Lagebericht gem. § 243 UGB der Central National Gottesman Europe GmbH, Wien, über das Geschäftsjahr 1. Jänner 2025 bis 31. Dezember 2025

1. Einleitung

Tätigkeit der Gesellschaft

Die Gesellschaft beschäftigt sich mit dem Handel von Papier, Karton, Zellstoff, Holz und Metall, wobei der Schwerpunkt der Absatzmärkte in Europa, Asien, Afrika und Lateinamerika liegt. Überdies fungiert die Gesellschaft als europäische Zwischenholding und hält die Anteile an den Tochtergesellschaften in Italien, Frankreich, Spanien, Deutschland, Österreich, Dubai, Türkei, der Schweiz und Schweden.

Strategische Entwicklung

Der Ausbau des bestehenden Geschäfts und die Erschließung neuer Märkte sowie Kontakte mit neuen, potentiellen Kunden sowohl mit bestehenden als auch mit neuen Lieferanten sind Kernziele unserer Firma. Darüber hinaus sind wir bestrebt, unser Produktportfolio weiter zu diversifizieren, auch in Waren, deren Ursprung nicht Zellulose ist.

Organisches Wachstum und Akquisitionen im strategischen Umfeld bilden die Basis unserer seit Jahren nachhaltigen, positiven Entwicklung.

Als Handelsunternehmen mit Schwerpunkt in der Papier- und Zellstoffbranche sind wir im Jahr 2025 in einem Umfeld mit (i) schwankender Nachfrage in einzelnen Papiersegmenten, (ii) signifikanten Logistik- und Wechselkurseinflüssen sowie (iii) erhöhten Kredit- und Branchenrisiken tätig gewesen.

Unsere strategischen Schwerpunkte im Jahr 2025 waren:

- Portfolio-/Margensteuerung: Verlagerung des Fokus von strukturell rückläufigen Segmenten (z. B. grafische Papiere) in stabilere bzw. wachsende Segmente (z.B. Verpackungspapiere/-karton, Tissue, Zellstoff je nach Marktlage).
- Risikosteuerung: Intensivierung von Kreditprüfung, Kreditversicherung und Limitmanagement; stärkere Diversifikation von Kunden-/Lieferantenrisken.
- Währungsmanagement: Kontrolle des USD-Außenstands (Zellstoff, Seefracht und Waren aus anderen Kontinenten sind meistens USD-basiert) über Sicherungsinstrumente und Nutzung der Währungsschwankungen zur Gewinnoptimierung.
- Lieferketten-/Logistikmanagement: Anpassung von Lieferoptionen und Incoterms an volatile Seefrachtbedingungen (speziell von Asien nach Europa) sowie Kapazitätssicherung bei Spediteuren und Reedereien.

Unser Geschäft hat sich im abgelaufenen Jahr sehr gut entwickelt. Außergewöhnlichen Umstände, bedingt durch andauernde und neue Kriegsschauplätze in für uns wesentlichen Liefer- und Absatzgebieten erfordern immer wieder Anpassungen unserer Aktivitäten.

In jenen Ländern, wo wir eigene Büros betreiben, verfügen wir über einen Standortvorteil gegenüber der Konkurrenz. Als europäische Konzernzentrale sind wir bestrebt, diesen Vorteil in Europa weiter auszubauen.

Im Berichtsjahr haben wir unsere Diversifizierungsstrategie fortgesetzt und Handelsaktivitäten mit Metallen gestartet.

Entwicklung der Branche

Der Markt für die Papier- und Zellstoffindustrie hat sich im Geschäftsjahr 2025 für alle Wirtschaftstreibenden in unserer Branche weiterhin schwierig dargestellt. Das Nachfrageverhalten in den meisten Sektoren ist weiterhin deutlich schwächer als das Angebot.

Grafische Papiere befinden sich unverändert, bedingt durch die Digitalisierung, in einem anhaltenden strukturellen Rückgang. Kapazitätsanpassungen, Standortschließungen, Restrukturierungen und Stilllegungen von Maschinen sind die Folge.

Verpackungspapiere und Verpackungskarton entwickelt sich grundsätzlich stabiler und positiv, ist aber konjunktursensibel und abhängig von der Industrieproduktion, dem Konsum und dem E-Commerce. Reduziert sich die Nachfrage nach Box-Shipments oder werden Verpackungsschichten reduziert, erfordert dies oftmals Kostensenkungs- und Standortmaßnahmen. Trotzdem bleibt das Zukunftssegment unserer Branche die Verpackungsindustrie. Der Online-Handel wird weiterwachsen und der Trend, Kunststoff als Verpackungsmaterial zu reduzieren und durch Zellstoff- oder Altpapier Produkte zu ersetzen, wird sich fortsetzen.

