Lagebericht zum Jahresabschluss per 31.12.2025

der MEIKO Clean Solutions Austria GmbH, Liesinger-Flur-Gasse 17/ Objekt 3, 1230 Wien

1. Geschäftsverlauf, Geschäftsergebnis und Lage des Unternehmens

Geschäftsverlauf, Geschäftsergebnis und Lage des Unternehmens

		2023	2024	2025
Gesamterträge (Umsatz)	TEUR	25.848	28.810	29.618
Veränderung Umsatz zu Vorjahr	%	5,50%	11,46%	2,80%
Davon Provisionen	TEUR	366	410	762
Umsatz zurechenbar	TEUR	29.795	31.304	35.330

Das Geschäftsjahr 2025 war für die MEIKO Clean Solutions Austria GmbH von einer weiterhin positiven Geschäftsentwicklung geprägt. Trotz eines anspruchsvollen Marktumfelds konnte das Unternehmen seine Marktposition weiter festigen und die Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr steigern.
Ein wesentlicher Meilenstein der vergangenen Jahre war die erfolgreiche Übergabe der Geschäftsführung. Michael Fink führt die MEIKO Clean Solutions Austria GmbH weiterhin und setzt die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens konsequent fort. Der Übergang von Herbert Kregl, der das Unternehmen über viele Jahre hinweg mit großem Engagement, strategischem Weitblick und persönlichem Einsatz geprägt hat, wurde geordnet und nachhaltig umgesetzt. Die Kontinuität in der Führung sowie die konsequente Weiterentwicklung im Sinne der Unternehmensstrategie sind damit gewährleistet.

Die Umsatzerlöse konnten im Jahr 2025 auf 29,6 Mio. EUR gesteigert werden und lagen damit um 0,8 Mio. EUR bzw. 2,8 % über dem Vorjahreswert von 28,8 Mio. EUR. Die positive Entwicklung bestätigt die stabile Marktposition von MEIKO und die erfolgreiche Bearbeitung der relevanten Kundensegmente.
Die fakturierten Umsätze der MEIKO Clean Solutions Austria GmbH basieren auf den in Österreich gestellten Rechnungen. Dabei ist weiterhin zu berücksichtigen, dass ein Teil der Lieferungen in die südosteuropäischen Märkte als Streckengeschäft direkt über das Werk abgewickelt und fakturiert wird. In diesen Fällen erhält die Gesellschaft entsprechende Provisionen. Dies gilt ebenso für Key-Account-Geschäfte, die direkt durch das Werk betreut werden.
Der Auftragseingang entwickelte sich auch 2025 positiv und bildet eine solide Grundlage für die zukünftige Umsatzentwicklung. Die konsequente Marktbearbeitung in Österreich sowie die erfolgreiche Zusammenarbeit mit internationalen Partnern tragen wesentlich zur nachhaltigen Geschäftsentwicklung bei.
Auch der Exportbereich konnte seine positive Entwicklung fortsetzen. Die Aktivitäten in den internationalen Märkten wurden weiter ausgebaut und leisten einen wichtigen Beitrag zur Gesamtentwicklung des Unternehmens.
Der Kundendienst entwickelte sich weiterhin profitabel und bestätigt seine zunehmende Bedeutung als stabile Säule des Geschäftsmodells. Das Servicegeschäft unterstützt langfristige Kundenbeziehungen und trägt wesentlich zu nachhaltigem Wachstum und stabilen Erträgen bei.

Die südosteuropäischen Märkte werden in Zusammenarbeit mit verbundenen Unternehmen und lokalen Vertriebspartnern betreut. Die österreichische Gesellschaft vereinnahmt daraus Umsätze bzw. Provisionen entsprechend der konzerninternen Vertriebsstruktur. Mit eigenem Büro in Belgrad, Schauraum, Lager und Innendienst verfügt die dortige Gesellschaft über eine etablierte

Repräsentanz in Serbien. Auch in Tschechien konnte der Markt weiterhin erfolgreich betreut werden. Die dortigen Vertriebspartner unterstützen die nachhaltige Entwicklung dieser Märkte.
Die im Jahr 2024 eingeführten Professionellen Business Units (PBUs) wurden im Jahr 2025 weiterentwickelt und erfolgreich in die Organisationsstruktur integriert. Sie leisten einen wichtigen Beitrag zu mehr Transparenz, klareren Verantwortlichkeiten und einer effizienteren Marktbearbeitung.

Mit der Einführung des CRM-Systems Salesforce wurde im Jahr 2025 zudem ein weiterer wichtiger Schritt in der Digitalisierung der Vertriebs- und Serviceprozesse umgesetzt. Die zentrale Verfügbarkeit von Kundeninformationen verbessert die Transparenz, unterstützt eine effizientere Zusammenarbeit und schafft die Grundlage für eine datenbasierte Vertriebssteuerung.

