Lagebericht 2025

Im Allgemeinen:

Bei der PM-INTERNATIONAL GmbH, Wiener Neudorf, handelt es sich um die Vertriebsniederlassung eines multinational operierenden Konzerns. Geschäftsgegenstand ist der Handel ausschließlich mit von diesem Konzern entwickelten Produkten in den Segmenten Nahrungsergänzungsmittel bzw. Kosmetikartikel. Der Konzern besteht seit 1993 und operiert bei stetig anhaltendem Wachstum, international wie auch am österreichischen Markt.

Die gesamtwirtschaftlichen und geopolitischen Rahmenbedingungen bleiben derzeit von erhöhter Unsicherheit geprägt. Insbesondere internationale Konflikte, anhaltende Spannungen auf den Energie- und Rohstoffmärkten sowie mögliche Belastungen im internationalen Warenverkehr können zu Kostensteigerungen in Beschaffung und Logistik führen. Für die PM-INTERNATIONAL GmbH ergeben sich daraus nach aktuellem Stand jedoch keine wesentlichen operativen Einschränkungen: Die Produktion innerhalb der Gruppe, die Rohstoffbeschaffung sowie die Warenversorgung sind sichergestellt, und die Produktlieferungen an Kunden sind nicht beeinträchtigt. Etwaige höhere Liefer- und Beschaffungskosten stellen aufgrund der stabilen Konzernstruktur und der finanziellen Stärke der Gruppe kein bestandsgefährdendes Risiko für das Unternehmen dar.

Der Absatz erfolgt durch den Verkauf an 2 festen Standorten in Wiener Neudorf (Zentrale) sowie in Wels in Oberösterreich. Das bisher in Marchtrenk betriebene Direct Sales Center wurde im Dezember 2025 nach Wels umgesiedelt; seither werden die Kunden in Oberösterreich vom neuen Standort DSC Wels bedient. In Gröding, Salzburg, gibt es einen ortsfesten Vertriebspartner, der ebenfalls wie in Wels als Direkt Sales Center organisiert ist, aber ein unabhängiges Unternehmen darstellt an das PM-INTERNATIONAL Produkte verkauft. Der Standort Gröding/Salzburg wird durch einen Lizenznehmer für PM-INTERNATIONAL betrieben. Der Lizenzvertrag wurde mit der PM-INTERNATIONAL AG in Luxemburg geschlossen. Direct Sales Center werden von unseren Kunden als Servicepoints und Abholstationen der Produkte genutzt. Der Versand innerhalb Österreichs erfolgt ausschließlich über die Niederlassung in Wr. Neudorf. Auch hier wird ein Direct Sales Center als Servicepoint für unsere Kunden betrieben.

Im Übrigen ist der Absatz der Produkte durch selbständige Vertriebspartner im Network Marketing organisiert.

Die Umsatzverteilung auf die Standorte beläuft sich 2025 wie folgt: DSC Wels 11%, Niederlassung Wiener Neudorf 89%.

Konkrete Vorkommnisse im laufenden Jahr:

Der Geschäftsverlauf im Jahr 2025 war insgesamt sehr erfreulich. Die Umsatzerlöse konnten gegenüber dem Vorjahr deutlich auf EUR 24.089.061,15 gesteigert werden (Vorjahr: EUR 19.652.919,12), was einem Wachstum von rund 22,6 % entspricht. Diese starke Umsatzentwicklung bestätigt die erfolgreiche Marktpositionierung der PM-INTERNATIONAL GmbH und spiegelt die weiter gestiegene Nachfrage nach unseren Produkten in den Segmenten Nahrungsergänzungsmittel und Kosmetikartikel wider. Das Jahresergebnis nach Steuern beläuft sich auf EUR 3.985.264,49 und liegt damit um rund 18 % über dem Vorjahreswert von EUR 3.376.649,77. Die Kundenstruktur sowie die allgemeine Marktlage blieben im Berichtsjahr stabil, es gab keine wesentlichen Änderungen oder Einflussfaktoren. Das operative Geschäft entwickelte sich daher erwartungsgemäß, und die strategische Ausrichtung konnte erfolgreich fortgesetzt werden.

Im Berichtsjahr 2025 wurde das Produktportfolio mit der Einführung eines neuen Produktes im Bereich Gewichtsmanagement wesentlich erweitert. Dieses Produkt, das zu Jahresbeginn 2025 auf den Markt gebracht wurde, hat wesentlich zur positiven Umsatzentwicklung beigetragen und neue Kundengruppen erschlossen. Darüber hinaus wurde die betriebliche Infrastruktur weiter ausgebaut und optimiert, um dem gestiegenen Geschäftsvolumen Rechnung zu tragen.

Aussichten und voraussichtliche Entwicklung

Im Bereich des Network Marketings zeigt sich auch am österreichischen Markt eine anhaltende Dynamik. Network Marketing hat in den letzten Jahren eine gewisse Resilienz gezeigt und bleibt ein wichtiger Bestandteil des Vertriebskanalmixes vieler Unternehmen. Die Flexibilität und die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten, hat eine wachsende Anzahl von Menschen dazu veranlasst, sich dem Network Marketing anzuschließen, insbesondere in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit.