Das Tissue und Hygienepapiersegment ist relativ stabil und stärker kapazitätsgetrieben.

Zellstoff zeigt eine hohe Abhängigkeit von der Nachfrage in China und globaler Logistik.

Alle Segmente wurden im Jahr 2025 durch Zoll- und Handelsthemen zusätzlich belastet. Das strukturelle Branchenrisiko, vor allem in der Druckindustrie, bleibt auf einem hohen Niveau.

Die Kosten der Logistik aus Asien und dem Mittleren Osten entspannten sich im Jahresverlauf, bevor im Laufe des 4. Quartals abermals ein starker Anstieg erfolgte. Die Volatilität und Planungsunsicherheit belastet die Warenströme, kann aber auch zu unerwarteten Margensteigerungen führen.

Die Kapazitätsauslastungen der Fabriken lagen weltweit deutlich unter den Zielen der Hersteller. In Relation zur schwachen Nachfrage wurden im Jahresverlauf zu wenige Kapazitäten stillgelegt.

Die Ertragssituation vieler Produzenten war anhaltend unzufriedenstellend. Die Energiekosten, vor allem in Europa, sind weiterhin ein dominanter und standortbeeinflussender Kostenfaktor. Die generelle Nachfrage war unverändert zu schwach und die Preise konnten demzufolge nicht erhöht werden.

Mehrere Insolvenzen und Betriebsschließungen in Europa waren die Folge der negativen Branchenentwicklung. Auch Produzenten von Verpackungspapieren waren von dieser Entwicklung betroffen. Geplante Umbauten von Papiermaschinen auf Verpackungsmaschinen oder die Inbetriebnahme neuer Kapazitäten werden aufgrund der schwachen Nachfrage so lange wie möglich verschoben.

Der andauernde Russland-Ukraine-Krieg und damit verbundene Sanktionen gegen Russland haben eine Verschiebung der Warenströme für unsere Branche verursacht. Länder außerhalb der Europäischen Union, vor allem Indien, China und die Türkei, sind zu den Drehscheiben für russische Ware geworden und auf diesen Märkten ist der Wettbewerb mit russischen Produkten sehr intensiv und preisschädigend.

Weiterhin wird der Suezkanal durch das hohe Risiko während der Anfahrt aus dem Osten kaum von Containerschiffen befahren und der Umweg über die Südspitze Afrikas kostet mehr Zeit und Geld.

Die Containerschifffahrt leidet ebenfalls unter der niedrigen Nachfrage, versucht aber das Angebot künstlich zu verknappen und so bessere Frachtraten zu erzielen. Jedes kurzfristige Ereignis wird ausgenutzt, um ein Argument für eine Ratenerhöhung zu finden.

Wir als Handelsfirma sind besonders dann von den starken Frachtschwankungen betroffen, wenn Lieferverträge abgeschlossen sind und während des Zeitfensters zwischen Bestellung und Versand die Frachtraten stark ansteigen und zusätzlich Schiffsraum knapp wird. Für billige Waren mit hohem Volumen, wie Papier oder Zellstoff sind diese Erhöhungen weit dramatischer als für teure Konsumgüter. Logistikkosten sind nach den Produktkosten der wichtigste Parameter für unsere Wertschöpfung und damit wesentlich für die Profitabilität eines Geschäftes.

Das Ungleichgewicht auf den Märkten und die rasch wechselnden Bedingungen bieten uns ein Umfeld, in dem Handelshäuser durch geschicktes Agieren profitabel wirtschaften können.

Allgemeines wirtschaftliches Umfeld

Veränderungen in unserer Arbeitswelt und in unserem Konsumverhalten haben deutliche Auswirkungen in unserem wirtschaftlichen Umfeld. Kriege und politische Umbrüche haben einen großen Einfluss auf unsere wirtschaftlichen Aktivitäten und Zölle und Handelsbarrieren führen zu kurzfristigen Änderungen von Handelsströmen und Nachfrage-/Angebotssituationen. Die Rezession in Europa wird langsam verlassen, aber das Wirtschaftswachstum bleibt gering.

