LAGEBERICHT

für das Geschäftsjahr vom 1. Jänner bis 31. Dezember 2025

der

ISOSPORT VERBUNDBAUTEILE GESELLSCHAFT M.B.H.

Eisenstadt

INHALTSVERZEICHNIS

1. GESCHÄFTSVERLAUF UND WIRTSCHAFTLICHE LAGE 3

1.1. Wirtschaftliches Umfeld 3
1.2. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren 5
1.2.1. Nachhaltigkeit & Umweltstrategie 5
1.2.2. Personalbereich 6
1.3. Finanzielle Leistungsindikatoren 7
1.3.1. Ertragslage 7
1.3.2. Vermögenslage 8
1.3.3. Liquiditäts- und Finanzlage 9
2. ZWEIGNIEDERLASSUNGEN 9

3. VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DES UNTERNEHMENS 9

4. RISIKOMANAGEMENT 10

5. FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG 12

1. GESCHÄFTSVERLAUF UND WIRTSCHAFTLICHE LAGE

1.1. Wirtschaftliches Umfeld

ISOSPORT ist Weltmarktführer im Bereich von Kunststoff-Verbundmaterialien und Holzkernen für die Ski- und Snowboardindustrie und kompetenter Qualitätslieferant von technischen Folien, Sandwichverbundplatten, Faserverbundmaterialien und Tennissaiten.

Der Fokus des Schaffens von ISOSPORT liegt in der Erarbeitung und Umsetzung von innovativen Lösungen, die auf die Erfüllung von individuellen Kundenanforderungen abzielen. Aufgrund nachhaltig guter Qualität, hochwertigem Service und Innovation hat sich ISOSPORT seit der Gründung 1969 als geschätzter Entwicklungspartner und strategischer Lieferant etablieren können.

Neben den hohen Qualitätsansprüchen an die Produkte haben Prozesssicherheit, Produktivität und Kosteneffizienz höchste Priorität. Das über Jahrzehnte in der Skiindustrie aufgebaute Know-how nutzt ISOSPORT sowohl zur kontinuierlichen Stärkung des Kernmarktes als auch zur gezielten Erschließung neuer Geschäftsfelder.

ISOSPORT ist der weltweit führende Zulieferer für die Ski- und Snowboardindustrie. Sämtliche Materialien und Bauteile werden nach spezifischen Kundenwünschen entwickelt und mit modernster Technologie produziert.

Die kontinuierliche Weiterentwicklung des Produktportfolios ist eine notwendige Reaktion auf die sich dynamisch verändernden Marktanforderungen. Hohe Flexibilität und ausgeprägte Liefertreue zählen dabei zu den zentralen Erfolgsfaktoren der Skizulieferindustrie, da die führenden Marktteilnehmer nahezu ausschließlich auftragsbezogen produzieren und ihre Lagerbestände bewusst auf ein Minimum reduzieren.

Um auch kurzfristige Aufträge termingerecht bedienen zu können, ist die Produktionsmannschaft flexibel aufgestellt und zu einem beträchtlichen Teil in unterschiedlichen Produktionsbereichen einsetzbar. Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität und laufende Prozessverbesserungen sind Grundvoraussetzungen, um auf dem umkämpften Skimarkt wettbewerbsfähig zu bleiben.

Der Jahresumsatz 2025 kam etwas über dem Umsatz des Vorjahres zu liegen und bleibt somit weiterhin auf einem hohen Niveau.

Die Sparte Sport hingegen verzeichnete Umsatzrückgänge im Vergleich zu 2024, die Budgetannahmen konnten aber erreicht werden. Nach dem Brand vom 24. Mai 2024 in einer unserer Produktionshallen haben wir zwei Drittel unserer Sinterbelagskapazitäten verloren. Bereits wenige Tage danach wurde mit der Produktion von Sinterblöcken in unserem Tochterunternehmen ISOKON in Slowenien gestartet,

wodurch ein Teil der fehlenden Kapazitäten abgedeckt werden konnten. Der im Herbst 2025 gestartete Inbetriebnahmeprozess und Probebetrieb ist zum Berichtsstichtag noch nicht vollständig abgeschlossen. Auf Grund intensiver Zusammenarbeit mit unseren Kunden konnte der hohe Marktanteil in der Sparte Sport aber auch in dieser herausfordernden Phase weitestgehend gehalten werden.

