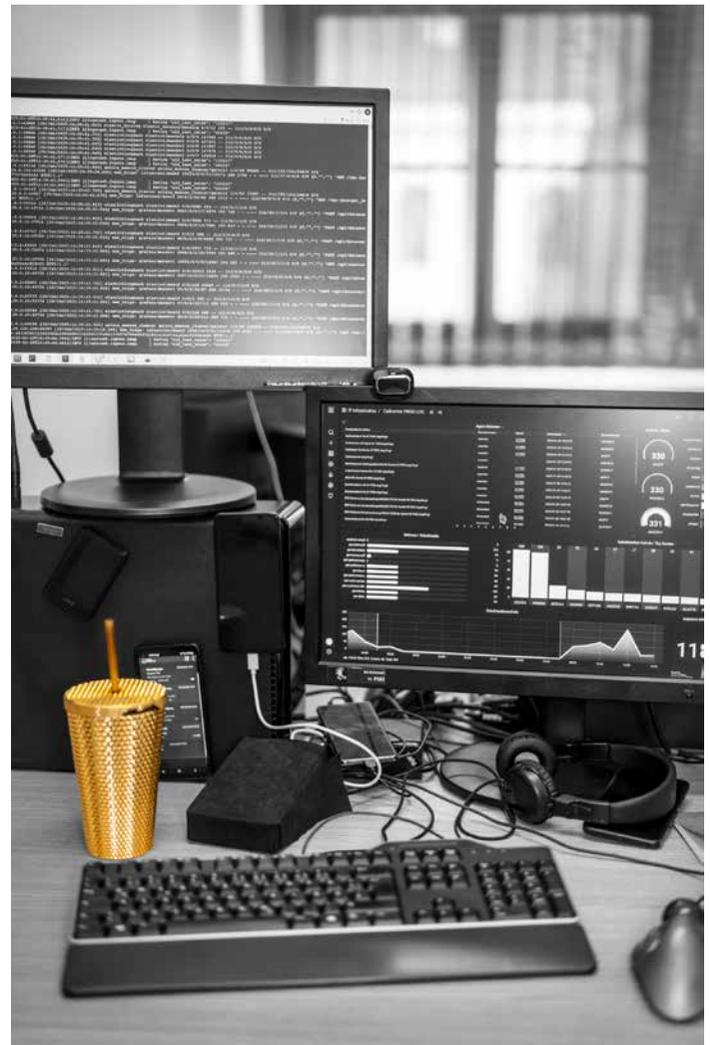
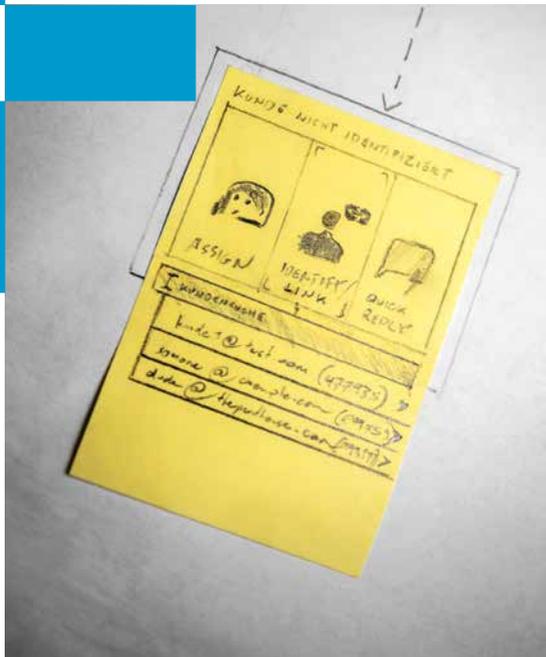
Oberauer: Vor allem ist es jetzt deutlich übersichtlicher. Egal, ob Kundinnen und Kunden per E-Mail, über das Callcenter oder über ein Kontaktformular kommunizieren – alle Interaktionen sind nachvollziehbar und zentral erfasst.

Lang: Das neue System hilft auch zu garantieren, dass wir über alle Kanäle hinweg sehr effizient, einfach und verständlich, positiv und lösungsorientiert antworten. Kundinnen und Kunden erwarten sich zu Recht, dass die Antwort im direkten Kundenkontakt beispielsweise mit der Information auf der Website übereinstimmt. Wenn Änderungen vorgenommen werden müssen, können wir dies zudem nun relativ einfach zentral verwalten.

The new system therefore not only ensures greater speed but also higher quality customer service. What are the biggest improvements?

Oberauer: Above all, it is now much clearer. Regardless of whether customers communicate by email, via the call centre or using a contact form, all interactions are traceable and centrally recorded.

Lang: The new system also helps to guarantee that we respond very efficiently, simply and comprehensibly, positively and in a solution-oriented manner across all channels. Customers rightly expect the direct customer contact response to match the information on the website, for example. If changes need to be made, we can now also manage this centrally with relative ease.



Die IT hat hier eine Lösung entwickelt, die eine zentrale Herausforderung im Kundenservice gelöst hat. Herr Felder, wie kam es zu dieser Idee?

Felder: Ich habe zunächst einen Prototyp entwickelt und den Kolleginnen und Kollegen vorgestellt. Die Resonanz war durchwegs positiv, also haben wir das Konzept weiterentwickelt und darauf aufgebaut.

Sie haben also eine maßgeschneiderte Applikation entwickelt, weil Standardlösungen nicht Ihren Anforderungen entsprochen haben?

Felder: Richtig. Viele Standardlösungen lassen sich nicht ausreichend an unsere spezifischen Bedürfnisse anpassen. Außerdem spielt bei uns der Datenschutz eine große Rolle. Mit unserer eigenen Lösung bleiben alle Daten sicher bei uns im Haus.

Das klingt nach einer engagierten und gelungenen Zusammenarbeit mit Ihren Kolleginnen und Kollegen. Wie haben Sie ihre Anforderungen in die Entwicklung einfließen lassen?

Felder: Wir haben viel Zeit darauf verwendet, die Bedürfnisse der Kolleginnen und Kollegen genau zu verstehen. Auf dieser Grundlage konnten wir eine Lösung entwickeln, die genau auf die Anforderungen unserer Kolleginnen und Kollegen zugeschnitten ist.

Effizienz und Qualität mit persönlicher Betreuung

Sie haben Effizienz und Qualität gesteigert, ohne die persönliche Betreuung der Kundinnen und Kunden aus den Augen zu verlieren. Was war dabei besonders wichtig?

Hanslmaier: Entscheidend war, dass sich die IT-Abteilung – insbesondere Thomas Felder – die Zeit genommen hat, die Bedürfnisse unserer Teams genau zu verstehen.

Felder: Unser Ziel war es, die Datenflut zu strukturieren und die Arbeit der Kolleginnen und Kollegen spürbar zu erleichtern. Es freut mich, dass wir dieses Ziel erreicht haben.

The IT department has developed a solution that has solved a central challenge in customer service. How did this idea come about?

Felder: I initially developed a prototype and presented it to my colleagues. The response was consistently positive, so we developed the concept further and built on it.

So, you developed a customised application because standard solutions did not meet your requirements?

Felder: That's right. Many standard solutions cannot be sufficiently adapted to our specific needs. Data protection also plays a major role for us. With our own solution, all data remains securely in-house.

That sounds like a committed and successful collaboration. How did you incorporate your colleagues' requirements into the development?

Felder: We spent a lot of time understanding the exact needs of our colleagues. On this basis, we were able to develop a solution that is precisely tailored to their requirements.

Efficiency and quality with personal support

You managed to increase efficiency and quality without losing sight of personal customer care. How do you feel about that?

Hanslmaier: It was crucial that the IT department – especially Thomas Felder – took the time to understand the precise needs of our team.

Felder: Our aim was to structure the flood of data and make our colleagues' work noticeably easier. I am delighted that we have achieved this goal. ☺

<silber-niob- muenzen: innovation aus oesterreich in faszinierenden farben >

Zu den Highlights im Münzangebot der *Münze Österreich AG* zählen zweifellos die einzigartigen Silber-Niob-Münzen. Diese innovativen Sammlerstücke sind nicht nur wegen ihrer besonderen Farbgebung ein Blickfang, sondern auch aufgrund ihrer herausragenden Prägungstechnologie. Die Herstellung dieser Münzen basiert auf einer in Österreich entwickelten Methode, die weltweit ausschließlich von der *Münze Österreich AG* umgesetzt wird. Die faszinierenden Farben entstehen dabei nicht durch herkömmlichen Farbdruk, sondern durch die gezielte und hochpräzise Brechung von Licht an der Oberfläche des Niobs. Jahr für Jahr sind diese 25-Euro-Münzen aufgrund ihrer Einzigartigkeit sehr begehrt – sowohl unter Sammlerinnen und Sammlern als auch als außergewöhnliche Geschenkidee. Jede Ausgabe erzählt eine neue, spannende Geschichte, geprägt durch detailreiche Designs und das unverwechselbare Farbspiel, das je nach Blickwinkel unterschiedliche Nuancen offenbart. Kein Wunder also, dass mehrere dieser Münzen bereits mit internationalen Preisen ausgezeichnet wurden.

<silver niobium coins:
an austrian innovation in
captivating colours>

Undoubtedly among the highlights of the *Münze Österreich AG* coin range, our Silver Niobium coins are unique. These innovative collector items are eye-catching not only because of their special colouring but also because of the cutting-edge technology used in their manufacture. The production of these coins is based on a method developed in Austria that is used worldwide exclusively by *Münze Österreich AG*. The coins' captivating colours are not created by conventional colour printing but by the targeted and high-precision refraction of light on the surface of the niobium. Year after year, these unique 25 euro coins are in great demand, both among collectors and as an exceptional gift idea. Each issue tells a fascinating contemporary story with the help of their intricate designs and unmistakable play of colours, which reveal different nuances depending on the angle of view. No wonder several of the coins have won international awards.



25-Euro-Silber-Niob-Münze „Digitalisierung“
Digitalisation - 25 euro Silver Niobium coin



Zukunftsweisende Themen im Fokus

Seit der Einführung im Jahr 2003 widmen sich die Silber-Niob-Münzen stets zukunftsorientierten oder gesellschaftlich relevanten Themen. Die Palette der behandelten Themen reicht von Erneuerbarer Energie (2010) über Robotik (2011), Bionik (2012) und Kosmologie (2015) bis hin zu Anthropozän (2018), Künstliche Intelligenz (2019), dem gläsernen Menschen (2020), Mobilität der Zukunft (2021), Leben im All (2022), Erderwärmung (2023) bis zur Thematik Edaphon (2024). Jede Münze ist ein Spiegel ihrer Zeit und fängt den technologischen Fortschritt ebenso ein wie gesellschaftliche Entwicklungen. Die neueste Silber-Niob-Münze (Ausgabejahr 2025) steht unter dem Motto „Digitalisierung“ und rückt jene technologische Revolution in den Fokus, die in den letzten Jahrzehnten unser Leben grundlegend verändert hat.

Focus on forward-looking themes

Since their introduction in 2003, our Silver Niobium coins have been dedicated to future-oriented or socially relevant topics. The topics covered range from renewable energy (2010), robotics (2011), bionics (2012) and cosmology (2015) to the Anthropocene (2018), artificial intelligence (2019), big data (2020), smart mobility (2021), extraterrestrial life (2022), global heating (2023) and the Edaphon (2024). Each coin is a reflection of its time that captures technological progress as well as social developments. The 2025 issue, *Digitalisation*, is focused on the technological revolution that has fundamentally changed our lives in recent decades.





Digitalisierung: Revolution unserer Zeit

Die Digitalisierung ist allgegenwärtig: Sie beeinflusst, wie wir kommunizieren, arbeiten, lernen und konsumieren. Wo einst die Erfindung des Computers bahnbrechend war, sind heute Künstliche Intelligenz, Cloud-Technologien und smarte Geräte selbstverständliche Bestandteile unseres Alltags. Die Silber-Niob-Münze würdigt diesen Wandel und richtet den Blick zugleich in die Zukunft.

Premiere: Die erste Silber-Niob-Münze mit digitalem Zwilling

Mit der aktuellen Ausgabe betritt die *Münze Österreich AG* Neuland: Erstmals gibt es neben der klassischen Münze ein limitiertes Set, das in Kooperation mit der Österreichischen Post AG entstand. Dieses Set enthält nicht nur die Silber-Niob-Münze „Digitalisierung“, sondern auch eine passende Crypto Stamp. Beide – sowohl die physische Münze als auch die Briefmarke – sind mit digitalen Zwillingen auf der Blockchain verknüpft. Dadurch entsteht eine Brücke zwischen analoger Sammlertradition und digitaler Innovation. Erhältlich ist dieses besondere Set sowohl bei der *Münze Österreich AG* als auch bei der Österreichischen Post AG.