Die Inflation im Euroraum verlief 2025 relativ moderat um die 2%-Marke, mit einer leichten Abnahme zum Jahresende. Die EU-weite Jahresinflation lag etwas höher, bei 2,3%. In den USA lag die Jahresinflation bei cirka 2,7%.

Mehrere Zinssenkungen zwischen Ende 2024 und Mitte 2025 führten zu einem Einlagenleitzins in Europa von 2%. Auch die US-Notenbank reduzierte ihre Leitzinsen 2025 mehrfach, bis zuletzt im Dezember auf 3,5%-3,75%. In den USA wird der politische Druck für weitere Zinssenkungen stärker.

Im Jahr 2025 schwankte der Wechselkurs Euro/USD deutlich, mit deutlicher Tendenz eines starken Euro gegenüber dem Dollar. Im Jahresdurchschnitt lag der Euro Kurs bei 1,13. Der tiefste Kurs lag zu Jahresbeginn bei 1,02 und der höchste Kurs gegen Ende des Jahres bei 1,18. Ein schwacher USD dürfte auch den Wünschen der amerikanischen Regierung entsprechen. Starke Währungsschwankungen bringen einen spekulativen Aspekt in unser Geschäft, der zu einer Wettbewerbsverzerrung führt. Die Entwicklung des EUR/USD Kurses kann entscheidenden Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit verschiedener Länder haben. Ein schwacher USD wirkt sich kostenreduzierend auf USD basierte Faktoren (z.B. Zellstoff und Seefrachten) aus und macht den gesamten asiatischen Produktionsraum wettbewerbsfähiger.

2. Absatz und Auftragslage

Lage auf den Absatzmärkten

Die Nachfrage nach den verschiedenen Produktgruppen unseres Geschäfts entwickelte sich unterschiedlich.

Druck- und Schreibpapiere und grafische Papiere zeigen eine Fortsetzung des strukturellen Rückgangs; Marktstabilisierung ist, wenn überhaupt, primär über Kapazitätsstilllegungen und Restrukturierungen möglich.

Zeitungsdruckpapier ist weiterhin stark rückläufig, so z.B. 18% weniger Bedarf in den USA im Jahresverlauf. Es bestehen hohe Auslastungsrisiken und Preisdruck.

Bei Tissue sind die Mengen und das Wachstum relativ stabil, aber auch in diesem Bereich gibt es regional Überkapazitäten, die zu einem verstärkten Wettbewerb führen und Margendruck erzeugen.

Verpackungspapiere, nämlich Faltschachtelkarton, Wellpappe und Kraft-Papiere sind eindeutig der aufstrebende Hoffnungsmarkt unserer Industrie. Das Jahr 2025 hat gezeigt, dass auch diese Produkte von Überkapazitäten und Preisverfall geprägt waren. In den USA z.B. ist die Containerboard Produktion bis zum 3. Quartal 2025 im Vergleich zum Vorjahr um 3% gesunken.

In Asien und speziell in China wachsen die Kapazitäten für Verpackungspapiere und -karton ungebremst weiter. Obwohl die Nachfrage auch in China schwach ist, sind neue Maschinen angelaufen und

weitere geplant. Das Preisniveau in Asien befindet sich auf einem historisch niedrigen Niveau und ermöglicht ungebremste Exporte nach Europa. Europäische Anbieter reagieren mit neuen, preislich attraktiveren Produkten und versuchen so der asiatisches Konkurrenz Paroli zu bieten.

Die Nachfrage nach Zellstoff ist weiterhin stark von China beeinflusst. Bedingt durch die schwache Nachfrage nach Papier ist auch das Preisniveau für Zellstoff rückläufig und von Unsicherheit geprägt.

Nur eine nachhaltig gute Konjunktur kann den Absatz der Branche nachhaltig stabilisieren oder steigern. In China bleibt der Kapazitätsausbau hoch und damit steigt der Wettbewerbsdruck auf globale Märkte.

Gegen Ende des Berichtsjahres sind Containerfrachtraten aus Asien wieder angestiegen und dies bestätigt die hohe Volatilität der Logistikkosten. Kapazitäts- und Routenentscheidungen der Carrier und geopolitische Risiken rund um Kriegsschauplätze beeinflussten die Kapazität und das Preisniveau.

Der Kostendruck kombiniert mit schwacher Nachfrage und einem niedrigen Preisniveau, führt zu Insolvenzen bei kleineren und mittleren Produzenten. Größere Unternehmen versuchen durch Restrukturierungen und geänderte strategische Ausrichtung neues Kapital von ihren Eigentümern oder von neuen Finanzquellen zu bekommen.

