Lagebericht zum Jahresabschluss 31.12.2025
der
HVD Vertriebs-Gesellschaft m.b.H.

1. Geschäft und wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die HVD Vertriebs-Gesellschaft m.b.H. wurde im Jahr 1994 gegründet und vertreibt Produkte der Firmen Revvity (vormals Perkin Elmer), ThermoFisher Phadia und sonstige internationale Herstellern im pharmazeutischen, diagnostischen und medizinischen Bereich.

Mit dem Vertriebsvertrag der HVD Holding AG, Schweiz hat die HVD Vertriebs-Gesellschaft m.b.H. das alleinige Vertriebsrecht für Märkte in Afrika sowie Nahen- und Mittleren Osten für diagnostische Produkte. Dabei werden die Produkte im eigenen Namen und auf eigener Rechnung gekauft und verkaufen diese ebenfalls im eigenem Namen und auf eigener Rechnung.

Seit 2002 betreibt die HVD Vertriebs-Gesellschaft m.b.H. ein sogenanntes "Branch Office" in Athen, welches ein in Griechenland registriertes Verkaufsbüro darstellt, von welchem aus die Märkte Afrika, Nahen und Mittleren Osten bearbeitet werden. Dieses sogenannte "Branch Office" stellt jedoch keine steuerliche Betriebsstätte dar, da hier nur Außendienst- sowie Vertriebsaktivitäten gebündelt sind, die Verkaufsverträge werden nach wie vor in Wien abgeschlossen.

Die HVD Vertriebs GmbH ist eine 100-%ige Tochtergesellschaft der Schweizer HVD Holding AG.

2. Darstellung und Analyse des Geschäftsverlaufes und des Geschäftsergebnisses 2025

a) Finanzielle Leistungsindikatoren

	31.12.2025 TEUR	31.12.2024 TEUR	Veränderung TEUR
Umsatzerlöse	62 348	59 403	+ 2 945
Ergebnis vor Steuern	8 203	6 308	+ 1 895
Umsatzrentabilität	**13,2 %**	**10,6 %**	**+ 2,6 %**

Berechnung der Umsatzrentabilität = Ergebnis vor Steuern x 100
Umsatzerlöse

	31.12.2025 TEUR	31.12.2024 TEUR	Veränderung TEUR
Eigenkapital	30 159	28 865	+ 1 294
Gesamtkapital	48 131	41 306	+ 6 825
Eigenkapitalquote	**62,7 %**	**69,9 %**	**- 7,2 %**

Berechnung der Eigenkapitalquote = Eigenkapital x 100
Gesamtkapital

	31.12.2025 TEUR	31.12.2024 TEUR	Veränderung TEUR
Ergebnis vor Steuern	8 203	6 308	+ 1 895
Ø Eigenkapital	29 512	28 946	+ 566
Eigenkapitalrentabilität	**27,8 %**	**21,8 %**	**+ 6,0%**

Berechnung der Eigenkapitalrentabilität = Ergebnis vor Steuern x 100
Ø Eigenkapital

	31.12.2025 TEUR	31.12.2024 TEUR	Veränderung TEUR
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	8 690	6 835	+ 1 855
Ø Gesamtkapital	44 719	41 179	+ 3 540
Gesamtkapitalrentabilität	**19,4 %**	**16,6 %**	**+ 2,8 %**

Berechnung der Gesamtkapitalrentabilität = Ergebnis vor Steuern + Zinsaufwand x 100
Ø Gesamtkapital

	31.12.2025 TEUR	31.12.2024 TEUR	Veränderung TEUR
Materialaufwand inkl. bezogene Leistung	37 872	38 185	- 313
Gesamtaufwand	53 790	53 094	+ 696
Materialintensität	**70,4 %**	**71,9 %**	**- 1,5 %**

Berechnung der Materialintensität = $\frac{\text{Materialaufwand inkl. Bezogene Leistung x 100}}{\text{Gesamtaufwand}}$

	31.12.2025 TEUR	31.12.2024 TEUR	Veränderung TEUR
Personalaufwand	4 992	5 272	- 280
Gesamtaufwand	53 790	53 094	+ 696
Personalintensität	**9,3 %**	**9,9 %**	**- 0,6 %**

Berechnung der Personalintensität = $\frac{\text{Personalaufwand x 100}}{\text{Gesamtaufwand}}$

Berechnung des Gesamtaufwandes = Material inkl. Bezogene Leistungen
+ Personalaufwand
+ Abschreibungsaufwand
+ sonstiger betrieblicher Aufwand
= Gesamtaufwand

b) Darstellung des Netto-Geldfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit:

	2025 TEUR	2024 TEUR
1. Ergebnis vor Steuern	**8 203**	**6 308**
2. Überleitung auf den Netto-Geldfluss aus dem Ergebnisvor Steuern		
a. Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Vermögensgegenständen des Investitionsbereichs	+ 36	- 14
b. Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens sowie auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	+ 40	+ 40
Geldfluss aus dem Ergebnis	**8 278**	**6 334**
c. Ab-/Zunahme der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	- 10 873	- 6 158
d. Zunahme der Rückstellungen, ausgenommen für Steuern vom Einkommen	+ 191	+ 300
e. Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	+ 4 840	+ 116
	- 5 842	**- 5 742**
3. Netto-Geldfluss aus dem Ergebnis vor Steuern	**2 436**	**592**
4. Zahlungen für Steuern		
a. Steuern vom Einkommen	- 1 909	- 1 469
b. Sonstige Forderungen aus Steuern	+ 1 029	- 924
c. Aktive latente Steuern	+ 9	- 18
d. Veränderungen Steuerrückstellungen	+ 501	+ 0
	- 370	**- 2 411**
5. Netto-Geldfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	**2 066**	**- 1 819**

Das Wirtschaftsjahr 2025 hat eine Erhöhung der Umsätze von rund € 59,4 Mio. in 2024 auf rund € 62,3 Mio. in 2025 gebracht. Der Jahresüberschuss erhöht sich vom Jahr 2024 auf das Jahr 2025 von rd. € 4,8 Mio. auf rd. € 6,3 Mio.