Digitalisation: today's revolution

Digitalisation is omnipresent: it influences how we communicate, work, learn and consume. Where once the invention of the computer was groundbreaking, today artificial intelligence, cloud technologies and smart devices are a natural part of our everyday lives. The *Digitalisation* coin commemorates this change while looking to the future.

First ever Silver Niobium coin with a digital twin

With its current Silver Niobium coin, *Münze Österreich AG* is breaking new ground. For the first time ever, a limited-edition set has been created in cooperation with Österreichische Post AG. The set contains *Digitalisation*, the Silver Niobium coin 2025, and a matching Crypto stamp, both of which are linked to digital twins on the blockchain. This creates a bridge between the analogue tradition of collecting and digital innovation. This special set is available from both *Münze Österreich AG* and Österreichische Post AG.

A look at the coin images

The two-tone colour scheme of *Digitalisation* makes the coin particularly striking. An index finger taps a smartphone in the green and purple niobium core of the coin's obverse and play, camera and music icons, as well as a digital clock, show the phone's multifunctionality. Their analogue counterparts are depicted in the silver outer rim. A camera, music cassette and film reel symbolise the analogue world from which the digital revolution has evolved.

Illustrating the contrast between the analogue past and the digital present, the silver outer rim on the coin's reverse also features analogue objects such as a stamp, books, a phone dial and typeset letters for printing, while their digital counterparts can be found in its green and purple niobium core. These include a cloud and @ sign, a call icon, a book made up of pixels and an industrial robot. In the very centre are the letters 'KI' (AI in German) in a microchip that connects everything.

<Die Silber-Niob-Münzen basieren auf einer in Österreich entwickelten Methode, die weltweit ausschließlich von der Münze Österreich AG umgesetzt wird> <The production of Silver Niobium coins is based on a method developed in Austria that is used worldwide exclusively by Münze Österreich AG>

Ein Blick auf die Münzbilder

Die Silber-Niob-Münze Digitalisierung besticht durch ihre außergewöhnliche Farbgebung in Violett und Grün. Auf der Wertseite zeigt der Niobkern einen Zeigefinger, der auf ein Smartphone tippt – umgeben von Symbolen für Kamera, Musik und Play-Funktion, die die vielfältigen Funktionen moderner Geräte illustrieren. Der Silberrand dieser Seite stellt die analogen Gegenstücke dar: Fotoapparat, Musikkassette und Filmrolle symbolisieren die analoge Welt, aus der sich die digitale Revolution entwickelt hat.

Die andere Seite der Münze verdeutlicht den Kontrast zwischen analoger Vergangenheit und digitaler Gegenwart: Auf dem Silberring sind ein Brief, ein Wählscheibentelefon und Buchdrucklettern abgebildet – Relikte einer analogen Zeit. Im Niobkern hingegen befinden sich moderne Symbole wie eine Cloud mit @-Zeichen, ein Anruf-Icon sowie ein stilisiertes Buch aus Pixeln. Im Zentrum verbindet ein Mikrochip alle Elemente miteinander und wird von den Buchstaben „KI“ für Künstliche Intelligenz umrahmt.

Ein Sammlerstück mit Zukunftsperspektive

Die Silber-Niob-Münze 2025 ist weit mehr als ein faszinierendes Sammlerstück. Sie ist ein Symbol für den technologischen Fortschritt und die rasante Entwicklung unserer Gesellschaft im digitalen Zeitalter. Mit ihrem einzigartigen Design, der innovativen Fertigungstechnik und der Premiere des digitalen Zwillings schlägt sie eine Brücke von der traditionellen Münzprägung in die Welt von morgen.



A forward-looking collector coin

So much more than just a fascinating collector item, the 2025 Silver Niobium coin is a symbol of technological progress and the rapid development of our society in the digital age. With its unique design, innovative production technology and the first ever digital twin, it serves as a bridge between traditional coin making and the world of tomorrow. ☒

//sammlermuenzen/collector coins 2024



100-Euro-Goldmünze – Das Gold Chinas
100 Euro Gold Coin – The Gold of China



20-Euro-Silbermünze – Handel
20 Euro Silver Coin – Salt Trading



50-Euro-Goldmünze – Veza Canetti, Schriftstellerin
50 Euro Gold Coin – Veza Canetti – Writer



20-Euro-Silbermünze – Supernova
20 Euro Silver Coin – Supernova



25-Euro-Silber-Niob-Münze – „Edaphon – Lebendiger Boden“
25 Euro Silver Niobium Coin – Edaphon



10-Euro-Münze – Die Pfingstrose
10 Euro Coin – The Peony



20-Euro-Silbermünze – Bergbau
20 Euro Silver Coin – Salt Mining



10-Euro-Münze – Das Veilchen
10 Euro Coin – The Violet



5-Euro-Ostermünze 2024 – Auf dem Weg
5 Euro Easter Coin 2024 – Getting There



3-Euro-Münze – Blauer Doktorfisch
3 Euro Coin – Blue Doctorfish



5-Euro-Münze – Weltmeister
5 Euro Coin – World Champion



3-Euro-Münze – Zwergtintenfisch
3 Euro Coin – Hawaiian Bobtail Squid



5-Euro-Neujahrsmünze 2025 – Tanz dich frei
5 Euro New Year Coin 2025 – Dance Away



3-Euro-Münze – Jamaika-Stechrochen
3 Euro Coin – Yellow Stingray



3-Euro-Münze – Leuchtqualle
3 Euro Coin – Mauve Stinger



MÜNZE
ÖSTERREICH



<die fortschreitende digitale transformation der muenze oesterreich ag hat prozesse nachhaltig optimiert, die effizienz gesteigert und die wettbewerbsfaehigkeit weiter gestaerkt - ein entscheidender schritt für eine zukunftssichere unternehmensentwicklung>

<the ongoing digital transformation of muenze oesterreich ag has sustainably optimised processes, increased efficiency and further strengthened competitiveness - a decisive step for future-proof corporate development>

		2024	2023
AKTIVA ZUM 31. DEZEMBER	EUR	EUR	TEUR
A. ANLAGEVERMÖGEN			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Markenrechte, Lizenzen, Software		342.833,00	444
II. Sachanlagen			
1. Grundstücke und Bauten	6.821.221,32		7.627
2. technische Anlagen und Maschinen	11.512.909,50		11.853
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.984.859,91		1.769
4. geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	2.763.186,30		
		23.082.177,03	21.249
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	5.508.587,83		5.100
2. Beteiligungen	6.693.163,57		7.510
3. Wertpapiere (Wertrechte) des Anlagevermögens	104.829.836,00		120.359
		117.031.587,40	132.969
Summe Anlagevermögen		<u>140.456.597,43</u>	<u>154.662</u>
B. UMLAUFVERMÖGEN			
I. Vorräte			
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	135.453.308,97		427.593
2. unfertige Erzeugnisse	132.809.319,83		317.242
3. fertige Erzeugnisse und Waren	127.885.973,58		287.051
		396.148.602,38	1.031.886
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.719.291,62		1.401
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)		(0)
2. Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	1.265.141,82		1.570
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)		(0)
3. sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände	1.543.238,82		2.430
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)		(0)
		4.527.672,26	5.401
III. Kassenbestand, Kreditkarten, Guthaben bei Kreditinstituten			
		27.156.573,10	68.396
Summe Umlaufvermögen		<u>427.832.847,74</u>	<u>1.105.684</u>
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN			
		536.455,81	531
		<u>568.825.900,98</u>	<u>1.260.877</u>

PASSIVA ZUM 31. DEZEMBER			2024	2023
	EUR	EUR	EUR	TEUR
A. EIGENKAPITAL				
I. Grundkapital			6.000.000,00	6.000
II. Kapitalrücklagen				
1. gebundene	8.700.000,00			8.700
2. nicht gebundene	113.900.000,00			113.900
			122.600.000,00	122.600
III. Gewinnrücklagen				
1. andere Rücklagen (freie Rücklage)			71.800.000,00	69.300
IV. Bilanzgewinn			5.589.835,65	10.298
davon Gewinnvortrag			(10.297.835,98)	(10.530)
Summe Eigenkapital			205.989.835,65	208.198
B. RÜCKSTELLUNGEN				
1. Rückstellungen für Abfertigungen	4.005.400,00			4.299
2. Steuerrückstellungen	1.800.000,00			2.000
3. sonstige Rückstellungen	10.377.510,05			11.534
			16.182.910,05	17.833
C. VERBINDLICHKEITEN				
1. erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen		7.383.884,99		12.414
davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(7.383.884,99)			(12.414)
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		17.460.739,23		92.685
davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(17.460.739,23)			(92.685)
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		319.622.408,22		927.164
davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(319.622.408,22)			(927.164)
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
4. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht		0,00		80
davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(0,00)			(80)
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
5. sonstige Verbindlichkeiten		2.186.122,84		2.504
davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(2.186.122,84)			(2.504)
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
davon aus Steuern	(1.359.618,38)			(767)
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	(491.872,01)			(443)
Summe Verbindlichkeiten			346.653.155,28	1.034.847
davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(346.653.155,28)			(1.034.847)
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
			<u>568.825.900,98</u>	<u>1.260.877</u>
Eventualverbindlichkeiten			30.271.114,66	40.862

//gewinn- und verlustrechnung

	2024	2023
	EUR	TEUR
1. Umsatzerlöse	871.489.233,17	1.319.341
2. Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-239.747.523,03	211.816
3. andere aktivierte Eigenleistungen	0,00	0
4. sonstige betriebliche Erträge		
a Erträge aus dem Abgang vom und der Zuschreibung zum Anlagevermögen mit Ausnahme der Finanzanlagen	112.779,13	15
b Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	852.816,71	3.773
c übrige	501.312,01	136
	1.466.907,85	3.923
5. Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen		
a Materialaufwand	-537.409.030,36	-1.390.099
b Aufwendungen für bezogene Leistungen	-4.980.303,86	-6.589
	-542.389.334,22	-1.396.688
6. Personalaufwand		
a Gehälter und Bezüge	-16.030.968,37	-15.323
b soziale Aufwendungen	-5.223.419,75	-5.142
davon Aufwendungen für Altersversorgung	(-558.970,75)	(-514)
aa Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeitervorsorgekassen	(-363.311,78)	(-433)
bb Aufwendungen für gesetzlich vorgeschriebene Sozialabgaben sowie vom Entgelt abhängige Abgaben und Pflichtbeiträge	(-3.871.173,55)	(-3.738)
	-21.254.388,12	-20.464
7. Abschreibungen auf immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-3.861.320,64	-3.771
8. sonstige betriebliche Aufwendungen		
a Steuern, soweit sie nicht unter Ziffer 17 fallen	-17.386,65	-24
b übrige	-22.251.290,73	-24.433
	-22.268.677,38	-24.456
9. Zwischensumme aus Z 1 bis 8	43.434.897,63	89.701

		2024	2023
	EUR	EUR	TEUR
Zwischensumme aus Z 1 bis 8 (Übertrag)		<u>43.434.897,63</u>	<u>89.701</u>
10. Erträge aus Beteiligungen, davon aus verbundenen Unternehmen	(2.000.000,00)	2.000.000,00	5.000 (5.000)
11. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens, davon aus verbundenen Unternehmen	(0,00)	2.965.686,02	0 (0)
12. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge, davon aus verbundenen Unternehmen	(0,00)	996.253,60	1.195 (0)
13. Erträge aus dem Abgang von und der Zuschreibung zu Finanzanlagen und Wertpapieren des Umlaufvermögens	(0,00)	1.729.319,95	0 (0)
14. Aufwendungen aus Finanzanlagen und aus Wertpapieren des Umlaufvermögens, davon		-1.000.000,00	0
a Abschreibungen	(-1.000.000,00)		(0)
b Aufwendungen aus verbundenen Unternehmen	(0,00)		(0)
15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen, davon betreffend verbundene Unternehmen	(-1.198.340,06)	-2.317.550,49	-1.611 (-610)
16. Zwischensumme aus Z 10 bis 15		<u>4.373.709,08</u>	<u>4.584</u>
17. Ergebnis vor Steuern (Zwischensumme aus Z 9 und Z 16)		<u>47.808.606,71</u>	<u>94.284</u>
18. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		291.913,83	1.165
19. Ergebnis nach Steuern = Jahresüberschuss		<u>48.100.520,54</u>	<u>95.449</u>
20. Zuweisung zu Gewinnrücklagen		-2.500.000,00	-3.000
21. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		10.297.835,98	10.530
22. Zwischensumme		<u>55.898.356,52</u>	<u>102.978</u>
23. Gewinnabfuhr an OeNB		-50.308.520,87	-92.681
24. Bilanzgewinn		<u>5.589.835,65</u>	<u>10.298</u>

//die geschaeftsentwicklung

Geschäftsumfeld und Geschäftsverlauf

Im Jahr 2024 setzte sich die wirtschaftliche Stabilisierung in Europa und Österreich nach den Herausforderungen der COVID-19-Pandemie fort, jedoch in einem Umfeld, das weiterhin von globalen Unsicherheiten geprägt war. Weiterhin hohe Energiekosten, fortdauernde geopolitische Spannungen und die wachsende Bedeutung von Nachhaltigkeit und technologischer Transformation beeinflussten die Rahmenbedingungen der Industrie. Für die *Münze Österreich AG* bedeutete dies, bei einer rückläufigen weltweiten Nachfrage nach Edelmetallprodukten das Geschäftsvolumen an die Marktentwicklungen anzupassen, während gleichzeitig Investitionen in Innovation und Effizienzsteigerung vorangetrieben wurden. Die Normalisierung nach den außergewöhnlichen Jahren der Pandemie setzte sich dabei in einem anspruchsvollen Markt fort.