Die Risikobeurteilung gestaltet sich unter diesen Aspekten zunehmend selektiver und die Absicherung der Risken ist wesentlich für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit.

Auftragslage

Die allgemeine Auftragslage war im Jahresverlauf volatil, für uns jedoch ausreichend stabil und gut.

3. Darstellung und Beurteilung des Geschäftsverlaufes

Im Geschäftsjahr 2025 werden die Kennzahlen wie auch im Vorjahr auf Basis der auf TEUR gerundeten Zähler und Nenner berechnet.

3.1 Darstellung der Ertragslage

	31.12.2025		31.12.2024		Veränderung	
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
Umsatzerlöse	182.789	100	174.833	100	7.956	4,6
Material- und Leistungsaufwand	- 153.770	-84,1	- 147.081	-84,1	- 6.689	4,5
Rohertrag	**29.019**	**15,88**	**27.752**	**15,87**	**1.267**	**4,6**
sonstige betriebliche Erträge	1.477	0,8	682	0,4	795	116,6
Personalaufwand	- 4.850	-2,7	- 4.167	-2,4	- 683	16,4
Abschreibungen	- 65	0,0	- 47	0,0	- 18	38,3
sonstige betriebliche Aufwendungen	- 21.550	-11,8	- 21.945	-12,6	395	-1,8
Betriebserfolg	**4.031**	**2,2**	**2.275**	**1,3**	**1.756**	**77,2**
Finanzerfolg	6.510	3,6	4.952	2,8	1.558	31,5
Ergebnis vor Steuern	**10.541**	**5,8**	**7.226**	**4,1**	**3.315**	**45,9**
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 1.102	-0,6	- 586	-0,3	- 516	88,1
Jahresüberschuss	**9.439**	**5,2**	**6.640**	**3,8**	**2.799**	**42,2**
Veränderung Rücklagen	4.860	2,7	2.401	1,4	2.459	102,4
Jahresgewinn	**14.299**	**7,8**	**9.041**	**5,2**	**5.258**	**58,2**
Gewinnvortrag	140	0,1	1.099	0,6	- 959	- 87
Bilanzgewinn	**14.439**	**7,9**	**10.140**	**5,8**	**4.299**	**42,4**

Die wesentlichen Zunahmen bei Umsatz, Materialaufwand und sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind auf höhere Nachfrage im Vergleich zu 2024 zurückzuführen.

Dieses Jahr gab es Dividendenerträge in Höhe von TEUR 6.232 (2024: TEUR 4.859) sowie gefallene Zinserträge in Höhe von TEUR 89 (2024: TEUR 329) und Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 206 (2024: TEUR 238) im Finanzerfolg.

Kennzahlen zur Ertragslage

Umsatzrentabilität (Return on Sales – ROS)

Werte in TEUR	**31.12.2025**	**31.12.2024**
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	10.747	7.464
/ Umsatzerlöse	182.789	174.833
= Umsatzrentabilität	**5,88%**	**4,27%**

Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity – ROE)

Werte in TEUR	**31.12.2025**	**31.12.2024**
Ergebnis vor Steuern	10.541	7.226
/ Eigenkapital	43.826	44.387
= Eigenkapitalrentabilität	**24,05%**	**16,28%**

Gesamtkapitalrentabilität (Return on Investment – ROI)

Werte in TEUR	**31.12.2025**	**31.12.2024**
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	10.747	7.464
/ Gesamtkapital	63.171	70.962
= Gesamtkapitalrentabilität	**17,01%**	**10,52%**

3.2 Darstellung der Vermögens- und Finanzlage

	31.12.2025		31.12.2024		Veränderung	
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
immaterielle Vermögensgegenstände	34	0,1	5	0,0	29	580,0
Sachanlagen	68	0,1	75	0,1	- 7	-9,3
Finanzanlagen	19.538	30,9	25.066	35,3	- 5.528	-22,1
Anlagevermögen	19.640	31,1	25.146	35,4	- 5.506	-21,9
Vorräte	8.731	13,8	10.021	14,1	- 1.290	-12,9
Kundenforderungen	22.609	35,8	6.602	9,3	16.007	242,5
Konzernforderungen	3.509	5,6	2.404	3,4	1.105	46,0
sonstige Forderungen + RAP	4.867	7,7	17.793	25,1	- 12.926	-72,6
flüssige Mittel	3.667	5,8	8.823	12,4	- 5.156	-58,4
Umlaufvermögen + RAP	43.383	68,7	45.643	64,3	- 2.260	-5,0
aktivierte latente Steuern	147	0,2	173	0,2	- 26	-15,0
Summe A k t i v a	63.171	100,0	70.962	100,0	- 7.791	-11,0

