Lagebericht

LAGEBERICHT ZUM 31. MÄRZ 2025 [1)]

1. Geschäftsverlauf, Geschäftsergebnis und Rahmenbedingungen

1.1. Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen

Die SANOVA Pharma GesmbH, Wien, erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Nettoumsatz iHv EUR 399,6 Mio. Dies entspricht gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres (EUR 380,9 Mio.) einem Anstieg von 4,9%. Diese Umsatzausweitung resultierte in erster Linie aus dem Bereich Logistik aufgrund einer guten Entwicklung des bestehenden Klientenportfolios. Der Bereich Marketing konnte ebenfalls mit einem geringen Umsatzplus aufwarten.

Trotz des gestiegenen Rohertrags sank das Ergebnis der SANOVA Pharma GesmbH vor Steuern von EUR 11,3 Mio. im Vorjahr auf EUR 8,9 Mio. im Geschäftsjahr 2025 (-21,0%). Dies war einerseits bedingt durch gestiegene Betriebsaufwendungen im Bereich Personal sowie erhöhte Marketingausgaben und andererseits durch niedrigere Beteiligungserträge der ausländischen Tochtergesellschaften iHv EUR 0,7 Mio. im Geschäftsjahr 2025 (Vorjahr: EUR 2,3 Mio.).

Bereich Logistik (Logistics 360°)

Trotz der anhaltend schwierigen Lage auf dem Arbeitsmarkt, der daraus resultierenden langen Suchdauer für vakante Stellen sowie der zu Jahresbeginn hohen Inflation, verzeichnete der Geschäftsbereich Logistics 360° im Geschäftsjahr 2025 eine positive Entwicklung. Die Ertragslage verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr teils mittels Maßnahmen zur Milderung der Auswirkungen der Teuerungsrate auf Einnahmen und Kosten, teils über kontinuierliche Effizienzsteigerungsmaßnahmen. Neue Produkte, Änderungen im Klientenportfolio sowie die positive Entwicklung bestehender Kundenbeziehungen, trugen ebenfalls zu diesem guten Ergebnis bei. Aktives Kostenmanagement und eine hohe Serviceorientierung spielten dabei eine wichtige Rolle.

Kostensensibilität, hohe Qualitätsstandards und Kundenzufriedenheit bleiben weiterhin entscheidend für unseren Erfolg.

[1)] vom 01.04.2024 bis 31.03.2025, im Folgenden als Geschäftsjahr 2025 bzw. Fiskaljahr 2025 bezeichnet

Rundungshinweis: Bezüglich der in Mio. EUR gerundet dargestellten Zahlen und den Prozentzahlen in diesem Dokument wird darauf hingewiesen, dass in der internen Rechengenauigkeit auch die nicht dargestellten Ziffern erfasst wurden, sodass dadurch Rundungsdifferenzen auftreten können.

Bereich Marketing (Brand Management)

In den Bereichen Healthcare und Medical Systems wurde sowohl in neue Produkte als auch in bestehende Segmente investiert. Dies führte in einer Like-for-Like-Betrachtung zu signifikanten Umsatzsteigerungen im Vergleich zum Vorjahr.

Die Unternehmensbereiche im Marketing (Brand Management) stellen sich wie folgt dar:

- Medical Systems

Dieser Geschäftszweig verzeichnete wie bereits im Vorjahr eine sehr erfreuliche Entwicklung. Dabei trugen sowohl neu eingeführte Produkte als auch der Ausbau der größeren, bereits bestehenden Produktlinien zum Erfolg bei.

- Healthcare

Im Allgemeinen blieben die Märkte, in denen die SANOVA Pharma GesmbH tätig ist, trotz eines intensiven Wettbewerbs, stabil. In diesem Umfeld gelang es uns, mit einem neuen Konzept erfolgreich dem Trend zu Eigenmarken in Apotheken entgegenzuwirken und unsere eigene Vitaminmarke zu stärken. Durch Innovationskraft und unsere hervorragenden Marktbeziehungen etablierten wir eine neue Marke im Erkältungsmarkt. Mit einem in Österreich neuen Wirkstoff, konnten wir zudem erfolgreich in den Bereich Raucher*innen-entwöhnung eintreten. Trotz einiger Herausforderungen in Bezug auf die Warenverfügbarkeit, konnten wir unsere Position in vielen Sektoren weiter stärken und damit erfüllte das bestehende Geschäft größtenteils unsere Erwartungen.