Im Jahr 2024 erwirtschaftete die *Münze Österreich AG* einen Umsatz von 871,5 Mio. EUR (2023: 1.319,3 Mio. EUR). Das Betriebsergebnis lag mit 43,4 Mio. EUR unter jenem des Vorjahres von 89,7 Mio. EUR.

Das Finanzergebnis lag mit 4,4 Mio. EUR knapp unter dem Vorjahresvergleichswert von 4,6 Mio. EUR.

Der Jahresüberschuss von 48,1 Mio. EUR lag unter jenem des Vorjahres von 95,4 Mio. EUR.

Die *Münze Österreich AG* betreibt keine im Firmenbuch eingetragenen Zweigniederlassungen.

Zu den wichtigsten Produkten zählten auch im abgelaufenen Geschäftsjahr Umlaufmünzen, Anlageprodukte in Gold, Silber und Platin, Sammlermünzen aus edlen und unedlen Metallen sowie Halbfabrikate, das sind Münzplättchen aus Gold und Silber, und Prägungen aus edlen und unedlen Metallen.

Umlaufmünzen

Die gesetzliche Aufgabe der *Münze Österreich AG* ist die Deckung des österreichischen Münzbedarfs mit Euro- und Cent-Münzen. 2024 wurden 149,8 Mio. Stück Münzen ausgeliefert. Die 2024 gelieferten Münzen umfassten sämtliche Nominale, wobei der Schwerpunkt auf Münzen zu 2 Cent, 20 Cent und 2 Euro lag.

Umlaufmünzen	2022	2023	2024
Gesamtmenge in Mio. Stück	181,5	198,3	149,8
Nennwert in Mio. EUR	43,9	101,6	65,4

Tabelle 1

Die in Tabelle 1 angegebenen Mengen an ausgelieferten Umlaufmünzen beinhalten nicht die für Sammlersätze bestimmten Münzen in hohen Prägequalitäten.

Schilling-Münzrücklauf

Im Jahr 2024 wurden 3,1 Mio. Stück (2023: 3,1 Mio. Stück) Schillingmünzen mit einem Wert von 6,8 Mio. ATS (0,5 Mio. EUR) nach 6,1 Mio. ATS (0,4 Mio. EUR) im Jahr 2023 zurückgelöst. Es wird erwartet, dass sich der Rücklauf von Schilling- und Groschen-Münzen auch künftig auf ungefähr diesem Niveau fortsetzen wird.

Die Rücklösung der Sondergedenkmünzen in Silber betraf vor allem die 500-Schilling-Silbermünzen der Ausgabejahre 1989 bis 2001 mit 29.283 Stück und einem Gegenwert von 14,6 Mio. ATS (1,1 Mio. EUR), welcher über dem Vorjahreswert von 22.796 Stück zu 11,4 Mio. ATS (0,8 Mio. EUR) lag.

Gold-, Silber- und Platinanlageprodukte

Die globale Nachfrage nach Anlageedelmetallprodukten hat im Vergleich zu den Vorjahren nachgelassen. Eine wesentliche Ursache hierfür ist der gestiegene Goldpreis, der aufgrund geopolitischer Spannungen neue Allzeithochs erreichte. Dieser Preisanstieg führte dazu, dass viele Anleger zurückhaltender agierten, was sich vor allem bei den Produzenten von Goldanlageprodukten bemerkbar machte. Im Berichtsjahr erreichte der Umsatz mit Anlagegold 630,5 Mio. EUR. Insgesamt wurden Barren, Bullion- und Handelsgoldmünzen mit einem Gesamtgewicht von 289,3 tsd. Unzen Gold abgesetzt (2023: 490,2 tsd. Unzen, Umsatz 873 Mio. EUR).

a) Goldbullionmünzen

Die größten Absatzmärkte der Wiener Philharmoniker-Münzen in Gold waren Europa, Nordamerika und Japan.

Wiener Philharmoniker in Gold	2022	2023	2024
in 1.000 Stück			
1-oz-Münze	886,3	275,0	124,8
1/2-oz-Münze	139,1	54,1	38,3
1/4-oz-Münze	262,0	67,8	42,5
1/10-oz-Münze	614,1	195,0	88,2
1/25-oz-Münze	170,6	89,6	84,9
Insgesamt in 1.000 Stück	2.072,1	681,5	378,7
in 1.000 oz			
1-oz-Münze	886,3	275,0	124,8
1/2-oz-Münze	69,5	27,0	19,2
1/4-oz-Münze	65,5	17,0	10,6
1/10-oz-Münze	61,4	19,5	8,8
1/25-oz-Münze	6,8	3,6	3,4
Insgesamt in 1.000 oz	1.089,6	342,1	166,8
Umsatz in Mio. EUR	1.877,4	601,7	347,9

Tabelle 2

b) Goldbarren

Der Absatz von Goldbarren der *Münze Österreich AG* entwickelte sich in etwa wie jener der Goldbullionmünzen und lag somit unter den Vorjahresmengen.

Goldbarren	2022	2023	2024
Gramm – Goldbarren in Stück			
1 g	103.731	23.554	41.479
2 g	105.040	50.019	46.918
5 g	87.879	13.495	18.606
10 g	78.099	27.916	24.837
20 g	57.993	15.314	17.122
50 g	52.715	11.889	12.412
100 g	55.278	13.958	14.780
250 g	16.495	1.094	264
500 g	4.951	264	157
1.000 g	5.213	333	192
1 oz		4.999	
Summe	567.394	162.835	176.767
Goldbarren gesamt in oz	728.780	117.683	104.615
Umsatz in Mio. EUR	1.266,7	214,1	241,6

Tabelle 3

c) Silberbullionmünzen

Die Silberbullionmünzen, deren Absatzmenge unter dem Vorjahreswert lag, wurden vorwiegend nach Europa und Nordamerika geliefert.

Wiener Philharmoniker in Silber	2022	2023	2024
in Mio. Stück bzw. Mio. oz	12,3	10,0	2,1
Umsatz in Mio. Euro	272,6	229,3	57,2

Tabelle 4

d) Platinbullionmünzen

Die Hauptmärkte der Platinbullionmünzen lagen 2024 in Europa und Nordamerika.

Wiener Philharmoniker in Platin	2022	2023	2024
in 1.000 Stück			
1-oz-Münze	12,5	13,1	9,2
1/25-oz-Münze	7,9	5,4	7,1
Insgesamt in 1.000 Stück	20,4	18,4	16,3
Insgesamt in 1.000 oz	12,9	13,3	9,4
Umsatz in Mio. EUR	12,3	12,6	9,0

Tabelle 5

e) Handelsgoldmünzen und Maria-Theresien-Taler

Der Absatz der Handelsgoldmünzen Dukaten, Gulden und Kronen, der überwiegend Dukaten umfasst, erreichte 17,3 tsd. Unzen und lag somit unter jenem des Vorjahres (2023: 30,5 tsd. Unzen).

Von der historischen Nachprägung der seit Jahrhunderten international bekannten Silbermünze Maria-Theresien-Taler wurden 2024 insgesamt 8.879 Stück (2023: 9.885 Stück) verkauft.

Folgende Sammlermünzen wurden 2024 ausgegeben:

DATUM	SAMPLERMÜNZEN	NENNWERT UND METALL	AUS DER SERIE	AUFLAGE	PRÄGEQUALITÄT
17.1.	VEZA CANETTI, SCHRIFTSTELLERIN	50-Euro- Goldmünze	Heimat großer Töchter	20.000	P.P./Proof (Gold Au 986)
14.2.	BERGBAU	20-Euro- Silbermünze	Das weiße Gold des Salzkammerguts	30.000	P.P./Proof (Silber Ag 925)
6.3.	LEUCHTQUALLE	3-Euro-Münze	Leuchtende Meereswelten	65.000	N.P. (Buntmetall)
	AUF DEM WEG	5-Euro-Münze		200.000	N.P. (Kupfer)
				50.000	HGH. (Silber Ag 925)
17.4.	DIE PFINGSTROSE	10-Euro-Münze	Mit der Sprache der Blumen	130.000	N.P. (Kupfer)
				30.000	HGH. (Silber Ag 925)
	EDAPHON - LEBENDIGER BODEN	25-Euro- Silber-Niob-Münze		65.000	HGH. (Niob, Silber Ag 900)
15.5.	SUPERNOVA	20-Euro- Silbermünze	Schönheit des Universums	30.000	P.P./Proof (Silber Ag 925)
5.6.	BLAUER DOKTORFISCH	3-Euro-Münze	Leuchtende Meereswelten	65.000	N.P. (Buntmetall)
11.9.	DAS VEILCHEN	10-Euro-Münze	Mit der Sprache der Blumen	130.000	N.P. (Kupfer)
				30.000	HGH. (Silber Ag 925)
	ZWERGINTENFISCH	3-Euro-Münze	Leuchtende Meereswelten	65.000	N.P. (Buntmetall)
16.10.	WELTMEISTER (anlässlich der Ski-WM 2025)	5-Euro-Münze		200.000	N.P. (Kupfer)
	JAMAICA-STECHROCHEN	3-Euro-Münze	Leuchtende Meereswelten	50.000	HGH. (Silber Ag 925)
				65.000	N.P. (Buntmetall)
6.11.	DAS GOLD CHINAS	100-Euro- Goldmünze	Magie des Goldes	20.000	P.P./Proof (Gold Au 986)
	HANDEL	20-Euro- Silbermünze	Das weiße Gold des Salzkammerguts	30.000	P.P./Proof (Silber Ag 925)
4.12.	TANZ DICH FREI	5-Euro-Münze	Neujahrsmünze	200.000	N.P. (Kupfer)
				50.000	HGH. (Silber Ag 925)
	ÖSTERREICHISCHER EURO-MÜNZENSATZ 2025			50.000	N.P.
	BABY-EURO-MÜNZENSATZ 2025				HGH.

Tabelle 6

N.P. normale Prägequalität HGH. Prägequalität „Handgehoben“ P. P./PROOF Prägequalität „Polierte Platte/Proof“

Sammlermünzen

Die abgesetzte Menge der Sammlermünzen lag über den Verkaufsmengen des Vorjahres. Im Jahr 2024 wurde mit Sammlermünzen ein Umsatz in Höhe von 32,5 Mio. EUR erreicht (2023: 31,6 Mio. EUR).

Die Struktur des Ausgabeprogramms der Sammlermünzen aus Gold, Silber, Kupfer und anderen Legierungen, das in Marktuntersuchungen Bestätigung fand, wurde auch 2024 beibehalten:

Verlagsmedaillen und Kleinserien

Dieses Geschäftsfeld umfasst etablierte Traditionsprodukte wie Medaillen, Jetons, Geschenkartikel, eine Schmuckkollektion in Gold und Silber sowie das immer beliebter werdende Golddepot. Der Umsatz des Geschäftsfeldes erreichte 2024 in etwa 1,7 Mio. EUR (2023: 1,4 Mio. EUR).

B2B-Geschäftsfeld

Das Produktangebot des *Münze Österreich AG* B2B-Geschäftsfeldes umfasst die Herstellung von Euroumlaufmünzen, die Designgestaltung, Produktion und Logistik von Medaillen aus edlen und unedlen Metallen sowie die Herstellung und den Versand von Gold- und Silberrenden.