Seit vielen Jahren ist ISOSPORT ein etablierter Lieferant von hochfesten Kunststoff-Alu-Verbund-Schalungsplatten für die Bauindustrie. Auch in diesem Bereich müssen die wachsenden Anforderungen durch kontinuierliche Weiterentwicklungen erfüllt werden. Der Einsatz neuer, leistungsstarker Rohstoffe ist dafür unerlässlich. Die LaminaeX Platte in Sandwichbauweise bietet eine hervorragende mechanische Festigkeit bei optimiertem Gewicht und hoher Chemikalienbeständigkeit. Dies führt zu vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten, nicht nur als Schalungsplatte in der Bauindustrie, sondern auch als Verstärkungsplatte in Transportböden und Seitenwänden im Anhänger- und Caravanbau sowie als Bodenplatte in Zügen. Im Jahr 2025 konnte der Umsatz im Bereich Verbund deutlich gesteigert werden, was darauf zurückzuführen ist, dass immer mehr Schalungsanbieter in den USA sowie in Mittel- und Südamerika auf Kunstoffplatten umstellen.

Die Sparte Technische Folien umfasst ein breites Spektrum hochwertiger, extrudierter Folienprodukte, die präzise auf verschiedenste Anwendungsbereiche abgestimmt werden. Charakteristisch für diese Produkte sind ihre äußerst geringen Wandstärken sowie exzellente Oberflächenqualitäten. Je nach Anforderung können sie von hoher Transparenz bis hin zu ausgeprägten Metallic-Effekten reichen und mit zahlreichen unterschiedlichen Prägungen versehen werden. In diesem Geschäftsfeld sieht ISOSPORT ein beträchtliches Wachstumspotenzial. Daher konzentriert sich das Unternehmen verstärkt darauf, nachhaltig neue Marktsegmente zu entwickeln und langfristig zu erschließen. 2025 konnte eine deutliche Umsatzsteigerung in diesem Segment im Vergleich zu 2024 verzeichnet werden. Einen wesentlichen Beitrag zum Aufschwung in dieser Sparte leistete ein erfolgreich realisiertes Projekt mit einem namhaften Sportschuhhersteller.

ISOSPORT sowie die verbundenen Tochterunternehmen werden unter der gemeinsamen Unternehmensbezeichnung ICOTEC.Group geführt.

Das Tochterunternehmen ISOKON in Slowenien ist auf die Herstellung extrudierter und gepresster Platten spezialisiert, die in zahlreichen Industriebereichen vielseitig eingesetzt werden. Ergänzend dazu produziert ISOKON PVC-Profile, die überwiegend in der Caravaning-Industrie Anwendung finden. Unsere ebenfalls in Slowenien angesiedelte Holzkern-Produktion, ein vollwertiger Teilbereich von ISOKON, zählt weltweit zu den führenden Anbietern hochwertiger Kernkonstruktionen.

Das slowenische Unternehmen TOMPLAST, mit zwei Standorten in Mirna und in Semič, ist ebenfalls eine Tochter der ICOTEC.Group. TOMPLAST ist Spezialist für die Herstellung von Komponenten aus Thermoplast mittels Spritzgusstechnologie. Die Produkte finden vor allem in der Caravan-, aber auch in

der Automobil-, der Freizeitzubehörindustrie und der Elektrowerkzeugindustrie sowie für Industriegeräte Anwendung.
Der Kunststoff-Spezialist ICOFORM mit drei Standorten in Polen, Rumänien und Belgien ist ebenfalls Teil der ICOTEC.Group. ICOFORM ist ein führender Produzent von hochqualitativen Kunststoffprodukten. Die vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten der Produkte reichen von Schmutzfängern für LKW, Eingangs- bzw. Türmatten, künstlichen Gras- und Schneematten bis hin zu Kunststoffböden zur Anwendung in der Hühner- und Greifvogelzucht.