	31.12.2025		31.12.2024		Veränderung	
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
Stammkapital	727	1,2	727	1,0	-	0,0
Rücklagen	28.660	45,4	33.520	47,2	- 4.860	-14,5
Bilanzgewinn	14.439	22,9	10.140	14,3	4.299	42,4
Eigenkapital	43.826	69,4	44.387	62,6	- 561	-1,3
Rückstellungen für Abfertigungen und Pensionen	1.771	2,8	1.823	2,6	- 52	-2,9
sonstige langfristige Rückstellungen	0	0,0	148	0,2	- 148	-100,0
langfristige Verbindlichkeiten	0	0,0	1667	2,3	- 1.667	-100,0
langfristiges Fremdkapital	1.771	2,8	3.638	5,1	- 1.867	-51,3
sonstige Rückstellungen	3.867	6,1	2.353	3,3	1.514	64,3
Bankverbindlichkeiten	676	1,1	2.715	3,8	- 2.039	-75,1
Lieferantenverbindlichkeiten	8.097	12,8	11.002	15,5	- 2.905	-26,4
Konzernverbindlichkeiten	2.675	4,2	4.426	6,2	- 1.751	-39,6
sonstige Verbindlichkeiten	2.259	3,6	2.441	3,4	- 182	-7,5
übriges Fremdkapital	17.574	27,8	22.937	32,3	- 5.363	-23,4
Fremdkapital insgesamt	19.345	30,6	26.575	37,4	- 7.230	-27,2
Summe P a s s i v a	63.171	100,0	70.962	100,0	- 7.791	-11,0

Die Abnahme der Vorräte ist im Wesentlichem auf die höhere Nachfrage auf der Kundenseite und somit einen höheren Verbrauch zurückzuführen.

Die Zunahme der Kundenforderungen ist vor allem stichtagsbedingt.

Der Anstieg der Kundenforderungen ist im Wesentlichen auf den Anstieg des Auftragsvolumens zurückzuführen.

Kennzahlen zur Vermögenslage

Umschlagshäufigkeit der Forderungen

Werte in TEUR	**31.12.2025**	**31.12.2024**	
Umsatzerlöse	182.789	174.833	
/ durchschnittliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14.606	4.031	
Umschlagshäufigkeit der Forderungen	**12,5**	**43,4**	mal

Umschlagshäufigkeit des Vermögens

Werte in TEUR	**31.12.2025**	**31.12.2024**	
Umsatzerlöse	182.789	174.833	
/ durchschnittlichen Vermögenseinsatz	67.485	67.676	
Umschlagshäufigkeit des Vermögens	**2,7**	**2,6**	mal

Verschuldungsgrad

Werte in TEUR	**31.12.2025**	**31.12.2024**
Fremdkapital	19.345	26.576
/ Gesamtkapital	63.171	70.962
= Verschuldungsgrad	**30,62%**	**37,45%**

Kennzahlen zur Finanzlage

Eigenkapitalquote (Equity Ratio)

Werte in TEUR	**31.12.2025**	**31.12.2024**
Eigenkapital	43.826	44.387
/ Gesamtkapital	63.171	70.962
= Eigenkapitalquote	**69,38%**	**62,55%**

Nettoverschuldungsgrad (Gearing)

Werte in TEUR	**31.12.2025**	**31.12.2024**
Nettoverschuldung	-1.085	-2.471
/ Eigenkapital	43.826	44.387
= Nettoverschuldungsgrad	**-2,48%**	**-5,57%**

Mobilitätsgrad (working capital ratio)

Werte in TEUR	**31.12.2025**	**31.12.2024**
kurzfristig gebundene Mittel	43.383	45.643
/ kurzfristiges Fremdkapital	17.438	20.497
= Verschuldungsgrad	**248,78%**	**222,68%**

3.3 Geldflussrechnung

	2025 TEUR	2024 TEUR
Cashflow aus dem operativen Bereich	2.042	12.161
Cashflow aus Investitionstätigkeit	5.428	-38
Cashflow aus Finanzierungsaktivitäten	-12.626	-3.395
Veränderung der liquiden Mittel	**-5.156**	**8.728**
Anfangsbestand der liquiden Mittel	8.823	95
Endbestand der liquiden Mittel	**3.667**	**8.823**

Im operativen Bereich hat sich der Cashflow vor allem durch die Zunahme der Forderungen aus Lieferung und Leistungen und Abnahme der Lieferverbindlichkeiten negativ entwickelt.