Durch die international anerkannte Verlässlichkeit der *Münze Österreich AG* in Beratung, Produktion und Versandlogistik konnten nicht nur bestehende Kunden noch stärker an das Unternehmen gebunden werden, sondern auch neue Kunden im In- und Ausland akquiriert werden.

Ronden aus Edelmetallen:

Trotz der gestiegenen Edelmetallpreise ist die internationale Nachfrage nach Gold- und Silberrenden weiterhin sehr hoch. Neben der hohen Qualität der Produkte der *Münze Österreich AG* und der Verlässlichkeit wird auch die Transportlogistik weltweit sehr geschätzt.

Münz- und Medaillenprägungen:

Sowohl Firmen-, Jubiläums- oder Anlassprodukte erfreuen sich neuer Beliebtheit. Kunden der *Münze Österreich AG* schätzen Design, Materialauswahl, Verpackung und den Transport.

Marketing und Vertrieb

Die globale Nachfrage nach Anlagedelmetallprodukten hat im Vergleich zu den Vorjahren deutlich nachgelassen. Ein wesentlicher Grund dafür ist der gestiegene Goldpreis, der aufgrund geopolitischer Spannungen neue Allzeithochs erreichte. Dieser Preisanstieg führte dazu, dass viele Anleger zurückhaltender agierten.

Der Sammlermünzensektor steht vor ähnlichen Herausforderungen: Die Preise für viele Produkte sind bedingt durch höhere Edelmetallpreise und gestiegene interne Kostenstrukturen infolge der Inflation trotz interner Optimierungen erheblich gestiegen.

Es ist ein Ziel der *Münze Österreich AG*, trotz dieser Herausforderungen den Kunden langfristige Preisstabilität zu vermitteln, da besonders bei Münzserien eine Berechenbarkeit für Sammler entscheidend ist. Ziel ist es daher, die wahrgenommenen Werte der Produkte stärker mit den Preisen in Einklang zu bringen, um die Attraktivität des Angebots zu steigern.

Eine weitere strategische Hürde ist die laufende Ausdünnung des Filialnetzes der Banken. Dies beeinträchtigt diesen traditionellen Absatzweg für Münzprodukte. Um den Rückgang auszugleichen, verstärkt die *Münze Österreich AG* ihren Fokus auf den Eigenvertrieb sowie auf den Ausbau des Onlinegeschäfts.

Steigende Nutzerzahlen verzeichnen die Serviceprodukte wie die Goldreserve, ein flexibler Ansparplan, und das Golddepot, in dem Kunden ihre Edelmetalle sicher verwahren können.

Internationale Anerkennung erreichte die *Münze Österreich AG* wiederholt bei den jährlich stattfindenden COTY-Awards (Coin of the Year Award), einem von der ANA (American Numismatic Association) durchgeführten Wettbewerb, bei dem die *Münze Österreich AG* wie schon in den Jahren zuvor mehrere Preise erhielt. Darunter die höchste Auszeichnung für herausragendes Münzdesign und Innovation. Damit verteidigte die *Münze Österreich AG* ihre Spitzenposition in dieser Kategorie, die sie seit sechs Jahren ununterbrochen dominiert.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Umsatz- und Ertragsentwicklung

Die einzelnen Produkte trugen im Jahr 2024 wie folgt zum Umsatz bei:

Umsatzerlöse aus Eigenprodukten in Mio. EUR	2023	2024
Erlöse Gold	944,3	708,9
Erlöse Silber	250,0	78,0
Erlöse Platin	12,7	9,0
Erlöse Unedel	109,1	72,2
Erlöse Dienstleistungen	4,7	3,5
Erlöse Handelswaren	0,4	0,8
Umsatz brutto – Bruttoerlöse	1.321,1	872,3
abzüglich Erlösschmälerungen	4,1	3,2
Nebenerlöse	2,3	2,4
Umsatz netto – Nettoerlöse	1.319,3	871,5
davon Inland	600,0	526,3
davon Ausland	719,3	345,1
Auslandsanteil in %	54,5	39,6

Tabelle 7

Das Ergebnis nach Steuern belief sich auf 48,1 Mio. EUR gegenüber 95,4 Mio. EUR im Vorjahr.

Die in Berichten anderer Unternehmen üblichen Rentabilitätskennzahlen, wie Umsatzrendite, Kapitalrendite etc., sind aufgrund der besonderen rechtlichen Rahmenbedingungen und der nicht vergleichbaren Geschäftssituation der *Münze Österreich AG* wenig bis gar nicht aussagefähig.

Vermögens- und Finanzlage

Die Bilanzstruktur der Aktiengesellschaft weist im Einzelabschluss gegenüber dem Vorjahr vor allem Veränderungen folgender Positionen auf:

Die Bilanzsumme beträgt 568,8 Mio. EUR gegenüber 1.262,0 Mio. EUR im Vorjahr. Die Eigenmittel nach phasenkongruenter Dividendenausschüttung erreichen 206,0 Mio. EUR (2023: 208,2 Mio. EUR). Die Eigenkapitalquote liegt somit bei 36,2 % (2023: 16,5 %).

Die Cashflow-Rechnung wird nach der indirekten Methode berechnet und stellt sich wie folgt dar:

IN MIO. EUR	2023	2024
Netto-Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	82,5	36,7
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	2,7	17,1
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit (Dividendenausschüttung)	-96,4	-95,0

Tabelle 8

Investitionen

Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen lagen mit 5,6 Mio. EUR über jenen des Vorjahres (2023: 3,5 Mio. EUR).

Im Rahmen der planmäßigen Fortführung des Projekts Fabrik 2050 wurde im Herbst 2024 die erste Anlage, eine

Stranggussanlage, angeliefert, montiert und erfolgreich installiert. Für die zweite Anlage, einem neuen Präzisionskaltbandwalzwerk, erfolgte nach erfolgreicher Vergabe im Zuge einer Ausschreibung die Detailabstimmung und die Detailplanung. Für die dritte Anlage, einem Glühofen, wurde die Ausschreibung im Dezember 2024 veröffentlicht. Die baulichen Begleitmaßnahmen im Rahmen des Projekts Fabrik 2050 verlaufen planmäßig und konnten teilweise vorzeitig abgeschlossen werden.

Neben den Hauptmaßnahmen im Projekt Fabrik 2050 wurden auch in anderen Bereichen wichtige Investitionen realisiert: Der Werkzeugbau erhielt eine neue Rundschleifmaschine. Im Bereich der Gold- und Sonderprägungen wurde eine neue Gleitschleifanlage geliefert und montiert. Eine neue Goldwiege- und Abtrageanlage zur präzisen und kosteneffizienten Herstellung von Goldronden ist für 2025 beauftragt.

Der Shop erhielt zwei Schalter, um zukünftig Kundenwartenzeiten zu verringern und um Kunden tiefere Einblicke und zusätzliche Informationen geben zu können.

Im Bereich der Informationstechnologie wurden im Jahr 2024 die Client-PCs weiter ausgetauscht, um sowohl Leistungs- als auch Energieeffizienz zu verbessern. Im Serverbereich erfolgte eine Kompletterneuerung des Daten-Netz-

werks (Storage-Netzwerk). Zusätzlich wurde ein dezidiertes Performance-Monitoring implementiert, das auch bei Engpässen warnt. Im Bereich der Netzwerksicherheit wurde ein neues Network-Access-Control-System implementiert, das Fremdgeräte identifiziert und im Netzwerk gegen unbefugten Zugriff abschottet. Die Anbindung der Telefonie an das öffentliche Netz wurde von der herkömmlichen Variante über ISDN auf ein internetbasiertes Protokoll umgestellt.

Im SAP-Umfeld wurden wieder investitionsrelevante Erweiterungen der Business-Logik durchgeführt, die Waagenanbindung im Funktionsumfang erweitert, die Gussrechnung neu entwickelt und ein Tagesprotokoll für die Materialwirtschaft implementiert. Mit der Fertigstellung der integrierten Unternehmensplanung wurde ein wesentlicher Teil der SAP-Neuerungen im Finanzbereich umgesetzt. Die digitalen Produkte der *Münze Österreich AG* (Goldreserve und Golddepot) wurden zur Verbesserung der internen Handhabung im SAP-Umfeld weiterentwickelt. Ein weiteres Projekt beschäftigte sich mit einer einfachen Lösung für Aktionen und Rabatte im SAP, wodurch Marketingaktivitäten in Zukunft unterstützt werden können.

Der Kundenservice der *Münze Österreich AG* kann auf ein neu gestaltetes Customer-Care-System zurückgreifen, wodurch der Einsatz von Outlook entfällt und der Prozess an vielen Stellen effizienter gestaltet werden konnte. Eine Erweiterung der Funktionalität mit Hilfe von Barcodes im Expedit ermöglicht eine bessere Kontrolle im Versandprozess. Das Großhändlerportal (Webportal) wurde für die neue Homepage adaptiert und erneut in Betrieb genommen.

Forschung & Entwicklung

Innovation, Qualität, Sicherheit und Nachhaltigkeit sind die strategischen Eckpfeiler für den wirtschaftlichen Erfolg der *Münze Österreich AG*. Im Berichtsjahr wurden in bewährter Zusammenarbeit von Graveurie, Marketing, Werkzeugbau, Produktion und F&E wesentliche Fortschritte in der technischen und künstlerischen Entwicklung zukünftiger Münzserien beispielsweise durch innovative Oberflächeneffekte und die Optimierung bereits verwendeter Effekte erzielt.

Im Sinne der Nachhaltigkeit und Energieeffizienz wurden insbesondere die Recyclingfähigkeit und der Ressourceneinsatz von Vormaterialien – insbesondere Verpackungen – analysiert und durch eine ressourcenschonende Gestaltung gezielt optimiert. Darüber hinaus wurde ein Projekt zur Optimierung des Pressluftverbrauchs gestartet.

Die langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem Institut für Naturwissenschaften und Technologie, der Akademie der bildenden Künste sowie der universitären Serviceeinrichtung für Transmissionselektronenmikroskopie der TU Wien wurde erfolgreich weitergeführt.

Im Berichtsjahr wurde die internationale Erstreckung zweier Patente weiterverfolgt.

Die konsequente Umsetzung des bereits im Jahr 2001 eingeführten Qualitätsmanagementsystems gemäß ISO 9001 brachte seither in allen Unternehmensbereichen zahlreiche nachhaltig positive Auswirkungen. Wie auch in den letzten Jahren liegen die Schwerpunkte des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses (KVP) auf der Senkung der Herstellungskosten und der Steigerung der Ausbringungsquoten der Produktion.

Die *Münze Österreich AG* als Produktionsunternehmen im stark reglementierten Umfeld bewegt sich ständig im Spannungsfeld zwischen Erfüllung von wachsenden Compliance-Anforderungen und der Wettbewerbsfähigkeit am Markt. Unter diesen Gesichtspunkten stellt die Verbesserung der Performance eine große Herausforderung dar. 2024 wurden dazu erfolgreiche Programme wie zum Beispiel Prozess-Schau, Prozess-Begehungen, Lean Management, Lean-Zirkel mit anderen Unternehmen oder Training von Lean-Methoden mit Praxisarbeiten zur direkten Umsetzung weitergeführt. Besonderer Schwerpunkt war die Ausweitung der Lean-Methoden in die administrativen Prozesse sowie der Einbau in die Lehrlingsausbildung.

Im Jahr 2024 wurde das bestehende Managementsystem um den Bereich Energiemanagement erweitert.

Umweltschutz

Die *Münze Österreich AG* ist sich ihrer Verpflichtungen im Sinne des Umweltschutzes nicht nur im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben, sondern auch aufgrund der Besonderheit ihres Standortes in einem Wohngebiet in der Mitte der Stadt Wien bewusst. Die *Münze Österreich AG* legt großen Wert auf die Reduzierung der von ihr erzeugten Emissionen und ist laufend um eine Minimierung der Auswirkungen ihrer metallverarbeitenden Produktion auf die Umwelt bemüht.

Im Sinne der Nachhaltigkeit wird daher der Umweltschutz im Unternehmen täglich gelebt und spiegelt sich somit auch in vielen kleinen und dennoch effizienten Maßnahmen wider.

Im Mai 2024 wurde das Umweltmanagement durch einen externen Auditor ohne Abweichungen rezertifiziert.