1.2. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

1.2.1. Nachhaltigkeit & Umweltstrategie

Die Umweltpolitik von ISOSPORT stellt Nachhaltigkeit in den Mittelpunkt sämtlicher Unternehmensaktivitäten. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter handeln mit Respekt gegenüber der Umwelt, gehen sorgsam mit Energie und Ressourcen um und verfolgen das Ziel, das Unternehmen mittel- bis langfristig CO_2-neutral auszurichten. Im Abfallmanagement stehen die Abfallvermeidung und die stoffliche Verwertung technischer Reststoffe an erster Stelle.

Das Abfallwirtschaftskonzept umfasst alle relevanten Inhalte und dient als Basis für die kontinuierliche Weiterentwicklung des Abfallmanagements. Durch laufende Modernisierung und Optimierung des Maschinenparks steigert ISOSPORT die Energieeffizienz und reduziert das Produktübermaß, wodurch sich der Bedarf an abfallintensiver Nachbearbeitung verringert. Die konsequente Sortierung der Reststoffe in 20 Fraktionen ermöglicht heute bereits eine interne und externe stoffliche Verwertung von über 65 % der anfallenden Materialien. Diese Quote soll weiter erhöht werden. In diesem Zusammenhang entwickelt ISOSPORT neue Konzepte für eine funktionierende Kreislaufwirtschaft, die nicht nur nachhaltig wirken, sondern auch zusätzliche Marktchancen eröffnen.

Ein gemeinsames Projekt mit einem bedeutenden Ski-Kunden verfolgt das Ziel, technische Abfälle wiederzuverwerten. Der Kunde liefert Randbeschnitte an ISOSPORT zurück, die gemeinsam mit internen Reststoffen ohne zusätzlichen technischen Aufwand recycelt und wieder in Ski-Produkten (Folien/ Platten) eingesetzt werden.

Im Rahmen des geförderten Projekts WINTRUST beteiligt sich ISOSPORT als Projektpartner. Gemeinsam mit weiteren Akteuren der Wintersportindustrie soll der gesamte Lebenszyklus von Wintersportartikeln optimiert werden. Ziel ist es, die Ressourceneffizienz zu steigern und die Kreislaufwirtschaft zu stärken. Dazu wird unter anderem geprüft, wie gebrauchte Ski wieder dem Recycling zugeführt werden können.

Für die bisher nicht verwertbare Fraktion „Späne aus LaminaeX Platten“ konnte ein neuer Partner aus der Entsorgungs- und Recyclingbranche gefunden werden, der Aluminium und Kunststoff sauber trennt.

Das daraus gewonnene PP-Regranulat wird wieder in die Produktion zurückgeführt, wodurch der Einsatz von Neuware reduziert wird.

Die Produktgruppen-Teams integrieren verbindliche Umwelt- und Nachhaltigkeitsziele in ihre jährlichen Strategien. Diese Ziele werden vierteljährlich überprüft und fließen in die persönliche Jahresbeurteilung aller Teammitglieder ein.

Um Verpackungsabfälle zu reduzieren, setzt ISOSPORT verstärkt auf die Lagerung von Rohstoffen in Silos. 2025 wurden zwei zusätzliche Silos installiert, wodurch Verpackungsmaterialien für zwei weitere Rohstoffe entfallen. Die dennoch benötigten Verpackungen zugekaufter Rohstoffe werden intern so lange wie möglich wiederverwendet und anschließend getrennt gesammelt sowie zertifizierten Partnern zur stofflichen Verwertung übergeben.