Der negative Cashflow aus der Finanzierung ist vor allem auf die Rückführung eines Kredites, Nicht-Inanspruchnahme von Banklinien und der Ausschüttung einer Dividende zurückzuführen.

4. Forschung und Entwicklung

Forschung- und Entwicklung wird in unserem Unternehmen nicht betrieben.

5. Mitarbeiter

Der Beschäftigtenstand betrug im Geschäftsjahr durchschnittlich 40 Mitarbeiter (Vorjahr: 40 Mitarbeiter).

Zu Jahresende beschäftigten wir in Österreich 44 Dienstnehmer. Unsere Mitarbeiter sind wesentlich am Erfolg unseres Unternehmens beteiligt und es gebührt ihnen Dank und Anerkennung für die Leistungen im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Regelmäßige Arbeitsplatzevaluierungen werden von den dafür zuständigen öffentlichen Stellen und auch intern durchgeführt. Keine Evaluierung hat Grund zur Beanstandung ergeben. Unsere Büroräumlichkeiten entsprechen dem Stand der Technik und erfüllen somit alle dienstnehmerspezifischen Anforderungen.

Die Aus- und Weiterbildung konzentriert sich entweder auf fachspezifische Produktschulungen oder tätigkeitsspezifische Schulungen, die die Kenntnisse für den jeweiligen Arbeitsbereich verbessern sollen.

6. Umweltbelange

Wir sind darauf angewiesen, verantwortlich mit dem Verbrauch von Energie und anderen natürlichen Ressourcen umzugehen. Ihr Einsatz beeinflusst unsere Betriebskosten und kann negative Auswirkungen auf die Umwelt haben, beispielsweise durch den Ausstoß klimaschädlicher Treibhausgase. Unser Ansatz ist es, die aus unserem Geschäftsbetrieb resultierenden klimarelevanten Emissionen zu verringern und unseren Ressourcenverbrauch zu reduzieren. Wir legen Wert auf Energie sparende und moderne Geräte und reinvestieren in diesem Sinne. Wir versuchen auch im operativen Betrieb Reisen zu vermeiden und setzen vermehrt auf Online Meetings.

7. Finanzinstrumente und Risikoberichterstattung

Finanzinstrumente sind auf Verträgen basierende wirtschaftliche Vorgänge, die einen Anspruch auf Zahlungsmittel beinhalten. Dabei unterscheidet man einerseits originäre Finanzinstrumente wie Liquide Mittel, Wertpapiere, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen oder auch Finanzforderungen und Finanzverbindlichkeiten. Andererseits gehören hierzu auch die derivativen Finanzinstrumente, die als Sicherungsgeschäfte zur Absicherung gegen Risiken aus Änderungen von Währungskursen eingesetzt werden.

Die Gesellschaft ist mit einer Anzahl von Risiken konfrontiert, die ein systematisches und kontinuierliches Risikomanagement erforderlich machen. Zu den Finanzinstrumenten, die in der Gesellschaft in bestimmten Fällen eine Konzentration des Finanzrisikos verursachen können, zählen vor allem Liquide Mittel, Wertpapiere und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Risiken und ihre potenziellen Auswirkungen werden im Rahmen des Risikomanagements erhoben, analysiert und auf Basis der definierten Risikopolitik bewältigt. Ziel ist es, die im Rahmen unserer Tätigkeit entstehenden potenziellen Risiken frühzeitig zu identifizieren, zu bewerten, ihre Folgen abzuschätzen und geeignete Vorsorge- und Sicherungsmaßnahmen einzuleiten.

Operative Vermögensrisiken werden über ein zentrales Versicherungsmanagement und branchenübliche Versicherungsprogramme abgedeckt.