Das Eigenkapital beträgt rund € 30,2 Mio. (VJ rd. € 28,9 Mio.) oder rund 62,7 % (VJ 69,9 %) der Bilanzsumme.

Unser Umsatz bezieht sich in erster Linie auf den Verkauf von Instrumenten und Verbrauchsmaterialien sowie auf Dienstleistungen im Bereich der pränatalen Screenings, des neonatalen Screenings, der Genomik, der Allergie und der Autoimmunität.

Aufgrund des schwachen US-Dollar Kurses im Laufe des Geschäftsjahres 2025 mussten wir im Vergleich zum Vorjahr Kursverluste hinnehmen. Die Kursverluste im Geschäftsjahr 2025 betrugen rd. € 653 TEUR.

c) Aufgliederung der Umsatzerlöse in geographischen Regionen:

	31.12.2025 TEUR	31.12.2024 TEUR	Veränderung TEUR
Afrika	8 111	8 261	- 150
CIS/NIS	6 467	5 951	+ 516
Europa	12 008	10 360	+ 1 648
Ferner Osten Asien	454	424	+ 30
Mittlerer Osten	35 308	34 407	+ 901
Gesamt	**62 348**	**59 403**	**+ 2 945**

d) Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen

	31.12.2025 TEUR	31.12.2024 TEUR	Veränderung TEUR
Handel	61 213	58 232	+ 2 981
Dienstleistung	1 064	1 144	- 80
Diverse	71	27	+ 44
Gesamt	**62 348**	**59 403**	**+ 2 945**

e) nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Die Sicherheit unseres Datenaustausches und der Kommunikation wird laufend verbessert und investiert, um auch in der Zukunft den Standards gerecht zu werden.

Das Unternehmen setzt sich für die langfristige Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen ein. Weiterbildungsmöglichkeiten werden den Mitarbeitern laufend angeboten und Arbeitsplätze werden ergonomisch gestaltet.

4. Vorgänge von besonderer Bedeutung

Nach dem Bilanzstichtag kam es zu erheblichen geopolitischen Spannungen im Zusammenhang mit dem Konflikt zwischen den USA, Israel und Iran. Die daraus resultierenden Entwicklungen führen derzeit zu Störungen und Verzögerungen in den internationalen Lieferketten, insbesondere im Mittleren Osten.
Infolge der eingeschränkten Öl- und Gaslieferungen sowie der Umleitung wesentlicher Transport- und Schifffahrtsrouten sind die Energie- und Transportkosten deutlich angestiegen. Diese Entwicklungen haben unmittelbare Auswirkungen auf die Beschaffungskosten und die logistischen Abläufe der Gesellschaft.
Darüber hinaus führt die erhöhte politische Unsicherheit zu einem gesteigerten Risiko von Lieferunterbrechungen, regulatorischen Einschränkungen sowie logistischen Ausfällen. Einschränkungen im Luftverkehr können die termingerechte Versorgung beeinträchtigen und zu Verzögerungen sowie potenziellen Qualitätsrisiken bei den gehandelten Produkten führen.
Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die finanziellen Auswirkungen dieser Entwicklungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft noch nicht verlässlich quantifizierbar. Eine bestandsgefährdende Auswirkung ist derzeit nicht erkennbar.

Die Gesellschaft betreibt keine Forschung und Entwicklung, da sie ausschließlich als Handelsgesellschaft tätig ist.

5. Voraussichtliche Entwicklung und Risiken der Gesellschaft

Für das Jahr 2026 erwarten wir ein ähnliches Ergebnis als im Jahr 2025, welches durch folgende Entwicklungen zu begründen ist:

- Investition im Bereich des Neugeborenen Screening
- Steigender Umsatz im Bereich Allergie und Autoimmunität im Mittleren Osten
- Gewinnung des privaten Laboratorium Marktes–speziell in pränatalen Screening, Allergie Autoimmunität in Ost- und Südeuropa

Folgende Ereignisse könnten sich negativ auf das Ergebnis auswirken:

- Konflikt zwischen den USA, Israel und Iran
- Anhaltender Konflikte Russland/Ukraine und Israel/Gaza
- Weitere geopolitische Risiken
- Verzögerungen oder Ablehnungen von Produktzulassungen
- Verschärfung regulatorischer Anforderungen (z. B. MDR/IVDR)
- Erhöhter Dokumentations-, Prüf- und Zertifizierungsaufwand

6. Finanzinstrumente (Risikomanagement)

Finanzinstrumente zur Kursabsicherung werden nicht verwendet. Soweit bei finanziellen Vermögenswerten (Forderungen, Finanzanlagen) Ausfalls- und Bonitätsrisiken erkennbar sind, werden entsprechende Wertberichtigungen vorgenommen. Zur Minimierung von Ausfallsrisiken verfügt das Unternehmen über ein adäquates Mahnwesen und Debitorenmanagement.

Wien, den 18.03.2026

HVD Vertriebs-Gesellschaft m.b.H.
Wien,

Hermanus van Duijne
Geschäftsführer