Als produzierendes Unternehmen misst ISOSPORT auch der Arbeitssicherheit große Bedeutung bei. Regelmäßige Audits stellen die Einhaltung der Sicherheitsstandards sicher, während durch kontinuierliche Verbesserungsprozesse Anlagen modernisiert und an aktuelle Sicherheitsanforderungen angepasst werden. Alle Mitarbeitenden erhalten mehrmals jährlich verpflichtende Sicherheitsunterweisungen.

1.2.2. Personalbereich

Der Personalstand der ISOSPORT GmbH lag im Jahr 2025 durchschnittlich bei 211 Personen (in Vollzeitäquivalenten), was insgesamt eine Reduktion um 10 VZÄ bedeutet. Die anschließende Tabelle zeigt den Beschäftigtenstand in VZÄ im Vergleich zum Vorjahr:

durchschnittliche Beschäftigtenstände in VZÄ	2025	2024	±	± %
Arbeiter	152	162	-10	-6%
Angestellte	59	59	0	0%
Gesamt	**211**	**221**	**-10**	**-4%**
Beschäftigte zum Jahresende	209	216	-7	-3%
Kennzahlen in TEUR	**2025**	**2024**	**±**	**± %**
Umsatz pro Mitarbeiter	351	330	21	6%

Im gesamten Angestelltenbereich wurden Mitarbeitergespräche durchgeführt. Im Arbeiterbereich erfolgten die Gespräche in ausgewählten Abteilungen. Zusätzlich fanden für alle Angestellten sowie für definierte Bereiche im Arbeiterbereich Transparenzrunden statt. Die konstruktiven Diskussionen ermöglichten einen umfassenden Überblick über die aktuelle Personalsituation und boten eine wertvolle Basis für weitere Maßnahmen.

Zur Stärkung des Geschäftsfelds „Technische Folien“ wurde im Jahr 2025 die Abteilung Business Development geschaffen. Zwei neue Mitarbeiter wurden eingestellt und arbeiten intensiv an der Erschließung weiterer Markt- und Produktpotenziale.

Im Herbst wurde erneut die Mitarbeiterbefragung nach dem Great-Place-to-Work-Standard durchgeführt. Dank eines ausgezeichneten Ergebnisses erhielt ISOSPORT wieder die Zertifizierung „Great Place to Work“.

Die kontinuierliche Ausbildung von Kunststofftechnologie-Lehrlingen wurde auch im Jahr 2025 weitergeführt. Zum Jahresende befanden sich sechs Lehrlinge in Ausbildung. Das bereits 2022 gestartete Projekt „Lehrlingsausbildung@Isosport“ wurde erfolgreich fortgesetzt.

Neben dem konzernweiten Lehrlingscollege und der fachlichen Ausbildung wurden zusätzliche Maßnahmen zur Förderung der persönlichen Entwicklung initiiert. Mehrere Projekte konnten erfolgreich abgeschlossen werden. Ein besonderes Highlight war der Lehrlingsausflug im Juli 2025, der erneut Teambuilding und Gemeinschaft in den Mittelpunkt stellte. Ziel bleibt es, Lehrlinge nach Abschluss ihrer Prüfung in die Produktion zu integrieren und vorhandenes Potenzial für verantwortungsvolle Aufgaben zu entwickeln. Bereits jetzt zeigen mehrere Beispiele den Erfolg dieser Strategie.

Beim jährlichen Event „Young Stars of Industry“ der Wirtschaftskammer Eisenstadt wurden Leistungen besonders erfolgreicher Lehrlinge ausgezeichnet. Auch ISOSPORT war aufgrund der starken Leistungen seiner Lehrlinge vertreten.

Das Jahr 2025 war insgesamt geprägt von intensiven Aus- und Weiterbildungsaktivitäten. Das interne Schulungsprogramm FIT4ISOSPORT („Isosportler schulen Isosportler“) wurde erfolgreich fortgeführt. Darüber hinaus wurden bereichsspezifische externe Ausbildungsprogramme zur weiteren Qualifizierung der Mitarbeitenden angeboten.

