LAGEBERICHT der
Pöttinger Landtechnik GmbH

Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1. Markt

Die Nachfrage bei den Herstellern nach Landmaschinen war im vergangenen Jahr erneut stark rückläufig. Im Grünland lagen die Rückgänge in Stück je nach Produktgruppe zwischen -15% bis -20%, im Ackerbau mit wenigen Ausnahmen bei -15% bis -40%. Besonders stark betroffen waren die kleineren Maschinen, wodurch sich diese Rückgänge nicht 1:1 in den Umsatzerlösen der Hersteller widerspiegeln. Die Endverkäufe waren in den vergangenen 12 Monaten hingegen relativ stabil. Folglich kam es in diesem Zeitraum zu einer starken ersten Bereinigung der Händlerläger. Dieser Trend wird sich in deutlich abgeschwächter Form voraussichtlich auch noch ein letztes Mal im kommenden Geschäftsjahr fortsetzen.

2. Geschäftsverlauf, Geschäftsergebnis

Das im Geschäftsjahr 2024/25 erzielte Umsatzvolumen des Unternehmens betrug € 460,0 Mio. (Vorjahr € 486,0 Mio.), womit der Planwert leider neuerlich unterschritten wurde. Während das Maschinengeschäft (Grünland und Ackerbau) und die Lohnbeschichtung weiterhin rückläufig waren, konnte das Ersatzteilgeschäft gegenüber dem Vorjahr neuerlich ausgeweitet werden.

Das EBT im Berichtsjahr betrug € 3,2 Mio. nach € 4,5 Mio. im Vorjahr. Der neuerliche Ergebnisrückgang ist vor allem auf den Rückgang der Umsatzerlöse zurückzuführen. Die Fixkosten konnten dank umfangreicher Maßnahmen gegenüber dem Vorjahr gesenkt werden.
Das Finanzergebnis lag aufgrund geringerer Beteiligungserträge mit insgesamt € 6,9 Mio. leicht unter dem Vorjahr (€ 8,0 Mio).

3. Finanzlage, Vermögensstruktur und Kapitalstruktur

	2023/24 T€ / %	**2024/25 T€ / %**
Anlageintensität	54,1%	56,0%
Eigenkapitalquote	39,1%	39,9%
Eigenkapitalrentabilität	3,4%	2,4%
Umsatzrentabilität	- 0,7%	- 0,8%
Nettogeldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	11.886	14.677
Nettogeldfluss aus der Investitionstätigkeit	- 9.342	3.941
Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	- 2.551	-19.019

Oben genannte Kennzahlen werden wie folgt berechnet:

- Anlageintensität = Anlagevermögen / Gesamtvermögen
- Eigenkapitalquote = Eigenkapital zzgl. unversteuerte Rücklagen / Gesamtkapital abzgl. Investitionszuschüsse aus öffentlichen Mitteln
- Eigenkapitalrentabilität = EBT / durchschnittliches Eigenkapital
- Umsatzrentabilität = EBIT / Umsatz

4. Bericht über Zweigniederlassungen

Es gibt keine Zweigniederlassungen.

5. Investitionen

Im Sachanlagevermögen wurden Investitionen im Bereich Ersatz-, Rationalisierungs- und Erweiterungsinvestitionen idHv. von € 13,0 Mio. durchgeführt. Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände (im Wesentlichen zugekaufte Software und Lizenzen) betrugen € 0,2 Mio. Die Finanzinvestitionen betrugen € 0,4 Mio.

6. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Pöttinger legt besonderen Wert auf partnerschaftliche Beziehungen zu allen Stakeholdern. Die Mitarbeiter:innen und deren Miteinander (Zusammenarbeitskultur) des Unternehmens sind eine wesentliche Säule des Erfolges. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden daher zahlreiche interne und externe Ausbildungsprogramme auf den Gebieten Sprache, Kaizen, Technik, Betriebswirtschaft und Management angeboten und genutzt.

<u>Umwelt und Ressourcen</u>

Wir sind seit jeher bestrebt, den Ressourcenverbrauch und mögliche Umweltauswirkungen unseres gesamten Handelns durch große aber auch viele kleine Maßnahmen konsequent zu minimieren. Gleiches gilt für die soziale Verantwortung gegenüber allen Menschen im Unternehmen und in dessen Ecosystem, deren konsequente Wahrnehmung bereits von Anfang an als wesentlicher Erfolgsfaktor betrachtet wurde.

Detailinformationen können unserem Nachhaltigkeitsreporting entnommen werden, welches auf unserer Homepage veröffentlicht ist.

Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

1. Ausblick auf das Geschäftsjahr 2025/26

Für das Geschäftsjahr 2025/26 ist eine gewisse Verbesserung der Rahmenbedingungen zu erwarten. Unter der Prämisse stabiler Endverkäufe und eines reduzierten Händlerlagerabbaus erwarten wir steigende Auftragseingänge.

Folglich gehen wir aktuell für das laufende Geschäftsjahr von einem Wachstum der Umsätze im einstelligen Prozentbereich aus. In Kombination mit effizienzsteigernden Maßnahmen planen wir für das Geschäftsjahr 2025/26 eine Ergebnisverbesserung (EBT in % vom Umsatz) bei gleichzeitiger Reduktion der Nettofinanzverbindlichkeiten im Vergleich zum Vorjahr.