Das Cash- und Liquiditätsmanagement stellt sicher, dass ausreichend Liquidität (eigene Mittel bzw. jederzeit ausnutzbare Kreditlinien) verfügbar sind, um eingegangene Verbindlichkeiten zu begleichen und weiteres Wachstum zu finanzieren. Zur Optimierung der Versorgung mit Liquidität wurde eine Factoringvereinbarung abgeschlossen. Mit dieser Vereinbarung wird die Abhängigkeit von ausnutzbaren Kreditlinien reduziert, und eine dynamische Versorgung mit ausreichend Liquidität bei Wachstum sichergestellt. Durch die Vereinbarung ist es auch möglich, saisonal auftretende, kurzfristige Umsatzspitzen zu finanzieren.

Zusätzlich zu der Finanzierung über das Factoring stehen der Gesellschaft auch noch freie Banklinien von vier verschiedenen Banken zur Verfügung. Diese Linien ermöglichen mehr Flexibilität und helfen auch eventuelle Spitzen beim Liquiditätsbedarf abzudecken.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beziehen sich auf eine breite und diversifizierte Kundenstruktur. Die Kontrolle des Finanzrisikos im Zusammenhang mit Kunden erfolgt durch eine laufende Bonitätsprüfung der Kunden und eine zentrale Kontrolle des Working Capital Managements. Die Gesellschaft schließt Kundenkreditversicherungen ab, um Schäden aus einer möglichen Uneinbringlichkeit bestimmter Forderungen abzudecken. Wertberichtigungen werden auf Basis der zu erwartenden Einbringlichkeit für das gesamte Forderungsvolumen gebildet.

Aus der globalen Ausrichtung der Geschäftsaktivitäten der Gesellschaft resultieren Lieferungs- und Zahlungsströme überwiegend in USD aber auch in GBP, wobei gegenläufige Zahlungsströme in den einzelnen Währungen gegenübergestellt und aufgerechnet werden. Darüberhinausgehende Fremdwährungsrisiken werden durch regelmäßige Management- und Bankgespräche und den Einsatz geeigneter Sicherungsgeschäfte minimiert. Devisentermingeschäfte werden dabei zur Absicherung der zukünftigen Cash Flows aus der Geschäftstätigkeit in USD und GBP eingesetzt. Es werden keine Derivate zu Handels- oder Spekulationszwecken verwendet.

Das Risiko eines Verlustes aufgrund der Nichterfüllung eines Vertragspartners aus den derivativen Finanzinstrumenten ist unbedeutend. Einerseits besteht die Möglichkeit der Aufrechnung von Forderungen und Verbindlichkeiten aus einem Finanzinstrument, andererseits sind alle Vertragspartner namhafte internationale Finanzinstitute, mit denen die Gesellschaft in laufenden Geschäftsbeziehungen steht. Die Gesellschaft betrachtet das Risiko der Nichterfüllung durch einen Vertragspartner als gering.

Durch die veränderten Rahmenbedingungen hält unsere Gesellschaft verschiedene Läger. Einerseits wurden Konsignationsläger, basierend auf langfristigen (mindestens jährlichen) Belieferungsvereinbarungen mit festgelegten Preisen und Abnahmeverpflichtungen vereinbart. Da die Belieferungsvereinbarungen mit Konsignationslägern nur mit namhaften Partner abgeschlossen werden, ist kein erhöhtes Risiko damit verbunden. Anderseits werden logistisch bedingt regionale Lagerbestände bei namhaften Speditionen unterhalten. Durch die Anbindung an die Bedarfsplanung der Abnehmer gelingt es, das

Verwertungsrisiko des Bestandes zu minimieren. Direkt von Produzenten werden nur Standardprodukte erworben. Es werden nur geringe Mengen einer Qualität erworben, um zeitnah auf eine Änderung in der Nachfrage reagieren zu können. Durch die Möglichkeiten der Verwertung über das globale „Central National“ Netzwerk, ist die Verwertung nicht von lokalen Marktbedingungen abhängig, sondern kann weltweit erfolgen.

Daneben hält unsere Gesellschaft - von wenigen logistisch bedingten Ausnahmen abgesehen - kein Lager. Wir sind bestrebt langfristigen Bezugsvereinbarungen ebenso langfristige Liefervereinbarungen mit gleichen Konditionen gegenüberzustellen. Ein eventuelles Abnahme- bzw. Lieferrisiko, dass durch die Nichterfüllung eines Vertragspartners entstehen könnte, sollte sich auf Fälle höherer Gewalt, die von einer Verpflichtung ausgenommen sind, beschränken, jedoch kann bei drastischen und andauernden Preisänderungen ein Abwertungsrisiko für den Lagerbestand entstehen.