Auch die konzernweiten Weiterbildungsangebote wurden von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erneut sehr gut angenommen. Ein besonderes Highlight war das Führungskräftetraining für Produktions- und produktionsnahe Bereiche. Die praxisorientierte Ausgestaltung bot Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und zur Auffrischung bzw. Einführung relevanter Führungsinstrumente aus dem Programm „Führen in der Produktion“.

1.3. Finanzielle Leistungsindikatoren

1.3.1. Ertragslage

2025 erzielte ISOSPORT einen Umsatz von € 74,11 Mio., was eine Steigerung um 2% im Vergleich zum Vorjahr bedeutet. Das Betriebsergebnis betrug € 5,22 Mio.

Artikel aus den Bereichen Oberflächen und Laufflächen für die Ski- und Snowboardindustrie zählten mit einem Anteil von 36% weiterhin zu den umsatzstärksten Produkten von ISOSPORT.

Die Exportquote von ISOSPORT betrug im Jahr 2025 rund 72%.

Die Personalaufwendungen reduzierten sich 2025 durch den Abbau von Personal um € 0,13 Mio. auf € 17,71 Mio. Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich von € 0,66 Mio. im Vorjahr auf € 1,57 Mio. In diesem Posten sind die Erträge aus Zuschüssen und öffentlichen Förderungen sowie die Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen enthalten. Um € 0,86 Mio. im Vergleich zum Vorjahr erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf € 9,67 Mio. In diesem Posten sind neben Verwaltungs- und Betriebskosten insbesondere Instandhaltungen, EDV sowie Beratungskosten enthalten. Trotz eines leichten Umsatzanstiegs im Vergleich zum Vorjahr, verschlechterte sich das Betriebsergebnis. Dies ist im Wesentlichen auf Zusatzaufwendungen in der Sinterei, insbesondere auf Materialaufwendungen, zurückzuführen.

Unter Berücksichtigung der planmäßigen Abschreibungen in Höhe von € 1,43 Mio. errechnet sich ein Betriebsergebnis von € 5,22 Mio. (EBIT Vorjahr: € 7,30 Mio.). Das Finanzergebnis betrug rund € 9,37 Mio. Somit ergibt sich ein Ergebnis vor Steuern von rund € 14,60 Mio. Nach Abzug der Steuern (inkl. latenter Steuern) wird ein Jahresüberschuss von rund € 13,55 Mio. ausgewiesen.

in TEUR	2025	2024	±	± %
Umsatzerlöse	74.114	72.995	1.119	2%
Betriebsergebnis	5.220	7.301	-2.081	-29%
Finanzergebnis	9.375	6.956	2.419	35%
Ergebnis vor Steuern	14.595	14.257	338	2%

1.3.2. Vermögenslage

Die Investitionen in das immaterielle und Sachanlagevermögen 2025 beliefen sich auf € 11,42 Mio. und wurden zum Großteil für den Neubau Sinterei (Anlagen im Bau) sowie für Verbesserungen von Anlagen und Maschinenerneuerungen verwendet. Den Zugängen zum Anlagevermögen stehen Abschreibungen in Höhe von € 1,43 Mio. gegenüber. In Summe erhöhte sich somit das buchmäßige Anlagevermögen auf € 76,46 Mio.

Das Umlaufvermögen hat sich insgesamt von € 18,98 Mio. im Vorjahr auf € 20,98 Mio. erhöht.

in TEUR	2025	2024	±	± %
Anlagevermögen	76.460	66.485	9.975	15%
Umlaufvermögen	20.978	18.983	1.995	11%
Aktive Rechnungsabgrenzung	251	244	7	3%
Aktive latente Steuern	396	428	-32	-7%
Summe Aktiva	**98.085**	**86.140**	**11.945**	**14%**
Eigenkapital (inkl. Investitionszuschüsse)	66.349	52.824	13.525	26%
Fremdkapital	31.736	33.316	-1.580	-5%
Summe Passiva	**98.085**	**86.140**	**11.945**	**14%**

Geringfügige Unterschiede können sich durch etwaige Rundungsdifferenzen ergeben.