Im Umweltprogramm 2024 wurden die geplanten Maßnahmen zur Verbesserung der Umweltleistung zusammengefasst und im Laufe des Jahres zum Großteil umgesetzt. Dies umfasst Maßnahmen wie den laufenden Austausch der Leuchtmittel auf LED-Technik und den Ersatz von Kühl- und Heizgeräten durch energieeffiziente Geräte mit dem Ziel der Reduktion des Stromverbrauches. Der Chemikalienverbrauch der Galvanikbäder und der Bäder für die Hartverchromung konnte durch laufende Optimierungen gering gehalten werden. Die Umstellung auf papierlose Produktion sowie Optimierungen in der Administration verringern den Papierverbrauch.

Durch gezielte Dichtheitsprüfungen der Druckluftleitungen, im Speziellen im Bereich der Anschlüsse in Maschinen und Anlagen, wurden Verbesserungspotenziale gefunden und umgesetzt.

Eine Software zur Erfassung von Betriebsdaten wurde implementiert, ebenso wurden zur Datenerfassung notwendige Zähler und Messfühler installiert. Die so erhaltenen Daten werden in den folgenden Jahren eine Optimierung der Energieverbräuche ermöglichen.

Laufende Evaluierungen in allen Fachabteilungen führen zu weiteren Verbesserungen der Umweltleistung des Unternehmens in Bezug auf die Schonung von Ressourcen, Abfallvermeidung und Emissionsreduktion.

Personalia

Personalstand

Die *Münze Österreich AG* beschäftigte während des Geschäftsjahres durchschnittlich 183 Angestellte und Beamte (Kopfzahl; 2023: 188 Angestellte und Beamte).

Neben Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im direkten Dienstverhältnis verstärkten auch Leasing-Arbeitskräfte die Personalkapazitäten der *Münze Österreich AG*, um Bedarfsspitzen abzudecken und ein hohes Maß an Flexibilität zu gewährleisten

Beschäftigte und Sozialbereich

In Folge gemeinsamer Begehungen im Sinne der Arbeitsplatz-evaluierung mit der Arbeitsmedizinerin erfolgten bei Bedarf Anpassungen der Büroarbeitsplätze. In den Produktionsbereichen lag zur Vermeidung von Beeinträchtigungen des Bewegungsapparates besonderes Augenmerk auf dem Thema Heben und Tragen von Lasten und der Umsetzung möglicher Verbesserungen.

Aktionen der allgemeinen und individuellen Gesundheitsvorsorge wie zum Beispiel Vorsorgeuntersuchung, Impfaktionen, Raucherberatung, Beratung bezüglich Heben und Tragen sowie gesetzlich vorgesehene Nachfolgeuntersuchungen dienten dem Erhalt und der Verbesserung der Gesundheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Das arbeitsmedizinische Begleitprogramm wurde im Jahr 2024 erweitert und um zusätzliche Gesundheitsmaßnahmen ergänzt. Im Rahmen des Programms wurden Hautchecks von einer Dermatologin durchgeführt, um die Früherkennung von Hauterkrankungen zu fördern. Zudem konnten interessierte Personen mit einer Körperanalysewaage ihre Muskel- und Fettanteile im Körper ermitteln lassen. Basierend auf den Ergebnissen gab die Arbeitsmedizinerin individuelle Ernährungsempfehlungen, um die Gesundheit weiter zu unterstützen.

Im Jahr 2024 wurde eine Vortragsreihe zum Thema Gesundheit ins Leben gerufen. Der erste Vortrag der Arbeitsmedizinerin widmete sich speziell frauenspezifischen Gesundheitsthemen.

Darüber hinaus wurden Unterweisungen zum sicheren Umgang mit Gefahrgut für die betroffenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durchgeführt.

In Bereichen mit besonderen Belastungen fanden zudem Messungen der maximalen Arbeitsplatzkonzentration (MAK-Werte) sowie der technischen Richtkonzentrationswerte (TRK-Werte) statt. Ergänzend dazu wurden Lärmmessungen durchgeführt, um die Sicherheit und Gesundheit der Beschäftigten zu gewährleisten. Alle Messergebnisse lagen deutlich unter den festgelegten Grenzwerten.

Im Mai 2024 wurde das Überwachungsaudit des Arbeits- und Gesundheitsschutzmanagementsystems erfolgreich und ohne Beanstandungen abgeschlossen. Im Sinne eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses wird das System laufend optimiert.

Entlohnungssystem

Die Entlohnung der in der *Münze Österreich AG* tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erfolgt zum überwiegenden Teil auf der Basis eines unternehmensspezifischen Kollektivvertrags. Dieser orientiert sich an jenem der Metallindustrie. Die im Unternehmen tätigen Beamtinnen und Beamten werden nach den für Bundesbedienstete geltenden gesetzlichen Vorschriften entlohnt, wobei die *Münze Österreich AG* die entsprechenden Aufwendungen an die Republik Österreich refundiert.

Chancen- und Risikomanagement

Für die *Münze Österreich AG* ist der Umgang mit Risiken durch ihre besondere Stellung als Unternehmen mit Aufgaben im Bereich des Geldwesens und durch ihre umfangreiche Edelmetallgestionierung ein zentrales Thema.

Die Gesellschaft ist mit einer Anzahl von Risiken konfrontiert, die einem systematischen und kontinuierlichen Risikomanagement unterliegen.

Für alle wesentlichen Einzelrisiken wurden Maßnahmen zur Schadensvermeidung bzw. -minimierung getroffen. Um die Risiken systematisch im Sinne von Corporate Risk Management optimiert zu bewältigen, wird die gesamte Risikolandschaft der *Münze Österreich AG* regelmäßig analysiert, um die für das Unternehmen wesentlichen Risiken zu identifizieren. Die Risikoaufnahme erfolgt unternehmensweit einheitlich mit der Beschreibung ihrer Ursachen und der möglichen Auswirkungen.

Die Klassifizierung der Risiken erfolgt in einem Risk-Assessment durch Führungskräfte der *Münze Österreich AG* mit dem Ergebnis, dass die für das Unternehmen bedeutendsten Risiken benannt und verantwortlichen Risk-Ownern zugeordnet werden.

Weiters wurden detailliert für jedes der Risiken präventive und reaktive Risikobewältigungsaktivitäten festgelegt, um das jeweilige Risiko so weit wie möglich zu vermeiden, zu vermindern oder zu überwälzen. Es wurden Risikouberwachungsmaßnahmen definiert, welche ein laufendes Risk-Monitoring ermöglichen und die Notfalls- und Krisenmaßnahmen entsprechend angepasst.

Das Risikobewusstsein der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und die Wachsamkeit gegenüber Risiken aus dem Bereich Beschaffung, Vertrieb und Kundenbindung, der technologischen Entwicklung der Produkte sowie Finanz- und Liquiditätsaspekte sind im Unternehmen stark ausgeprägt und gut verwurzelt sowie durch Schulungs- und Informationsveranstaltungen gestärkt. Um das IT-Sicherheitsbewusstsein firmenweit zu schärfen, erfolgen IT-Security-Awareness-Schulungen für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Bonitätsrisiken werden laufend im Rahmen eines Value-at-Risk-basierten Enterprise-Risk-Management-Systems evaluiert und dem verfügbaren Kapital des Unternehmens gegenübergestellt.

Die *Münze Österreich AG* vermeidet grundsätzlich finanzielle Risiken. So ist das Geschäftsmodell derart konzipiert, dass einerseits Edelmetallpreisrisiken wie auch andererseits Währungsrisiken durch in Dollar notierende Edelmetalle weitestgehend ausgeschlossen sind. Lieferverpflichtungen von Edelmetallprodukten, die nicht bereits abgesichert sind, werden grundsätzlich erst nach Festlegung des Produktpreises sowie der in das Produkt einfließenden Materialkosten eingegangen.

Dem Veranlagungsrisiko wird durch regelmäßiges, strategisches Risikocontrolling durch die Experten der Oesterreichischen Nationalbank sowie der strikten Kontrolle der Einhaltung der Anlagerichtlinien durch die KAGs entgegengesteuert.

Dem Liquiditätsrisiko, dass das Unternehmen möglicherweise nicht in der Lage ist, seinen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen, wird durch die Haltung einer der geschäftlichen Erfahrung entsprechend ausreichenden Liquiditätsreserve vorgebeugt.

In Verantwortung für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist der *Münze Österreich AG* der Arbeits- und Gesundheitsschutz im Unternehmen ein besonderes Anliegen. Die *Münze Österreich AG* setzt erhebliche Anstrengungen, um in diesem Bereich zu den führenden Unternehmen zu gehören.

Das Scheidemünzengesetz verpflichtet die *Münze Österreich AG*, in Umlauf gesetzte Scheidemünzen grundsätzlich gegen Ersatz des Nennwertes zurückzulösen. Hieraus können im Eintrittsfall gegebenenfalls hohe Zahlungsverpflichtungen erwachsen. Im Zuge der im Jahr 2016 beschlossenen und

rückwirkend mit dem 31.12.2015 in Kraft getretenen Novelle zum Scheidemünzengesetz wurde der *Münze Österreich AG* die Bildung entsprechender Vorsorgen untersagt. Zur Bedeckung allfälliger Verluste übernimmt die Republik Österreich nunmehr ex lege eine Schadloshaltung für den Fall, dass die Verluste aus der Rücklösung von Scheidemünzen in einem Wirtschaftsjahr die Gewinne der Münze Österreich AG aus der Ausgabe solcher Scheidemünzen übersteigen (vgl. § 3a Abs. 1 SchMG).

Ausblick

Für ihre wichtigsten Geschäftssparten erwartet die *Münze Österreich AG* im Jahr 2025 folgende Entwicklungen:

Umlaufmünzen

Österreich erweist sich weiterhin als solides Bargeldland, wobei erkannt werden muss, dass Verschiebungen in Richtung elektronische Zahlungsmittel stattfinden. Gemeinsam mit der OeNB wurden Maßnahmen erarbeitet, um Barzahlungen attraktiv und günstig zu erhalten.

Sammlermünzen

Das Ausgabeprogramm 2025 umfasst die folgenden Sammlermünzen:

DATUM	SAMMLERMÜNZEN	NENNWERT UND METALL	AUS DER SERIE	AUFLAGE	PRÄGEQUALITÄT
22.1.	MARGARETE SCHÜTTE-LIHOTZKY, ARCHITEKTIN	50-Euro- Goldmünze	Heimat großer Töchter	20.000	P.P./Proof (Gold Au 986)
19.2.	RITUS	20-Euro- Silbermünze	Das weiße Gold des Salzkammerguts	30.000	P.P./Proof (Silber Ag 925)
	LEUCHTKALMAR	3-Euro-Münze	Leuchtende Meereswelten	65.000	N.P. (Buntmetall)
12.3.	NARZISSEN	5-Euro-Münze	Ostermünze	200.000	N.P. (Kupfer)
	DIGITALISIERUNG	25-Euro- Silber-Niob-Münze		50.000	HGH. (Silber Ag 925)
				65.000	HGH. (Niob, Silber Ag 900)
9.4.	AUFDIRNDLN – LEINEN	10-Euro-Münze	gschneizt & kampelt	130.000	N.P. (Kupfer)
				30.000	HGH. (Silber Ag 925)
				30.000	P.P./Proof (Silber Ag 925)
14.5.	EINSTEINRING	20-Euro- Silbermünze	Schönheit des Universums	30.000	P.P./Proof (Silber Ag 925)
11.6.	NACKTKIEMERSCHNECKE	3-Euro-Münze	Leuchtende Meereswelten	65.000	N.P. (Buntmetall)
10.9.	BUCKEL-DRACHENKOPF	3-Euro-Münze	Leuchtende Meereswelten	65.000	N.P. (Buntmetall)
	AUFBREZELN – LEDER	10-Euro-Münze	gschneizt & kampelt	130.000	N.P. (Kupfer)
				30.000	HGH. (Silber Ag 925)
				30.000	P.P./Proof (Silber Ag 925)
15.10.	125 JAHRE WIENER SYMPHONIKER	100-Euro- Goldmünze		20.000	P.P./Proof (Gold Au 986)
5.11.	STEINBOCK	20-Euro- Silbermünze	Sternbilder	30.000	P.P./Proof (Silber Ag 925)
	DER TROLL	5-Euro-Münze	Fantastische Fabelwesen	65.000	N.P. (Buntmetall)
3.12.	NEUJAHRSMÜNZE 2026	5-Euro-Münze	Neujahrsmünze	200.000	N.P. (Kupfer)
	ÖSTERREICHISCHER EURO-MÜNZENSATZ 2026			50.000	HGH. (Silber Ag 925)
	BABY-EURO-MÜNZENSATZ 2026				N.P. HGH.