Auch im Jahr 2025 konnte die MEIKO Clean Solutions Austria GmbH ihre Position als attraktiver Arbeitgeber weiter stärken. Die erfolgreiche Besetzung wichtiger Positionen sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung der Organisation unterstützen die langfristige Stabilität des Unternehmens.

Geschäftsergebnis, Ertragslage, Kennzahlen

1.2.1 Kennzahlen der erfolgswirtschaftlichen Analyse

		2023	2024	2025
Ergebnis vor Steuern		686	1.127	887
Veränderung Ergebnis vor Steuern zu	%	-25,70%	64,30%	-21,30%

Das Ergebnis vor Steuern hat sich zum Vergleichsjahr 2024 um TEUR 240 (-21,3 %) verringert. Dies ist vor allem auf verzögerte Projektabrechnungen zurückzuführen, die 2026 im 1. HJ nachgeholt werden.
Die Gesamterträge im Jahr 2025 sind um TEUR 808 (+ 2,8%) gegenüber dem Geschäftsjahr 2024 gestiegen. Der daraus resultierende Rohgewinn hat sich um TEUR 511 (+3,7 %) gegenüber dem Vorjahr 2024 verbessert. Der Personalaufwand ist um TEUR 315 gefallen Der größte Anteil der Kostenerhöhung betreffen die Reisekosten, Mieten und Betriebskosten sowie den Fuhrpark (mehr Service-Vans) bedingt durch das neue Betriebsgebäude, welche im Vergleich zum Vorjahr 2024 um TEUR 1.125 höher sind.

		2023	2024	2025
Umsatzrentabilität	%	2,70%	3,90%	3,00%
Eigenkapitalrentabilität	%	34,40%	53,80%	38,40%
Gesamtkapitalrentabilität	%	5,10%	8,90%	7,70%
Cash Flow aus dem Ergebnis	TEUR	981	1439	1201

Die Kennzahlen der erfolgswirtschaftlichen Analyse für das Geschäftsjahr 2025 bezogen auf die Branchengruppe Großhandel liegen bei der Umsatzrentabilität im mittleren und bei der Eigenkapitalrentabilität im guten Bereich. Die Gesamtkapitalrentabilität ist nach einem sehr erfolgreichen Vorjahr wieder auf leicht niedrigerem Niveau.

1.3 Finanzlage

1.3.1 Kennzahlen der finanzwirtschaftlichen Analyse

		2023	2024	2025
Eigenkapitalquote	%	14,40%	18,50%	21,30%
Schuldentilgungsdauer	Jahre	5,9	5,3	4,9
Working Capital	TEUR	2098	2530	2595

Die Kennzahlen der finanzwirtschaftlichen Analyse bezogen auf die Branchengruppe Großhandel liegen für das Geschäftsjahr 2025 bei der Eigenkapitalquote im gutem und bei der Schuldentilgungsdauer nun im Zielbereich unter 5 Jahre. 2025 konnte das Working Capital annähernd trotz Wachstum konstant gehalten werden, die Schuldentilgungsdauer hat sich wieder verkürzt.

1.3.2 Cash Flow

		2025		2024
Ergebnis vor Steuern		887.241,17		1.127.439,47
-/+ Erträge/Verluste aus Anlagenabgang	-	15.338,11		3.060,98
+ Abschreibungen (ohne Disagio)		329.225,65		308.791,69
- Zuschreibungen		-		-
- Erträge aus Beteiligungen		-		-
- Erträge aus anderen WP und Ausleihungen des FAV		-		-
- Zinserträge	-	686,96	-	3.589,03
+ Zinsaufwendungen		-		-
= Netto-Geldfluss aus dem betrieblichen Ergebnis		1.200.441,75		1.435.703,11
+/- Erhöhung/Senkung RSt (außer KSt-RSt)	-	325.082,90		187.410,08
+/- Erhöhung/Senkung Verbindlichkeiten (außer Anleihen, KI)	-	830.541,28	-	1.456.321,45
+/- Erhöhung/Senkung PRA	-	41.309,37		41.309,37
-/+ Erhöhung/Senkung Vorräte	-	51.676,13	-	6.426,20
-/+ Erhöhung/Senkung Forderungen		1.544.172,36		47.642,68
-/+ Erhöhung/Senkung ARA	-	25.039,18	-	8.496,43
= Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit vor Steuern		1.470.965,25		240.821,16
- Zahlungen für Ertragsteuern (inkl. RSt)	-	374.714,00	-	355.888,00
= Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit		1.096.251,25	-	115.066,84
+/- Erträge/Verluste aus Anlagenabgang		16.450,00		10.970,00
+/- Rückzahlung/Gewährung von Ausleihungen		-		-
-/+ Erhöhung/Senkung Wertpapiere UV		-		-
- Investitionen ins Anlagevermögen / Anzahlungen für Investitionen	-	415.849,55	-	299.808,91
- Investitionszuschuss	-	5.526,79	-	5.910,69
+ Erträge aus Beteiligungen		-		-
+ Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des FAV		-		-
+ Zinserträge		686,96		3.589,03
= Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	-	404.239,38	-	291.160,57
		308.970,94		
Einzahlungen von Gesellschaftern				
- Zahlung an Gesellschafter	-	600.000,00	-	500.000,00
- Senkung von Geldkrediten/Anleihen	-	6.412,25	-	3.866,01
+ Erhöhung von Geldkrediten (minus Disagio) / Anleihen		-		-
- Zinsaufwendungen		-		-
= Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-	606.412,25	-	503.866,01
Cash-Flow gesamt		85.599,62	-	910.093,42
Guthaben KI 01.01		3.331.694,59		4.255.378,84
Guthaben KI 31.12.		3.417.294,21		3.331.694,59