Die Eigenkapitalquote von ISOSPORT beträgt 67% (2024: 61%).

1.3.3. Liquiditäts- und Finanzlage

Die liquiden Mittel werden bewusst niedrig gehalten, da konzerninternes Cash Pooling betrieben wird. Per 31.12.2025 wurden Konzernfinanzverbindlichkeiten i.H.v. € 16,64 Mio. ausgewiesen, das bedeutet eine Reduktion um € 0,9 Mio. zum Vorjahr. Der Cash Flow aus dem Ergebnis beläuft sich auf € 14,9 Mio. (2024: € 14,09 Mio.). Die weiteren Cash Flows zeigen nachfolgendes Bild:

in TEUR (gerundet)	2025	2024	±	± %
Cash Flow aus dem operativen Bereich	12.291	16.360	-4.069	-25%
Cash Flow aus dem Investitionsbereich	-11.412	-3.938	-7.474	-190%
Cash Flow aus dem Finanzierungsbereich	-917	-12.426	11.509	-93%
Veränderung liquider Mittel	-38	-4	-34	929%

Geringfügige Unterschiede können sich durch etwaige Rundungsdifferenzen ergeben

2. ZWEIGNIEDERLASSUNGEN

ISOSPORT verfügt über keine Zweigniederlassungen.

3. VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DES UNTERNEHMENS

Schwerpunkte im Bereich Sport für die kommenden Jahre sind neben der vollständigen Wiederinbetriebnahme der Sinterei die weitere Steigerung der Produktivität, Prozessverbesserungen sowie die Implementierung von Nachhaltigkeitskonzepten in allen Bereichen. Die Automatisierung in der Produktion und die Optimierung des Materialflusses sind weitere langfristige Ziele, die in der Sparte Sport verfolgt werden. Die Prognosen der Skibranche gehen weiterhin von rückläufigen Preisen und Mengen im Jahr 2026 aus. Der Markt bleibt angespannt und erfordert weiterhin hohe Flexibilität. In der Mittelfristplanung wurde im Bereich Sport ab 2027 mit moderat steigenden Umsätzen geplant.

Die Sparte Verbund wurde für 2026 konservativ budgetiert, da die wirtschaftliche Lage in der Baubranche sich nur langsam erholt. Die Marktsituation im Caravan- und Transportbereich bleibt weiterhin gedämpft. Für die Folgejahre werden wieder jährlich leicht steigende Umsätze erwartet. Der Fokus in dieser Sparte liegt auf neuen Märkten im Schalungsbereich. Außerdem soll der Umsatzanteil von alternativen Anwendungsbereichen (Caravan-Fahrzeuge, Abwasseranlagen, extrudierte Bodenschutzplatten) ausgebaut werden. Die Effizienz im Produktionsbereich soll deutlich erhöht werden. Zudem soll ein umfassendes Recyclingkonzept entwickelt und umgesetzt werden.

In der Sparte Technische Folie wird ab 2026 mit steigenden Umsätzen gerechnet. Die Erschließung neuer Märkte soll durch die neuen Ressourcen im Business Development vorangetrieben werden. Laufende Projekte sollen erfolgreich umgesetzt sowie die Umsätze von bestehenden Kunden ausgebaut und abgesichert werden. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Steigerung der Effizienz und die Reduzierung der Kosten im Bereich Folien.

Für das Jahr 2026 beträgt das Umsatzbudget von ISOSPORT € 68,5 Mio. Für 2030 ist für ISOPORT insgesamt ein Umsatz von rund 86,8 Mio. € veranschlagt.

Ein Hauptaugenmerk bei den Investitionen liegt auf Anlagenverbesserungen, Automatisierung und der Steigerung der Produktivität. Da das Thema Arbeitssicherheit von äußerster Wichtigkeit ist, sind auch hierfür entsprechende Investitionen vorgesehen.