Tabelle 9

N.P. normale Prägequalität HGH. Prägequalität „Handgehoben“ P. P./PROOF Prägequalität „Polierte Platte/Proof“

Anlageprodukte aus Gold, Silber und Platin

Die Umsätze der Produktgruppe Anlageedelmetall (Wiener Philharmoniker in Gold, Platin und Silber, Barren und Handelsgoldmünzen) sind stark durch geopolitische Faktoren, wirtschaftliche Entwicklungen und steigende Edelmetallpreise geprägt. Die geplante Höhe der Umsätze erreicht in etwa das Niveau des Geschäftsjahres 2024. In den ersten Wochen des Jahres 2025 führten unvorhersehbare politische Risiken zu steigenden Zinsen für Edelmetalle, die das Geschäftsergebnis beeinträchtigen können.

B2B-Vertrieb

Die intensive Marktbearbeitung und das weitgehende Erreichen der speziellen Produkthanforderungen der Kunden sowie gute Kundenkontakte und die hohe Qualität der Produkte tragen weiterhin zur positiven Entwicklung des B2B-Geschäftes bei. Aufgrund der bereits zu Beginn des aktuellen Jahres guten Auftragslage zeichnet sich eine weitere positive Entwicklung dieses Geschäftsfeldes ab.

Ergebniserwartung

Für das Jahr 2025 wird ein deutlich positives Jahresergebnis erwartet.

//beteiligungen

NAME	SITZ	ANTEIL	WÄHRUNG	EIGEN- KAPITAL	JAHRES- ÜBERSCHUSS /FEHLBETRAG	BILANZ- STICHTAG
Schoeller Münzhandel GmbH	Wien	100,00 % <i>100,00 %</i>	TEUR	13.079 <i>13.485</i>	1.594 <i>1.763</i>	31.12. 2024 <i>31.12.2023</i>
Rondoro GmbH	Wien	100,00 %	TEUR	221	-164	31.12. 2024
PRINT and MINT SERVICES GmbH	Wien	51,00 % <i>50,00 %</i>	TEUR	570 <i>466</i>	104 <i>25</i>	31.12. 2024 <i>31.12.2023</i>
proionic GmbH	Raaba- Grambach	22,25 % <i>22,25 %</i>	TEUR	4.632 <i>4.661</i>	-29 <i>567</i>	31.12. 2024 <i>31.12.2023</i>
PI-NB GmbH	Raaba- Grambach	22,25 %	TEUR	832	-9	31.12. 2024
World Money Fair Holding GmbH	Berlin	16,67 % <i>16,67 %</i>	TEUR	1.152 <i>1.037</i>	115 <i>-157</i>	30.06.2024 <i>30.06.2023</i>
Stirtec GmbH	Kalsdorf	12,04 % <i>12,28 %</i>	TEUR	1.797 <i>3.049</i>	-2.460 <i>56</i>	31.12. 2024 <i>31.12.2023</i>

Tabelle 10

//balance sheet

ASSETS AS PER 31 DECEMBER	2024		2023	
	EUR	EUR	EUR	EUR '000
A. FIXED ASSETS				
I. Intangible assets				
1. Trademark rights, licences, software			342,833.00	444
II. Tangible assets				
1. Property and buildings	6,821,221.32			7,627
2. Technical equipment and machinery	11,512,909.50			1,853
3. Other equipment, operating and office equipment	1,984,859.91			1,769
4. Prepayments made and assets under construction	2,763,186.30			
			23,082,177.03	21,249
III. Financial assets				
1. Shares in associated companies	5,508,587.83			5,100
2. Participations	6,693,163.57			7,510
3. Securities	104,829,836.00			120,359
			117,031,587.40	132,969
Total fixed assets			140,456,597.43	154,662
B. CURRENT ASSETS				
I. Supplies				
1. Raw materials, auxiliary, operating materials	135,453,308.97			427,593
2. Unfinished products	132,809,319.83			317,242
3. Finished goods	127,885,973.58			287,051
			396,148,602.38	1,031,886
II. Receivables and other assets				
1. Trade receivables	1,719,291.62			1,401
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
2. Receivables from associated companies	1,265,141.82			1,570
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
3. Other receivables and other assets	1,543,238.82			2,430
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
			4,527,672.26	5,401
III. Cash at hand, credit cards, bank deposits				
			27,156,573.10	68,396
Total current assets			427,832,847.74	1,105,684
C. PREPAID EXPENSES				
			536,455.81	531
			568,825,900.98	1,260,877

LIABILITIES AS PER 31 DECEMBER	2024		2023	
	EUR	EUR	EUR	EUR '000
A. EQUITY CAPITAL				
I. Stock capital		6,000,000.00		6,000
II. Capital reserves				
1. Earmarked capital reserves	8,700,000.00			8,700
2. Capital reserves not earmarked	113,900,000.00			113,900
		122,600,000.00		122,600
III. Profit reserves:				
1. Other reserves (unallocated reserves)		71,800,000.00		69,300
IV. Balance sheet profit		5,589,835.65		10,298
of which profit carried forward		(10,297,835.98)		(10,530)
Total equity		205,989,835.65		208,198
B. PROVISIONS				
1. Provisions for severance payments	4,005,400.00			4,299
2. Provisions for taxes	1,800,000.00			2,000
3. Other provisions	10,377,510.05			11,534
		16,182,910.05		17,833
C. LIABILITIES				
1. Deposits received for orders		7,383,884.99		12,414
of which payable within 1 year	(7,383,884.99)			(12,414)
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
2. Trade liabilities		17,460,739.23		92,685
of which payable within 1 year	(17,460,739.23)			(92,685)
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
3. Liabilities to associated companies		319,622,408.22		927,164
of which payable within 1 year	(319,622,408.22)			(927,164)
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
4. Liabilities to companies in which a participating interest is held		0.00		80
of which payable within 1 year	(0.00)			(80)
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
5. Other liabilities		2,186,122.84		2,504
of which payable within 1 year	(2,186,122.84)			(2,504)
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
of which taxes	(1,359,618.38)			(767)
of which social security	(491,872.01)			(443)
Total liabilities		346,653,155.28		1,034,847
of which payable within 1 year	(346,653,155.28)			(1,034,847)
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
		568,825,900.98		1,260,877
Contingent liabilities		30,271,114.66		40,862

//profit & loss statement

	EUR	EUR	2024 EUR	2023 EUR '000
1. Turnover			871,489,233.17	1,319,341
2. Changes in inventory of finished and unfinished products			-239,747,523.03	211,816
3. Own work capitalised			0.00	0
4. Other operating income				
a Income from the disposal and appreciation of fixed assets with the exception of financial assets		112,779.13		15
b Income from release of provisions		852,816.71		3,773
c Other income		501,312.01		136
			1,466,907.85	3,923
5. Cost of materials and other related manufacturing services				
a Cost of materials		-537,409,030.36		-1,390,099
b Cost of services received		-4,980,303.86		-6,589
			-542,389,334.22	-1,396,688
6. Personnel expenses				
a Salaries and remuneration		-16,030,968.37		-15,323
b Social expenditure		-5,223,419.75		-5,142
of which for retirement provision		(-558,970.75)		(-514)
aa Severance payments and contributions to employee severance funds		(-363,311.78)		(-433)
bb Statutory social security contributions and other salary-related charges and compulsory contributions		(-3,871,173.55)		(-3,738)
			-21,254,388.12	-20,464
7. Depreciation of intangible assets and tangible assets			-3,861,320.64	-3,771
8. Other operating expenses				
a Taxes, provided that they are not included in (17)		-17,386.65		-24
b Miscellaneous		-22,251,290.73		-24,433
			-22,268,677.38	-24,456
9. Subtotal of 1 to 8			<u>43,434,897.63</u>	<u>89,701</u>

		2024	2023
	EUR	EUR	EUR '000
Subtotal of 1 to 8 (carried over)		<u>43,434,897.63</u>	<u>89,701</u>
10. Income from participations		2,000,000.00	5,000
of which from group companies	(2,000,000.00)		(5,000)
11. Income from other securities and loans of financial fixed assets		2,965,686.02	0
of which from affiliated companies	(0.00)		(0)
12. Other interest and similar income		996,253.60	1,195
of which from group companies	(0.00)		(0)
13. Income from the disposal and write-up of financial assets and securities of current assets	(0.00)	1,729,319.95	0
			(0)
14. Expenses from financial assets and from securities of current assets, of which the following has to be stated separately		-1,000,000.00	0
a Depreciation	(-1,000,000.00)		(0)
b of which costs from group companies	(0.00)		(0)
15. Interest paid and similar expenses		-2,317,550.49	-1,611
of which related to associated companies	(-1,198,340.06)		(-610)
16. Subtotal of 10 to 15		<u>4,373,709.08</u>	<u>4,584</u>
17. Pre-tax profit (subtotal of 9 and 16)		<u>47,808,606.71</u>	<u>94,284</u>
18. Taxes on income		291,913.83	1,165
19. Profit after tax = net income		<u>48,100,520.54</u>	<u>95,449</u>
20. Allocation to revenue reserves		-2,500,000.00	-3,000
21. Profit carried forward from previous year		10,297,835.98	10,530
22. Subtotal		<u>55,898,356.52</u>	<u>102,978</u>
23. Profit transfer to OeNB		-50,308,520.87	-92.68
24. Net profit		<u>5,589,835.65</u>	<u>10,298</u>

Business environment and business development

In 2024, following the challenges of the COVID-19 pandemic, the economies of Europe and Asia continued to stabilise, although in an environment still characterised by global uncertainties. Persistently high energy costs, ongoing geopolitical tensions and the growing importance of sustainability and technological transformation have all had an influence on the framework conditions of the industry. In the case of Münze Österreich AG, this has meant adapting the business volume to market developments given the backdrop of declining global demand for precious metal products, while pushing ahead with investments in innovation and measures to increase efficiency. Following the extraordinary years of the pandemic, the process of normalisation has continued in a demanding market.

In 2024, Münze Österreich AG generated a turnover of EUR 871.5 million (2023: EUR 1,319.3 m). At EUR 43.4 million, operating profits were below those of the previous year's figure of EUR 89.7 million.

At EUR 4.4 million, the financial result was slightly below that of the previous year's figure of EUR 4.6 million.

Net profit stood at EUR 48.1 million, well below the previous year's figure of EUR 95.4 million.

Münze Österreich AG does not run any subsidiaries that appear in the corporate register.

Among the most important products in the financial year under review were circulation coins, investment products in gold, silver and platinum, collector coins in precious and non-precious metals, as well as semi-finished products such as gold and silver blanks, and coins and medals in both precious and non-precious metals.

Circulation coins

It is the legal duty of Münze Österreich AG to meet Austria's demand for euro and cent coins. In 2024, 149.8 million coins were delivered, an increase of 9 per cent on the total for the previous year. The coins delivered in 2024 were of all denominations with a clear emphasis on 2 cent, 20 cent and 2 euro coins.

Circulation coins	2022	2023	2024
Total pieces in millions	181.5	198.3	149.8
Face value in EUR millions	43.9	101.6	65.4

Table 1

The quantities of circulation coins delivered as shown in table 1 do not include sets of collector coins minted in high quality.

Returns of schilling coins

In 2024, 3.1 million schilling coins (2023: 3.1 m coins) with a value of ATS 6.8 million (EUR 0.5 m) were withdrawn from circulation. In 2023, schilling coins with a value of ATS 6.1 million (EUR 0.4 m) were returned. It is expected that returns of schilling and groschen coins will continue at more or less the same rate in the future.

The number of returns of special commemorative coins in silver, particularly 500 schilling silver coins issued between 1989 and 2001, amounted to 29,283 pieces, with a total value of ATS 14.6 million (EUR 1.1 m). These figures were above those of the previous year, which totalled 22,796 coins, valued at ATS 11.4 million (EUR 0.8 m).

Investment products in gold, silver and platinum

Global demand for investment products in precious metals declined in comparison to the previous year. An important factor in this trend was the increasing price of gold which, due to geopolitical tensions, reached an all-time high. This price increase led many investors to act more cautiously, which was particularly noticeable among producers of gold investment products. Turnover of investment gold in the year under review reached EUR 630.5 million. The total weight of the bars, bullion and investor coins sold amounted to 289.3 thousand ounces of gold (2023:490.2 thousand ounces, a turnover of EUR 873 m).

a) Gold bullion

The markets with the highest sales of Vienna Philharmonic coins were Europe, North America and Japan.