1.4 Vermögenslage

1.4.1 Rentabilitätskennzahlen

		2023	2024	2025
Umsatzrentabilität	%	2,70%	3,90%	3,00%
Eigenkapitalrentabilität	%	34,40%	53,80%	38,40%
Gesamtkapitalrentabilität	%	5,10%	8,90%	7,70%

Vorräte / Lagerhaltung

		2023	2024	2025
Vorräte	TEUR	3.214	3220	3272
Lager durchschnitt	Tage	87	78	81
Lagerumschlagshäufigkeit	Jahr	4,21	4,7	4,53

Kundenforderungen

Gewährtes Zahlungsziel Ø	Tage	55,98	49,59	40,94
Beanspruchtes Zahlungsziel Ø	Tage	175	136,87	140,97

Die Kennzahlen der Vermögensanalyse bezogen auf die Branchengruppe Großhandel liegen für das Geschäftsjahr 2025 im mittleren Bereich.
Das beanspruchte Zahlungsziel ist mit 141 Tagen im Jahr 2025 gegenüber dem letzten Jahr weiter konstant. Der Großteil der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen am Jahresende 2025 besteht gegenüber dem Stammwerk in Offenburg.

1.5 Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres

Keine

1.6 Forschung und Entwicklung

Keine

1.7 Bestehende Zweigniederlassungen

Keine

2. Prognosebericht

Die MEIKO Clean Solutions Austria GmbH blickt mit Zuversicht auf das Geschäftsjahr 2026. Die stabile Geschäftsentwicklung, die positive Auftragssituation sowie die solide finanzielle Basis schaffen eine gute Ausgangslage für die weitere Entwicklung des Unternehmens.
Für 2026 erwarten wir eine weiterhin stabile Nachfrage in unseren Kernmärkten. Der Fokus liegt auf der nachhaltigen Weiterentwicklung des Geschäfts in Österreich sowie auf dem weiteren Ausbau der Exportaktivitäten in Südosteuropa und Osteuropa. Insbesondere die zunehmende Bedeutung von Ressourceneffizienz, Hygieneanforderungen und automatisierten Lösungen bietet weiterhin attraktive Wachstumschancen.
Im Jahr 2026 wird der Schwerpunkt auf der weiteren Nutzung und Optimierung des bereits eingeführten CRM-Systems Salesforce liegen. Ziel ist die konsequente Integration in sämtliche Vertriebs- und Serviceprozesse sowie die weitere Verbesserung der Datenqualität, der Kundenbetreuung und der Vertriebssteuerung. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der digitalen Prozesse wird die Effizienz erhöhen und die Zusammenarbeit innerhalb der Organisation weiter stärken.
Parallel dazu wird die Umsetzung der Unternehmensstrategie im Rahmen der 2030 Roadmap konsequent fortgeführt. Diese bildet den strategischen Rahmen für die nachhaltige Weiterentwicklung des Geschäftsmodells und die Erschließung neuer Marktpotenziale. Ergänzend werden die definierten „Game Changer“-Initiativen weiter umgesetzt, um Innovationen zu fördern, Prozesse zu optimieren und die Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern. Salesforce unterstützt als zentrale digitale Plattform die erfolgreiche Umsetzung dieser strategischen Maßnahmen.
Der Servicebereich wird auch künftig ein wesentlicher Wachstumstreiber bleiben. Gleichzeitig wird die Weiterentwicklung der Professionellen Business Units (PBUs) fortgesetzt, wodurch die Marktbearbeitung weiter verbessert und vorhandene Ressourcen noch effizienter eingesetzt werden können.
Mittelfristig erwarten wir weiterhin gute Entwicklungsmöglichkeiten in den Märkten Südosteuropas und Osteuropas. Die zunehmende Professionalisierung der Gastronomie, Hotellerie und Gemeinschaftsverpflegung sowie der steigende Bedarf an nachhaltigen und ressourceneffizienten Reinigungslösungen bieten attraktive Wachstumspotenziale.
Auf Basis der aktuellen Marktposition, der stabilen Organisation, der positiven Auftragssituation sowie der soliden finanziellen Kennzahlen gehen wir davon aus, dass die MEIKO Clean Solutions Austria GmbH ihre erfolgreiche Entwicklung auch in den kommenden Jahren fortsetzen kann.