Für unser Geschäft können zusätzlich zu den aufgeführten Risiken weitere Risiken bestehen. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt sind solche Risiken nicht bekannt oder werden von uns für vernachlässigbar gehalten.

Die Gesamteinschätzung der Risikosituation der Gesellschaft weist keine bestandsgefährdenden Elemente auf. Derartige Risiken sind auch im kommenden Geschäftsjahr nicht zu erwarten.

8. Ausblick 2026 – Nachhaltigkeitsberichterstattung gemäß CSRD

Die EU Omnibus Verordnung I + II vom 26.02.2025 und die Anhebung der Schwellenwerte bringt für uns eine wesentliche Erleichterung mit sich. Entsprechend der EU-Richtlinie CSRD sollte die Veröffentlichung eines Nachhaltigkeitsberichts im Lagebericht verpflichtend werden. Da wir auf Grund unserer Unternehmensgröße unterhalb dieses Schwellenwertes fallen, werden wir hier nicht weiter berichten.

CN Europe nimmt die Verantwortung für eine ordnungsgemäße und wahrheitsgetreue Berichterstattung wahr und legt großen Wert auf verantwortungsvolle, transparente und nachhaltige Geschäftspraktiken innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette. Sehr wohl wollen wir auf freiwilliger Basis zukünftig unsere Verantwortung im Bereich Nachhaltigkeit nachkommen. Wir arbeiten mit der Österreichischen Kontrollbank zusammen und befüllen schon im Zweiten Jahr in Folge den ESG Datahub. Wir sehen dieses Tool als Mindestanforderung im Sinne des Volunary Sustanability Reporting Standard („VSME“) an.

Zusätzlich arbeitet die CN Europe im Geschäftsjahr 2026 weiterhin an der Umsetzung der EU-Entwaldungsverordnung (EUDR). Die Anwendung der EUDR wurde auf EU-Ebene verschoben; die CN Europe nutzt den zusätzlichen Zeitraum, um die vollständige Einhaltung der Anforderungen bis zur maßgeblichen Anwendbarkeit sicherzustellen.

9. Ausblick auf das Geschäftsjahr 2026

Die Geschäftstätigkeit im ersten Monat des neuen Geschäftsjahres ist nach den Feiertagen in Europa verhalten. Die Nachfrage in sämtlichen Sektoren hat sich nicht erholt und die Auslastung der Fabriken ist schwach.

Aufgrund der schlechten Ertragslage haben mehrere Unternehmen aus verschiedenen Produktbereichen Preiserhöhungen angekündigt. Da die Preiserhöhungen nicht durch gute oder ansteigende Nachfrage unterstützt werden, ist die Realisierung besserer Preise fragwürdig. Im besten Fall sollten Teile der Erhöhungen etabliert werden. Der tatsächliche Erfolg wird sich erst gegen Ende des 1. Quartals zeigen.

Der Eurokurs hat sich in den ersten Wochen des Jahres weiter verstärkt. Dadurch werden Importe aus außereuropäischen Ländern begünstigt.

Für die Feiertage anlässlich des chinesischen Neujahrs im Februar sind abermals größere Abstellmaßnahmen als üblich von den chinesischen Produzenten avisiert. Seit einigen Jahren werden nunmehr verlängerte Abstellmaßnahmen zur Angebotsreduktion genutzt. Die Inlandsnachfrage in China ist unverändert schwach.

Die Seefrachtraten sollten nach dem chinesischen Neujahr wieder sinken, da das Angebot an Containern und an Schiffsraum die Nachfrage deutlich übersteigt.

Bezeichnend für die Volatilität der Märkte und die unzufriedenstellende Situation der Papierindustrie ist die Ankündigung von International Paper, einem weltweit führenden Papierkonzern, die vor 2 Jahren durchgeführte Akquisition von DS Smith nunmehr quasi rückgängig zu machen und das Unternehmen in 2 geographische Einheiten, USA und Europa aufzuspalten und getrennt zu führen und zu notieren.

Zusammenfassend erwarten wir im Jahr 2026 einen schwierigen Geschäftsverlauf. Die weltweite Streuung unseres Geschäfts und unser breites Produktsortiment sind jedoch Wettbewerbsvorteile, die wir weiterhin gut nutzen können.

Aus heutiger Sicht erwarten wir auch für das Jahr 2026 ein gutes Ergebnis.

Wien, am 13. Februar 2026

Die Geschäftsführung
Central National Gottesman Europe GmbH

Mag. Dr. Franz Buchtele