Es gab keine wesentlichen rechtlichen Änderungen im Umfeld (Gesetze, Behörden, Sozialversicherung), die die SANOVA Pharma GesmbH wesentlich beeinflusst hätten.

1.2. Ertragslage

Der kontinuierliche Ausbau des Geschäftsbereichs Medical Systems und die Erschließung neuer Geschäftsfelder sowie ein erfreuliches Ergebnis im Logistikbereich, trugen auch in diesem Jahr dazu bei, den steigenden Kosten und gesunkenen Beteiligungserträgen von Auslandstöchtern, zumindest teilweise kompensatorisch entgegenzuwirken. Dennoch belasteten gestiegene Aufwendungen im Healthcare-Bereich, insbesondere für strategische Neuausrichtungen und die Erweiterung des Produktsortiments, das Gesamtergebnis und sorgten letztendlich für einen Rückgang des Ergebnisses vor Steuern gegenüber dem Vorjahr um EUR 2.4 Mio.

1.3. Vermögens- und Finanzlage

Der Rückgang im Bereich des Anlagevermögens ist im Wesentlichen durch plangemäße Abschreibungen von immateriellen Vermögensgegenständen begründet.

Sowohl im Marketing als auch in der Logistik stieg das Vorratsvermögen an und führte zu einer Erhöhung der Warenvorräte um 10,5 %.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen iHv EUR 24,1 Mio. stiegen stichtagsbezogen gegenüber dem Vorjahr (EUR 22,2 Mio. / +8,5 %). Die Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen sanken von EUR 11,2 Mio. auf EUR 6,4 Mio. Der Abbau der sonstigen Forderungen von EUR 0,4 Mio. auf EUR 0,1 Mio. ist auf die Abnahme der sonstigen kurzfristigen Forderungen zurückzuführen.

Auf der Passivseite sanken die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum Bilanzstichtag von EUR 42,1 Mio. auf EUR 40,6 Mio. (-3,6 %). Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten blieben unverändert bei EUR 3,0 Mio. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen erhöhten sich von EUR 0,7 Mio. auf EUR 1,1 Mio. Die sonstigen Verbindlichkeiten stiegen von EUR 1,4 Mio. auf EUR 2,1 Mio.

Aufgrund der o.a. Effekte sank die Bilanzsumme von EUR 65,0 Mio. im Vorjahr auf EUR 62,0 Mio. (-4,7 %) zum Bilanzstichtag. Die Eigenkapitalquote lag zum Ende des Geschäftsjahres mit 14,9 % unter dem Niveau des Vorjahres (17,5 %).

Der aus der operativen Geschäftstätigkeit erwirtschaftete Cashflow (Nettogeldfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit nach Steuern) belief sich auf EUR 4,7 Mio. (Vorjahr: EUR 9,3 Mio.). Im Zusammenhang mit der Investitionstätigkeit kam es zu einem Nettogeldfluss iHv EUR 1,2 Mio. (Vorjahr: EUR 1,4 Mio.), primär durch Beteiligungserträge. Der sich im Wesentlichen durch die Auszahlungen zur Bedienung des Eigenkapitals und die Veränderung des Cashpools ergebende Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit betrug EUR -5,9 Mio. (Vorjahr: EUR -11,1 Mio.).

1.4. Personalbericht

Im Geschäftsjahr 2025 betrug der durchschnittliche bereinigte Personalstand der SANOVA Pharma GesmbH 183 Mitarbeiter*innen (Vorjahr: 181).