3. Risikoberichterstattung

3.1 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Die Geschäftsentwicklung der MEIKO Clean Solutions Austria GmbH wird laufend hinsichtlich wesentlicher Risiken und externer Einflussfaktoren analysiert.
Die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung bleibt ein wesentlicher Einflussfaktor für die Investitionsbereitschaft unserer Kunden. Eine anhaltend verhaltene Konjunktur oder Investitionszurückhaltung in einzelnen Kundensegmenten könnte den Auftragseingang beeinflussen. Durch die breite Marktaufstellung sowie die ausgewogene Kombination aus

Neumaschinengeschäft und Servicegeschäft verfügt das Unternehmen jedoch über eine stabile Risikostruktur.
Die geopolitische Lage, insbesondere der anhaltende Krieg in der Ukraine sowie die Spannungen im Nahen Osten, kann weiterhin Auswirkungen auf internationale Märkte, Lieferketten, Transportwege sowie Energie- und Materialpreise haben. Dadurch können sowohl Kostenentwicklungen als auch Investitionsentscheidungen unserer Kunden beeinflusst werden. Durch eine enge Zusammenarbeit mit den Lieferwerken, laufende Marktbeobachtung und vorausschauende Planung werden diese Risiken kontinuierlich überwacht.
Auch die Entwicklung der Beschaffungs- und Lieferketten bleibt ein wichtiger Einflussfaktor. Mögliche Engpässe bei einzelnen Komponenten oder Preissteigerungen bei Energie und Materialien können Auswirkungen auf Lieferzeiten und Kostenstrukturen haben. Durch frühzeitige Planung und enge Abstimmung innerhalb der MEIKO-Gruppe werden diese Risiken bestmöglich reduziert.
Die Verfügbarkeit qualifizierter Fachkräfte stellt weiterhin eine Herausforderung dar, insbesondere im technischen Servicebereich. Die kontinuierliche Personalentwicklung, gezielte Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen sowie attraktive Arbeitsbedingungen unterstützen die langfristige Sicherung der personellen Ressourcen.
Mit der zunehmenden Digitalisierung steigen auch die Anforderungen an IT-Systeme, Datensicherheit und Prozessstabilität. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der digitalen Infrastruktur, einschließlich des 2025 eingeführten CRM-Systems Salesforce, trägt dazu bei, die Effizienz der Geschäftsprozesse zu erhöhen und gleichzeitig den hohen Anforderungen an Datenschutz und Informationssicherheit gerecht zu werden.
Zusammenfassend bestehen aus heutiger Sicht keine wesentlichen Risiken, die den Fortbestand der MEIKO Clean Solutions Austria GmbH gefährden könnten. Die solide Finanzstruktur, die stabile Marktposition, die positive operative Entwicklung sowie die konsequente Umsetzung der Unternehmensstrategie bilden eine verlässliche Grundlage, um bestehende Risiken zu steuern und zukünftige Chancen erfolgreich zu nutzen.

3.2 Berichterstattungen zur Verwendung von Finanzinstrumenten

Die finanziellen Vermögenswerte bestehen im Wesentlichen aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Bankguthaben.
Die finanziellen Verbindlichkeiten betreffen Lieferanten und überwiegend verbundene Unternehmen.
Mögliche Ausfallrisiken werden durch die laufende Überwachung offener Forderungen und ein aktives Forderungsmanagement reduziert .
Liquiditätsrisiken werden durch eine kontinuierliche lokale Liquiditätsplanung durch MEIKO Österreich überwacht. Durch die Einbindung des zentralen Treasury-Abteilung in Offenburg werden die Forderungen und Verbindlichkeiten der verbundenen Unternehmen zusätzlich beobachtet.

The clean solution

Wien, 24-08-26

Michael Fink / Geschäftsführer
Peter Hendrik Vohmann / Geschäftsführer