4. RISIKOMANAGEMENT

ISOSPORT hat das Risikomanagement sowohl in strategischer als auch operativer Hinsicht in die Unternehmensprozesse integriert. Regelmäßige Plan/Ist-Vergleiche der Unternehmenskennzahlen sowie laufende Beobachtung der Absatz- und Beschaffungsmärkte sollen ein rechtzeitiges Aktivieren der bereits geplanten Gegenmaßnahmen ermöglichen. Eine grundsätzliche Risikostreuung ergibt sich durch die Aufteilung in vier Geschäftsfelder, die abgesehen von den aktuell sehr volatilen Absatzmärkten unterschiedliche Risiken bergen.

Im Wesentlichen sind für ISOSPORT die folgenden Risiken von Bedeutung:

<u>Beschaffungsrisiko:</u>
In der Kunststoffbranche sind vermehrt Firmenzusammenschlüsse auf der Lieferantenseite zu beobachten. Dadurch erreichen die Lieferanten eine marktbeherrschende Stellung, oft auch eine Monopolstellung. Die Verhandlungsmacht für den Einkauf wird deutlich geringer. Das Risikopotential für den Einkauf liegt im Bereich der Preisgestaltung, Verfügbarkeit der Materialien und bei der Qualität der Produkte. Diese rasanten Veränderungen in der Kunststoffwelt erfordern laufende Anpassungen im Risikomanagement in der Beschaffung. Zur Minimierung der Risiken hat ISOSPORT entsprechende Prozesse eingeführt:

ISOSPORT betreibt ein aktives Lieferantenmanagement. Es wird darauf geachtet, dass mehrere interne Schnittstellenpartner (Einkauf, Qualitätsmanagement, Technik und weitere Experten) in die Auswahl der Lieferanten und ihrer Produkte eingebunden sind. Eine gemeinsame Produktentwicklung verstärkt die partnerschaftliche Beziehung zu den Lieferanten nachhaltig. Jährlich werden Lieferantenbewertungen durchgeführt. Schwachstellen werden den Partnern zur Kenntnis gebracht und Verbesserungen eingefordert.

Die Lieferanten produzieren gegenwärtig keine Übermengen. Sie stellen sich auf den Markt ein und reduzieren ihre Vorräte bis auf ein Minimum. Diese Tatsache sowie eine volatile Auftragslage im eigenen Markt erfordern eine optimale Bedarfsplanung. Unsere laufend gewarteten Einkaufsprozesse und die bestmögliche Anwendung der SAP-Software erleichtern diese Planungstätigkeit. Darüber hinaus werden für Schlüsselmaterialien rollierende Forecasts erstellt. Gemeinsam mit den internen Schnittstellenpartnern wird der Bedarf der Folgemonate ermittelt und den Lieferanten für deren zukünftige Planung zur Verfügung gestellt. Eine monatlich rollierende Korrektur ermöglicht den Lieferanten, sich auf die von uns gestellten Anforderungen bestmöglich einzustellen. Die Verfügbarkeiten von Materialien mit äußerst langen Lieferzeiten werden mit Liefer- und Rahmenverträgen aber auch mit Sicherheitsbeständen abgesichert.

Die Warengruppenstrategie für die Rohstoffe wird permanent an die Veränderungen des Marktes und an die Produktgruppenstrategien angepasst. Dabei werden unter sorgfältiger Beachtung der Kundenanforderungen, der technischen Machbarkeit sowie der Wirtschaftlichkeit die passenden Rohstoffe ausgewählt. Im Falle von Standardmaterialien wird darauf geachtet, dass ausreichend Alternativlieferanten vorhanden sind.

Zur Vermeidung zu hoher Lagerbestände findet ein monatliches Monitoring im Rahmen des Working Capital-Management statt. Mittels der systematisch erfassten Daten kann im Bedarfsfall sehr rasch in die Prozesse eingegriffen und gegengesteuert werden. Negative, ergebniswirksame Auswirkungen können grundsätzlich mit diesen Maßnahmen auf ein Minimum reduziert werden.