Aufgrund des voraussichtlich im Geschäftsjahr 2025/26 finalen Händlerlagerabbaus sollten sich im darauffolgenden Geschäftsjahr die Auftragseingänge und Umsatzerlöse wieder an den Endverkäufen orientieren, wodurch sich aus heutiger Sicht eine Umsatzerhöhung mit entsprechend positiven Ergebniseffekten ergeben sollte.

Die Investitionen werden nach der starken Zurückhaltung im vergangenen Geschäftsjahr in 2025/26 wieder etwas höher ausfallen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem Ersatz bestehender Maschinen und Anlagen.

2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten – Risikomanagement

Das Unternehmen ist international tätig und sowohl allgemeinen als auch branchenspezifischen Risiken ausgesetzt. Die wirtschaftlichen Risiken, denen das Unternehmen ausgesetzt ist, sind im Wesentlichen Marktrisiken auf der Absatz- und auf der Beschaffungsseite. Wettbewerbsvorteile und damit Chancen für das Unternehmen sollen vor allem aus der laufenden Entwicklungsintensität und den damit verbundenen Innovationen für neue Produkte resultieren.

Absatzmarktrisiken

Betreffend die bestehenden wesentlichen Marktrisiken verweisen wir auf obige Ausführungen („1. Markt“).
Nicht zuletzt aufgrund des gemessen am Gesamtumsatz eher geringen Exposure des Unternehmens am US-Markt (letzterer ist bereits seit rd. 2 Jahren in einer sehr schwachen Verfassung) erwarten wir aufgrund der Zölle keine Gefährdung unserer Ziele für das Geschäftsjahr 2025/26. Die weitgehende Weitergabe der Zölle an den Endkunden wird sich aber naturgemäß dämpfend auf den Umsatz im Maschinenvertrieb auswirken, was im Absatzplan entsprechend berücksichtigt wurde.

Liquiditätsrisiko

Zum Erhalt der kontinuierlichen Zahlungsfähigkeit des Unternehmens wird eine rollierende kurz-, mittel- und langfristige (jährliche) Liquiditätsvorschau inkl. laufender Analyse der Soll/Ist-Abweichungen betrieben. Es wird darauf geachtet, dass langfristige Vermögenswerte überwiegend mittels Eigenkapital oder langfristigen Finanzierungen und kurzfristige Vermögenswerte kurzfristig finanziert werden. Das Unternehmen steht im laufenden Informationsaustausch mit seinen Fremdkapitalgebern. Im Risikomanagementprozess bzw. der Konzernsteuerung wird außerdem besonders auf den Erhalt einer ausreichenden Liquidität geachtet.

Ausfallrisiko

Beim Forderungsmanagement wurde weiterhin besonderes Augenmerk auf das Zahlungsverhalten bzw. die Bonitätsentwicklung der Kunden gelegt. Ausfallrisiken werden zu einem überwiegenden Teil mittels Kreditversicherungen abgesichert.

Zins- und Währungsrisiko

Zur Absicherung von Zinsrisiken auf der Finanzierungsseite werden bei langfristigen Finanzierungen primär Fixzinsvereinbarungen abgeschlossen. Um Wechselkursrisiken für künftige Umsätze und betraglich wesentliche Aufwendungen in Fremdwährung abzusichern, werden Devisentermin-

geschäfte abgeschlossen. Im Anhang werden die derivativen Finanzinstrumente detailliert dargestellt.

Risiko Konflikt Russland/Ukraine
Trotz zahlreicher Maßnahmen betreffend Personal und Lagerbestand kann aufgrund der unverändert kritischen Lage ein Restrisiko nach wie vor nicht ausgeschlossen werden.

IT-Risikomanagement
Das IT-Risikomanagement befindet sich auf einem sehr hohen Niveau. Vor allem die ständige Weiterentwicklung der Systeme mit externen Partnern und die laufende Sensibilisierung der Mitarbeiter (zB: verpflichtende Awareness-Trainings), tragen konsequent zur Minimierung dieser sehr kritischen und durchaus realen Risiken bei.

Forschung & Entwicklung
Die wesentlichen im Rahmen der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit verfolgten Vektoren in der Differenzierung lauten hohe Futter- und Bodenschonung, herausragende Arbeitsergebnisse, Arbeits- und Einsatzsicherheit sowie Wirtschaftlichkeit und Umweltverträglichkeit. Die konsequente Orientierung an den Bedürfnissen der Kunden ist eine der wesentlichen Grundlagen für den zukünftigen Erfolg. Trotz des nach wie vor schwierigen Umfelds werden die wesentlichen Investitionen in die Zukunftsfähigkeit unserer Produkte und Kundenlösungen uneingeschränkt weitergeführt.

Grieskirchen, am 18. November 2025

Mag. Wolfgang Moser

DI Jörg Lechner MBA

Mag. Gregor Dietachmayr

DI Dr. Markus Baldinger MSc MBA

Mag. Herbert Wagner MBA