Sales of Vienna Philharmonic coins in gold	2022	2023	2024
in 1,000 pieces			
1-oz coin	886.3	275.0	124.8
1/2-oz coin	139.1	54.1	38.3
1/4-oz coin	262.0	67.8	42.5
1/10-oz coin	614.1	195.0	88.2
1/25-oz coin	170.6	89.6	84.9
Total in thousands	2,072.1	681.5	378.7
in 1,000 oz			
1-oz coin	886.3	275.0	124.8
1/2-oz coin	69.5	27.0	19.2
1/4-oz coin	65.5	17.0	10.6
1/10-oz coin	61.4	19.5	8.8
1/25-oz coin	6.8	3.6	3.4
Total in thousand oz	1,089.6	342.1	166.8
Sales in EUR millions	1,877.4	601.7	347.9

Table 2

b) Gold bars

Sales of gold bars by Münze Österreich AG were similar to sales of gold bullion coins and therefore remained at levels beneath those of the previous year.

Sales of gold bars	2022	2023	2024
Gram gold bars in pieces			
1 g	103,731	23,554	41,479
2 g	105,040	50,019	46,918
5 g	87,879	13,495	18,606
10 g	78,099	27,916	24,837
20 g	57,993	15,314	17,122
50 g	52,715	11,889	12,412
100 g	55,278	13,958	14,780
250 g	16,495	1,094	264
500 g	4,951	264	157
1,000 g	5,213	333	192
1 oz		4,999	
Total	567,394	162,835	176,767
Total gold bars in ounces	728,780	117,683	104,615
Sales in EUR millions	1,266.7	214.1	241.6

Table 3

d) Silver bullion coins

In 2024, silver bullion coins were principally delivered to Europe and North America and sales were well below those of the previous year.

Vienna Philharmonic in silver	2022	2023	2024
in millions of pieces/oz.	12.3	10.0	2.1
Sales in EUR millions	272.6	229.3	57.2

Table 4

d) *Platinum bullion coins*

In 2024, the main markets for platinum bullion coins were Europe and North America.

Vienna Philharmonic in platinum	2022	2023	2024
in 1,000 pieces			
1-oz coin	12.5	13.1	9.2
1/25-oz coin	7.9	5.4	7.1
Total in 1,000 pieces	20.4	18.4	16.3
Total in 1,000 oz	12.9	13.3	9.4
Total in EUR m	12.3	12.6	9.0

Table 5

e) *Re-strikes and Maria Theresa Taler*

Sales of re-strikes of ducats, gulden and crowns, the majority of which were ducats, amounted to 17.3 thousand ounces of gold. This figure was well below that of the previous year (2023: 30.5 thousand ounces).

In 2024, a total of 8,879 re-strikes of the internationally renowned historic silver coin, the Maria Theresa Taler, were sold (2023: 9,885 pieces).

The following collector coins were issued in 2024:

DATE	COLLECTOR COINS	FACE VALUE AND METAL	SERIES	MINTAGE	QUALITY
17.1.	VEZA CANETTI – WRITER	50 euro gold coin	Austria's Unsung Heroines	20,000	P. (Gold Au 986)
14.2.	SALT MINING	20 euro silver coin	The White Gold of Hallstatt	30,000	P. (Silver Ag 925)
6.3.	MAUVE STINGER	3 euro coin	Luminous Marine Life	65,000	Unc. (Copper alloy)
	GETTING THERE	5 euro coin		200,000	Unc. (Copper)
				50,000	SU. (Silver Ag 925)
17.4.	THE PEONY	10 euro coin	The Language of Flowers	130,000	Unc. (Copper)
				30,000	SU. (Silver Ag 925)
	EDAPHON – THE LIVING SOIL	25 euro silver niobium coin		30,000	P. (Silver Ag 925)
				65,000	SU. (Niobium, Silver Ag 900)
15.5.	SUPERNOVA	20 euro silver coin	The Beauty of the Universe	30,000	P. (Silver Ag 925)
5.6.	BLUE DOCTORFISH	3 euro coin	Luminous Marine Life	65,000	Unc. (Copper alloy)
11.9.	THE VIOLET	10 euro coin	The Language of Flowers	130,000	Unc. (Copper)
				30,000	SU. (Silver Ag 925)
	HAWAIIAN BOBTAIL SQUID	3 euro coin	Luminous Marine Life	30,000	P. (Silver Ag 925)
				65,000	Unc. (Copper alloy)
16.10.	WORLD CHAMPION	5 euro coin		200,000	Unc. (Copper)
				50,000	SU. (Silver Ag 925)
	YELLOW STINGRAY	3 euro coin	Luminous Marine Life	65,000	Unc. (Copper alloy)
6.11.	THE GOLD OF CHINA	100 euro gold coin	The Magic of Gold	20,000	P. (Gold Au 986)
	SALT TRADING	20 euro silver coin	The White Gold of Hallstatt	30,000	P. (Silver Ag 925)
4.12.	DANCE AWAY	5 euro coin	New Year Coin	200,000	Unc. (Copper)
				50,000	SU. (Silver Ag 925)
	OFFICIAL AUSTRIAN EURO COIN SET 2025			50,000	SU.
	OFFICIAL BABY EURO COIN SET 2025				Unc.

Table 6

Unc. Uncirculated quality SU. Special Uncirculated quality P. Proof quality

Collector coins

The quantity of collector coins sold in 2024 was above that of the previous year, totalling EUR 32.5 million (2023: EUR 31.6 m). Based on the results of market research, the structure of the issuing programme for collector coins in gold, silver, copper and various alloys was maintained in 2024.

Medals and mini series

This business segment comprises established traditional products such as medals, tokens, gift articles, a collection of gold and silver jewellery and the increasingly popular Gold Depot service. Sales in this area reached EUR 1.7 million (2023: EUR 1.4 m).

B2B sales

The product palette of Münze Österreich AG in the B2B area includes the production of euro circulation coins, the design, production and related logistics of medals in precious and non-precious metals, and the production and delivery of gold and silver blanks.

Owing to the internationally recognised reliability of Münze Österreich AG in the fields of consulting, production and delivery logistics, the company was not only able to strengthen ties with existing customers but also acquire new customers, both at home and abroad.

Precious metal blanks

Despite the increase in precious metal prices, international demand for gold and silver blanks remained strong. In addition to the high quality of Münze Österreich AG products, the reliability of the company's transport logistics continued to be trusted throughout the world.

Coin and medal minting

Products commemorating companies, anniversaries and special occasions are seeing an increase in popularity. The customers of Münze Österreich AG hold the company's design quality, choice of materials, packaging and delivery standards in high esteem.

Marketing and distribution

In comparison to the previous year, global demand for investment products in precious metals has clearly declined. The current geopolitical tensions have been instrumental in this trend as they have driven the gold price to an all-time high, which has naturally made many investors more cautious.

The collector coin sector faces similar challenges: rising precious metal prices and higher internal costs caused by inflation have led to substantial increases in the prices of these products despite attempts to optimise internal running costs.

In spite of these challenges, Münze Österreich AG aims to provide long-term price stability to its customers, particularly in the case of coin series where an element of predictability is decisive for collectors. The goal is to bring the perceived value of products more in line with prices, thus increasing the attractiveness of the product range.

Another strategic obstacle facing Münze Österreich AG is the current reduction in the number of branches operated by the main banks. Traditionally, it was here that many coin purchases were made. To offset the loss of these traditional outlets, Münze Österreich AG is increasingly focusing on its in-house sales network and the expansion of its online presence.

Rising user figures indicate the success of service products such as the Gold Reserve, a flexible savings plan, and Gold Depot, which gives customers the ability to store their precious metal products safely.

International recognition of Münze Österreich AG was once again forthcoming at the annual Coin of the Year (COTY) Awards, an international award ceremony organised by the American Numismatic Association (ANA). Münze Österreich AG was awarded numerous prizes, including the highest award for excellence in coin design and innovation for the sixth year in succession, confirming its leading position in this category.

Financial performance indicators

Development of sales and earnings

Individual products contributed to the operating figures for 2024 as follows:

Revenue from own products	2023	2024
IN EUR millions		
Revenue in gold	944.3	708.9
Revenue in silver	250.0	78.0
Revenue in platinum	12.7	9.0
Revenue in non-precious metals	109.1	72.2
Revenue in services	4.7	3.5
Revenue in merchandise	0.4	0.8
Gross revenue	1,321.1	872.3
Sales reductions	4.1	3.2
Additional proceeds	2.3	2.4
Net revenue	1,319.3	871.5
of which from Austria	600.0	526.3
of which from abroad	719.3	345.1
International share in per cent	54.5	39.6

Table 7

Post-tax profits were EUR 48.1 million, compared with EUR 95.4 million in the previous year.

Profitability ratios that usually feature in other companies' reports, such as return on sales, return on capital, etc., would only be marginally, if at all, significant to Münze Österreich AG, given the specific regulatory framework and unique commercial position in which it operates.

Assets and financial position

The balance sheet structure of Münze Österreich AG shows changes in comparison to the previous year, primarily in the positions shown below.

The balance sheet total amounted to EUR 568.8 million as opposed to EUR 1,262.0 million in the previous year. After simultaneous dividend payments, equity capital stood at EUR 206.0 million (2023: EUR 208.2 m). Capital equity ratio stood at 36.2 per cent (2023: 16.5 per cent).

The cash flow statement was prepared using the indirect method and appears as follows:

IN EUR MILLIONS	2023	2024
Net cash flow from operating activities	82.5	36.7
Net cash flow from investment activities	2.7	17.1
Dividend payout	-96.4	-95.0

Table 8

Investments

Investments in intangible assets and property, plant and equipment totalled EUR 5.6 million, higher than the figure for the previous year (2023: EUR 3.5 m).

As part of the planned roll-out of the Factory 2050 project, the first investment, a continuous casting plant, was delivered, assembled and successfully installed in autumn 2024. For the second investment, a new precision cold strip rolling mill, detailed coordination and planning were carried out following the successful award of a tender. The tender for the third investment, an annealing furnace, was announced in December 2024. The accompanying construction measures as part of the Factory 2050 project are proceeding according to plan and have been partially completed ahead of schedule.

In addition to the main measures of the Factory 2050 project, important investments were also made in other areas. The toolmaking department received a new cylindrical grinding machine. A new centrifugal finisher was delivered

and installed in the gold and production optimisation area. A new gold weighing and removal system for the precise and cost-efficient production of gold blanks has been ordered for 2025.

The shop now has two counters to help reduce waiting times and offer customers additional and more detailed information on the products.

In the area of information technology, the client PCs were further replaced in 2024 in order to improve both performance and energy efficiency. In the server area, the data network (storage network) was completely modernised. Dedicated performance monitoring was also implemented, which can warn of potential bottlenecks. In the area of network security, a new network access control system was implemented that identifies external devices and seals them off in the network to protect against unauthorised access. Telephone connections to the public network were switched from the conventional ISDN variant to an Internet-based protocol.

In the SAP environment, investment-related enhancements to the business logic were once again carried out, the functional scope of the weighbridge was expanded, the casting calculation was redeveloped and a daily log for materials management was implemented. With the completion of integrated corporate planning, a significant part of the SAP innovations in the financial area was realised. The Münze Österreich AG digital products (Gold Reserve and Gold Depot) were further developed to improve internal handling within SAP. Another project focused on a simple solution for promotions and discounts in SAP, which will support marketing activities in the future.

The customer service team at Münze Österreich AG has access to a newly designed customer care system, which means that Outlook no longer needs to be used, and the process has been made more efficient in many areas. For example, the use of barcodes in the shipping department has enabled better control in the dispatch process. The online dealer portal was adapted for the new homepage and put back into operation.

Research and development

Innovation, quality, security and sustainability are the strategic cornerstones of the financial success of Münze Österreich AG.

In the year under review, significant progress was made in the technical and artistic development of future coin series, for example through innovative surface effects and the optimisation of effects already in use, with the engraving, marketing, toolmaking, production and R&D departments working closely together.

In terms of sustainability and energy efficiency, the recyclability and resource consumption of primary materials – especially packaging – were analysed and optimised in a targeted manner through resource-saving design. In addition, a project was launched to optimise compressed air consumption.

Long-term working relationships with the Institute of Natural Sciences and Technology, the Academy of Fine Arts and the university service facility for transmission electron microscopy at the Vienna University of Technology continue to be successfully pursued.

The international extension of two patents was pursued in the year under review.

The consistent application of the quality management system in accordance with ISO 9001, which was introduced in 2001, has since had numerous lasting positive effects on all areas of the company. As in recent years, the focus of the continuous improvement process is on reducing manufacturing costs and increasing production output rates.

As a production company operating in a strictly regulated sector, Münze Österreich AG is involved in a permanent balancing act between the growing demands of compliance and market competitiveness. With these considerations in mind, improving performance represents a great challenge. To this end, successful programmes such as process improvement, site visits, lean management and lean circles were continued in conjunction with other firms in 2024, and training in lean methods using practical exercises was directly implemented. Special focus was placed on extending lean methods into administrative processes and their incorporation into the training of apprentices.