2. Leistungsindikatoren

2.1. Finanzielle Leistungsindikatoren

	Geschäftsjahr 2025 in Mio. EUR	Geschäftsjahr 2024 in Mio. EUR
Umsatzerlöse netto	399,6	380,9
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	8,9	11,2
Umsatzrentabilität (Ergebnis vor Zinsen und Steuern/Umsatz)	2,2 %	2,9 %
Summe ø Eigenkapital	10,3	10,6
Summe ø Gesamtkapital	63,5	62,4
Gesamtkapitalrentabilität oder Vermögensrentabilität (ROI) (EBIT / ø Gesamtkapital)	14,0 %	18,0 %
Eigenkapitalrentabilität vor Dividendenausschüttung (Ergebnis vor Steuern / ø Eigenkapital)	86,6 %	106,6 %
Fiktive Schuldentilgungsdauer (gem. § 24 URG: Schulden/Mittelüberschuss)	5,6 Jahre	4,6 Jahre

2.2. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Bei der SANOVA Pharma GesmbH sehen wir die Berücksichtigung von Umwelt- und Mitarbeiter*inneninteressen als Kernbestandteil einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung. Unsere ökologischen Ambitionen umfassen sämtliche technologisch machbare Maßnahmen, um Umweltschäden vorzubeugen. Umweltrelevante Überlegungen fließen stetig als zentrales Element in die Gestaltung unserer Geschäftsprozesse und die Weiterentwicklung unseres Unternehmens ein.

Im Bereich der Mitarbeiter*inneninteressen verpflichten wir uns zu einer menschenzentrierten Unternehmensführung, die das persönliche Engagement unserer Mitarbeiter*innen als Hauptantrieb für Innovation sieht. Um dieses Engagement zu honorieren, schaffen wir klare Strukturen, fördern die persönliche und berufliche Entwicklung und bieten ein breites Spektrum an betrieblichen Sozialleistungen. Wir sind kontinuierlich bestrebt, ein Arbeitsumfeld zu

etablieren, in dem unsere Mitarbeiter*innen ihre Potenziale vollständig entfalten können, geprägt von Motivation und Wertschätzung. Ein umfassender Gesundheits- und Arbeitsschutz sowie weitreichende Weiterbildungsmöglichkeiten sind für uns ebenso selbstverständlich.

3. Forschung und Entwicklung

Die Gesellschaft tätigte im Bereich der „Forschung und Entwicklung" iSv § 243 Abs. 3 Z 2 UGB im Berichtsjahr keine Ausgaben.

4. Zweigniederlassungen

Neben dem Hauptsitz der Gesellschaft in Wien 11, Haidestraße 4, existiert ein weiterer Standort in Gallspach, Oberösterreich.

5. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Für das Geschäftsjahr 2026 erwartet die SANOVA Pharma GesmbH wiederum eine positive Geschäftsentwicklung mit entsprechender Erhöhung des Ergebnisses vor Steuern. Während im Bereich Medical Systems sowie im Logistiksegment mit rückläufigen Ergebnissen zu rechnen ist, werden diese Effekte durch eine positive Entwicklung im Healthcare-Segment ausgeglichen. Die wichtigsten Impulse werden dabei durch den Ausbau bestehender Marken sowie die Expansion in zusätzliche Märkte erwartet.

6. Risikoberichterstattung

Die Gesellschaft ist in das konzernweite Risikomanagementsystem der Herba Chemosan Apotheker-AG eingebunden. Entsprechende Maßnahmen sichern das frühzeitige Erkennen bzw. den Umgang mit etwaigen Risiken. Hinsichtlich des Ausfallrisikos bestehen in der SANOVA Pharma GesmbH keine wesentlichen Konzentrationen (Klumpenrisiken) auf einzelne Kunden.

Bedingt durch die unregelmäßige Warenverfügbarkeit bzw. die aktuelle Inflations- und Energiekrise bleibt das Marktumfeld herausfordernd. Die Sanova Pharma GesmbH ist jedoch nicht mit bestandsgefährdenden Marktrisiken konfrontiert. Etwaigen Umsatzrückgängen wird auch weiterhin durch eine verstärkte Kostensensibilität entgegengewirkt.

Mit der Einbindung des Cash-Managements der SANOVA Pharma GesmbH in die Herba Chemosan-Gruppe sind das Liquiditäts-, das Zins- und das Währungsrisiko konzernal abgedeckt.

Die im Rahmen der operativen Tätigkeit anfallenden Fremdwährungsrisiken sind betraglich unwesentlich, im Verlauf des Geschäftsjahres 2025 wurden 0,0 % der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Fremdwährungen geführt, der Anteil von Nicht-Euro-Währungen bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen belief sich in diesem Zeitraum auf 1,4 %.

Wien, den 13. Mai 2025

Die Geschäftsführung:

Mag. Wolfgang Wacek

Mag. Christoph Seebauer