Absatzrisiko:

Die zunehmende Konzentration auf einige wenige Kunden stellt ein grundsätzliches Marktrisiko in der Skiindustrie dar. ISOSPORT ist daher bestrebt, die Geschäftsfelder (inkl. der neuen Märkte) auf ein adäquates Umsatz- und Ertragsniveau zu bringen, um eine Risikodiversifizierung zu ermöglichen.

Die Aktivitäten des Mitbewerbs werden laufend beobachtet. Zudem werden monatlich Abweichungen zum Vorjahr bzw. Budget überprüft. Einmal pro Jahr wird eine umfassende Marktanteilserhebung für den Bereich Ski durchgeführt.

Produktionsrisiken:

Diese bestehen einerseits aus der laufenden Produktqualität andererseits aus dem Risiko von Maschinenausfällen. Im Rahmen der ISO 9000 Zertifizierung wird eine laufende Kontrolle unserer Produkte und Prozesse vorgenommen. Für versteckte Mängel ist eine Produkthaftpflichtversicherung abgeschlossen. Durch die regelmäßige Wartung der Maschinen nach Inspektionsplänen kann dem Risiko des Maschinenbruches vorgebeugt werden. Weiters werden für Engpassmaschinen systemkritische Teile auf Lager gelegt, um hier Produktionsausfallzeiten zu minimieren. Elementarschäden wird durch strenge Brandschutzbestimmungen und entsprechende Brandschutzeinrichtungen entgegengewirkt. Sollte es dennoch zu Elementarschäden kommen, ist mit ausreichendem Versicherungsschutz vorgesorgt.

Finanzielle Risiken:

Die Außenstände unserer Kunden sind weitestgehend versichert. Die Anwendung von Kreditprüfungen bzw. -limits auf Basis der Versicherung und interne Prüfroutinen sollen das Zahlungsausfallrisiko reduzieren.

Das Fremdwährungsrisiko kann bei ISOSPORT auf Grund des geringen Umfanges als gering eingeschätzt werden.

Das Zinsrisiko von ISOSPORT ist durch die Teilnahme am Cash-Pool für kurzfristige Dispositionen als sehr gering einzustufen.

5. FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

In der Sparte Sport gab es zahlreiche Entwicklungsaktivitäten rund um die Inbetriebnahme der neuen Sinterpresse mit automatisierter Materialbeschickung.

Wie auch in den letzten Jahren war auch 2025 Nachhaltigkeit wieder ein wichtiges Thema. Dazu gab es Entwicklungen von duroplastischen Verstärkungslaminaten mit bio-basierten Harzen sowie von bio-basierten Skioberflächen. Zahlreiche neue Aufbauten aus unterschiedlichen Holzarten wurden für Skikerne entwickelt. Im geförderten Projekt WINTRUST, welches die Kreislaufwirtschaft in der Skibranche zum Thema hat, brachten wir unsere Kompetenz im Bereich der Materialien ein. Für einen OEM Kunden wurde eine Tennissaite auf Basis von rezykliertem Material entwickelt.

Im Bereich der Folien für Sohlen für Sportschuhe gelang es, einen weiteren internationalen Konzern als Kunden zu gewinnen. Weiters wurde mit verstärktem, biobasiertem Polyamid experimentiert, um die Performance der Sohlen weiter zu verbessern. Für eine neuartige Methode zur Herstellung von dekorierten Folien für die Brillenindustrie erfolgte eine Patentanmeldung sowie die Prozessentwicklung zur Serienreife.

Gemeinsam mit einem Materialhersteller erfolgte die Entwicklung einer Folie für Wasserstofftanks, wodurch das Gewicht verringert und der maximale Fülldruck erhöht werden kann. Die Tanks befinden sich derzeit in einer intensiven Zertifizierungsphase.

Für einen bestehenden Kunden aus dem Automotive Bereich konnte eine Folienkombination entwickelt werden, die ab kommenden Jahr für Rücksitzblenden zum Einsatz kommen wird.

Eisenstadt, am 02. Februar 2026 Geschäftsführung





Mag. Karl MAD Uros ZNIDARIC MBA