In 2024, the existing management system was expanded to include energy management.

Environmental protection

Münze Österreich AG is aware of its duty to protect the environment, not only within the framework of its legal obligations but also with regard to its special location in the centre of Vienna. Münze Österreich AG takes great care to reduce the emissions it produces and constantly strives to minimise the effects of its metal-processing activity on the environment.

In terms of sustainability, environmental protection is part of the company's daily routine, as reflected in numerous small yet effective efficiency measures.

In May 2024, the company's environmental management system was recertified by an external auditor without any divergences noted.

The planned measures to improve environmental performance were summarised in the 2024 environmental programme and largely implemented over the course of the year. These include measures such as the ongoing replacement of existing lighting with LED technology and the replacement of cooling and heating systems with energy-efficient devices with the aim of reducing electricity consumption. The consumption of chemicals in the electroplating baths and in the baths for hard chrome plating was reduced through ongoing optimisation. The switch to paperless production and improvements in administration has reduced paper consumption.

Potential for improvement was identified and carried out through targeted leak tests of the compressed air lines, in particular in the area of connections in machines and systems.

Software for recording operating data was deployed, and the meters and sensors required for data recording were also installed. The data obtained in this way will enable the optimisation of energy consumption in the coming years.

Ongoing evaluations of all company departments have led to further improvements in environmental performance all round, particularly in terms of saving resources, reducing waste and lowering emissions.

Staff members

Personnel levels

During the year under review, Münze Österreich AG had an average of 183 employees and officials (2023: 188 employees and officials).

In addition to staff directly employed by the company, the contracting of temporary staff on a leasing basis has strengthened the personnel capacity of Münze Österreich AG. Temporary staff are invaluable in times of peak demand and guarantee a high degree of flexibility.

Employees and social aspects

As a result of joint workplace inspections with the occupational physician, adjustments were made to office workstations where necessary. In the production areas, particular attention was paid to the issue of lifting and carrying loads as well as the implementation of possible improvements to avoid impairment to the musculoskeletal system.

General and individual preventative health-care measures, such as preventive examinations, vaccination campaigns, advice on smoking, tips on lifting and carrying, as well as legally mandated follow-up examinations, contribute to maintaining and improving the health of employees.

The occupational health programme was expanded in 2024 and supplemented with additional health measures. As part of the programme, skin checks were carried out by a dermatologist to promote the early detection of skin diseases. Interested individuals were also able to have their muscle and fat percentages determined using a body analysis scale. Based on the results, the occupational physician gave individual nutritional recommendations to further support the health of staff members.

In 2024, a series of lectures on the topic of health was launched. The first lecture by the occupational physician was dedicated specifically to women's health issues.

Specific instructions on the safe handling of hazardous goods were also given to the staff concerned.

Measurements of the maximum permitted workplace air concentrations and the technical guideline concentration values for carcinogenic materials were also carried out in areas with particular exposure. Noise measurements were also undertaken to ensure the health and safety of employees. All the results measured were well below the specified maximum thresholds.

In May 2024, the monitoring audit of the occupational health and safety management system was successfully completed without any divergences. The system is constantly being optimised as part of a continuous improvement process.

Remuneration system

Employees of Münze Österreich AG are remunerated according to the guidelines of a company-specific collective bargaining agreement. The conditions are based on those of the collective agreement used in the metal industry. Civil servants working at the company are paid in accordance with the legal provisions governing federal employees, with Münze Österreich AG reimbursing the relevant expenses to the Republic of Austria.

Opportunities and risk management

Dealing with risks is of great importance and a crucial factor for Münze Österreich AG due to its special position as a company that operates in the financial sector as well as being extensively involved in the handling of precious metals. Münze Österreich AG faces a number of risks that are subject to rigorous and continuous risk management.

Measures have always been taken to avoid or minimise damage arising from all significant individual risks. In order to deal with risks systematically, in accordance with optimised corporate risk management, all the processes and procedures of Münze Österreich AG are analysed on a regular basis so as to identify the main risks facing the company. Risks are recorded consistently, across the company as a whole, together with a description of their causes and possible effects.

The classification of risks carried out in a risk assessment is undertaken by leading management figures in Münze Österreich AG. This results in the most significant risks

facing the company being named and assigned to a 'risk owner' who bears responsibility for a specific risk.

Furthermore, preventive and reactive risk-handling procedures for each of the main risks are established in order to avoid, reduce or transfer each risk. Risk monitoring measures were defined that permit ongoing risk monitoring with emergency and crisis measures adapted accordingly.

Risk awareness on the part of staff and their vigilance towards risks in the purchasing, sales and customer loyalty departments, as well as in the technological development of products and aspects of finance and liquidity, is pronounced and deep-rooted in the company, and supported by regular courses and information events. In order to raise IT security awareness company-wide, IT security awareness training courses are run for all employees.

Operative and credit risks are evaluated within the framework of an ongoing value-at-risk-based enterprise risk management system and checked against the company's available capital. In principle, Münze Österreich AG avoids financial risk. Its business model is conceived in such a way that either risks originating in the price of precious metals or those occurring due to currency fluctuations affecting prices of precious metals quoted in US Dollars are largely minimised. Obligations to supply any precious metal product at a price that has not been secured in advance only take place once the product price has been fixed and any extra material costs factored in.

Risks associated with investments are counteracted by regular strategic risk control undertaken by experts from the Oesterreichische Nationalbank and with strict adherence to investment guidelines by each investment fund.

The liquidity risk that the company may not be able to meet its financial obligations is prevented by maintaining sufficient liquidity reserves based on business experience.

Out of responsibility to its staff, Münze Österreich AG places special emphasis on occupational health and safety management and makes considerable efforts to guarantee that it is among the leading companies in this respect.

Under the Austrian Coin Act, Münze Österreich AG is obliged to compensate for the coins it has put into circulation by

paying back the face value of the coins. This could potentially give rise to high payment liabilities. As a result of the amendment to the Act that came into force in 2016 and retroactive to 31 December 2015, Münze Österreich AG was prohibited from making provisions to cover such an eventuality. To deal with possible losses, the Republic of Austria undertakes by law to honour this liability only in the case that the costs of compensating for the redemption of circulation coins in one financial year is greater than the profits Münze Österreich AG generated from putting such coins into circulation in the first place.

Outlook

An overview of the expected trends for 2025 in the most important business segments of Münze Österreich AG is given below.

Circulation coins

Although Austria remains a country with a strong preference for the use of cash, it must be recognised that a shift towards electronic payment is taking place. In order to maintain the attractiveness and affordability of cash payments, measures have been taken together with the Oesterreichische National Bank.

Collector coins

The issuing programme for 2025 features the following collector coins:

DATE	COLLECTOR COINS	FACE VALUE AND METAL	SERIES	MINTAGE	QUALITY
22.1.	MARGARETE SCHÜTTE-LIHOTZKY - ARCHITECT	50 euro gold coin	Austria's Unsung Heroines	20,000	P. (Gold Au 986)
19.2.	BELIEFS AND RITUALS	20 euro silver coin	The White Gold of Hallstatt	30,000	P. (Silver Ag 925)
	FIREFLY SQUID	3 euro coin	Luminous Marine Life	65,000	Unc. (Copper alloy)
12.3.	NARCISSUS	5 euro coin	Easter Coin	200,000	Unc. (Copper)
	DIGITALISATION	25 euro silver niobium coin		50,000	SU. (Silver Ag 925)
9.4.	AUFDIRNDLN – LINEN	10 euro coin	Trachten - Traditional and Trendy	130,000	Unc. (Copper)
				30,000	SU. (Silver Ag 925)
				30,000	P. (Silver Ag 925)
14.5.	EINSTEIN RING	20 euro silver coin	The Beauty of the Universe	30,000	P. (Silver Ag 925)
11.6.	DORIDID NUDIBRANCH	3 euro coin	Luminous Marine Life	65,000	Unc. (Copper alloy)
10.9.	AUFBREZELN – LEATHER	10 euro coin	Trachten - Traditional and Trendy	130,000	Unc. (Copper)
				30,000	SU. (Silver Ag 925)
				30,000	P. (Silver Ag 925)
	DEVIL SCORPIONFISH	3 euro coin	Luminous Marine Life	65,000	Unc. (Copper alloy)
15.10.	125 YEARS OF THE VIENNA SYMPHONY	100 euro gold coin		20,000	P. (Gold Au 986)
5.11.	CAPRICORN	20 euro silver coin	In the Stars	30,000	P. (Silver Ag 925)
	THE TROLL	3 euro coin	Mythical Creatures	65,000	Unc. (Copper alloy)
3.12.	NEW YEAR COIN 2026	5 euro coin	New Year Coin	200,000	Unc. (Copper)
	OFFICIAL AUSTRIAN EURO COIN SET 2026			50,000	SU.
	OFFICIAL BABY EURO COIN SET 2026				Unc.

Table 9

Unc. Uncirculated quality SU. Special Uncirculated quality P. Proof quality

Investment products in gold, silver and platinum

Sales of precious metal investment products (Vienna Philharmonic coins in gold, platinum and silver, gold bars and gold investment coins) are strongly affected by geopolitical factors, economic developments and rising prices for precious metals. The planned increase in turnover is roughly the same as that seen in the financial year 2024. However, the first few weeks of 2025 saw the effect of unforeseeable political scenarios that led to rising interest rates for precious metals, which could have an impact on the business result.

B2B sales

Intensive market development and the ability to meet customers' special product requirements, along with exceptional customer contacts and the high quality of our products, continue to contribute to the positive development of the B2B area. The excellent state of the order books at the start of the current year indicates that this business segment will go on experiencing very positive growth.

Expected results

For 2025, a clearly positive annual profit is expected to be posted.

//shareholdings

NAME	LOCATION	EQUITY INTEREST	CURRENCY	EQUITY CAPITAL	PROFIT (LOSS) FOR THE YEAR	YEAR
Schoeller Münzhandel GmbH	Vienna	100.00 % 100.00 %	EUR '000	13,079 13,485	1,594 1,763	31.12. 2024 31.12.2023
Rondoro GmbH	Vienna	100.00 %	EUR '000	221	-164	31.12. 2024
PRINT and MINT SERVICES GmbH	Vienna	51.00 % 50.00 %	EUR '000	570 466	104 25	31.12. 2024 31.12.2023
proionic GmbH	Raaba-Grambach	22.25 % 22.25 %	EUR '000	4,632 4,661	-29 567	31.12. 2024 31.12.2023
PI-NB GmbH	Raaba-Grambach	22.25 %	EUR '000	832	-9	31.12. 2024
World Money Fair Holding GmbH	Berlin	16.67 % 16.67 %	EUR '000	1,152 1,037	115 -157	30.06.2024 30.06.2023
Stirtec GmbH	Kalsdorf	12.04 % 12.28 %	EUR '000	1,797 3,049	-2,460 56	31.12. 2024 31.12.2023

Tabelle 10

//kontakt/impressum

Münze Österreich AG
Am Heumarkt 1, 1030 Wien, Österreich
Telefon: +43 1 717 15-0
www.muenzeoesterreich.at

Business-to-Business
Telefon: +43 1 717 15-172
coins@muenzeoesterreich.at

Verkauf
verkauf@muenzeoesterreich.at

Marketing
marketing@muenzeoesterreich.at

Konzeption & Artdirektion: Design by Poppitz
Text: Münze Österreich AG
Übersetzung: Jonathan Gibbons
Bildbearbeitung: vierpunkt
Fotocredits: Andreas Balon
Druck: Gugler Medien GmbH, Melk/Donau

**Die Münze Österreich AG ist Medieninhaber,
Herausgeber und für den Inhalt verantwortlich.**

Auf eine durchgehend geschlechtsneutrale Schreibweise
wurde zugunsten der besseren Lesbarkeit des Textes
verzichtet.

//contact/imprint

Münze Österreich AG
Am Heumarkt 1, 1030 Vienna, Austria
Phone: +43 1 717 15-0
www.muenzeoesterreich.at/eng

Business-to-Business
Phone: +43 1 717 15 - 172
coins@muenzeoesterreich.at

Sales department
sales@muenzeoesterreich.at

Marketing
marketing@muenzeoesterreich.at

Conception & Art direction: Design by Poppitz
Text: Münze Österreich AG
Translation: Jonathan Gibbons
Image processing: vierpunkt
Photo credits: Andreas Balon
Print: Gugler Medien GmbH, Melk/Donau

**Münze Österreich AG is the media owner, publisher and
responsible for the content.**



from →



workflow