Obwohl es keine spezifischen Zahlen für den österreichischen Markt gibt, lassen globale Trends darauf schließen, dass das Network Marketing weiterhin an Bedeutung gewinnt. Insbesondere die Verlagerung des Einkaufsverhaltens vieler Verbraucher hin zu Online-Kanälen könnte sich positiv auf das Network Marketing auswirken, da es den Vertriebspartnern ermöglicht, ihre Produkte und Dienstleistungen einem breiteren Publikum zugänglich zu machen.

Das Unternehmen hat sich erfolgreich auf die wachsende Präferenz der Verbraucher für Online-Verkäufe eingestellt. Wir haben erkannt, dass die Digitalisierung eine zunehmend wichtige Rolle im Vertrieb spielt, und haben daher unsere Bemühungen verstärkt, unser Online-Portal kontinuierlich zu verbessern. Dieses Portal wird unseren Geschäftspartnern kostenfrei zur Verfügung gestellt und dient als effektives Instrument zur Steigerung der Verkaufsaktivitäten und zur Förderung der Kundenbindung.

Das außergewöhnliche Umsatzwachstum des Jahres 2025, das wesentlich auf die Produktneueinführungen zu Jahresbeginn zurückzuführen ist, wird sich voraussichtlich nicht in diesem Ausmaß wiederholen. Für das Geschäftsjahr 2026 wird ein solides, stabiles Wachstum erwartet. Die Marktpositionierung und die operative Basis des Unternehmens bleiben jedoch stark.

Ausgewählte Kennzahlen des Berichtsjahres im Vergleich zum Vorjahr:

A Kennzahlen zur Ertragslage	2025 (EUR)	2024 (EUR)
1 Umsatzerlöse	24.089.061	19.652.919
2 Ergebnis vor Zinsen und Steuern		
Ergebnis vor Steuern	5.181.994	4.412.440
- Zinsergebnis	14.042	1.833
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Earnings before Interest and Taxes - EBIT)	5.167.952	4.410.606
3 Umsatzrentabilität		
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	5.167.952	4.410.606
Umsatzerlöse	24.089.061	19.652.919
Umsatzrentabilität (Return on Sales - ROS)	21,45%	22,44%

	2025 (EUR)	2024 (EUR)
4 Kapitalrentabilitäten		
i) Eigenkapitalrentabilität		
Ergebnis vor Steuern	5.181.993	4.412.440
Eigenkapital	5.863.057	5.254.442
Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity - ROE)	88,38%	83,98%
ii) Gesamtkapitalrentabilität		
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	5.167.952	4.410.606
Gesamtkapital	10.019.772	8.157.982
Gesamtkapitalrentabiltiät (Return on Investment - ROI)	51,57%	54,06%

B Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

5 Nettoverschuldung		
verzinsliches Fremdkapital *)	36.349	41.993
- Flüssige Mittel (Kassa und Bankguthaben)	-2.109.200	-3.104.414
Nettoverschuldung (Net Debt)	-2.072.851	-3.062.421

*)	*verzinsliches Fremdkapital:*	*0*	*0*
	Anleihen	*0*	*0*
	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	*0*	*0*
	Rückstellung aus der Abfertigungs-Auslagerungsverischerung	*0*	*0*
	Rückstellung für Jubiläumsgelder	*36.349*	*41.993*
		36.349	*41.993*

	2025 (EUR)	2024 (EUR)
6 Nettoumlaufvermögen		
Umlaufvermögen	7.126.853	6.760.678
- langfristiges Umlaufvermögen	0	0
kurzfristiges Umlaufvermögen	7.126.853	6.760.678
Fremdkapital	4.156.715	2.903.539
- Rückstellung für Jubiläumsgelder	-36.349	-41.993
kurzfristiges Fremdkapital	4.120.366	2.861.546
kurzfristiges Umlaufvermögen	7.126.853	6.760.678
- kurzfristiges Fremdkapital	- 4.120.366	- 2.861.546
Nettoumlaufvermögen (Working Capital)	3.006.487	3.899.132
7 Eigenkapitalquote		
Eigenkapital	5.863.057	5.254.442
Gesamtkapital	10.019.772	8.157.982
Eigenkapitalquote (Equity Ratio)	58,51%	64,41%
8 Nettoverschuldungsgrad		
Nettoverschuldung	-2.072.851	-3.062.421
Eigenkapital	5.863.057	5.254.442
Nettoverschuldungsgrad (Gearing)	-35,35%	-58,28%

C	**Cash-Flow Rechnung**		**2025 (EUR)**	**2024 (EUR)**
9	Jahresergebnis nach Steuern		3.985.264	3.376.650
	+ Abschreibungen auf das Anlagevermögen		65.500	37.916
	+ Restbuchwerte der Anlagenabgänge		0	0
	Zwischensumme 1	Cash-Flow aus dem Ergebnis	4.050.764	3.414.566
	- Veränderung des Warenvorrates		-1.303.063	349.306
	- Veränderung der Forderungen		-58.327	-334.546
	- Veränderung Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten		-1.492.981	353.394
	+ Veränderung der Rückstellungen		260.821	-72.864
	+ Veränderung der Verbindlichkeiten		984.637	-284.923
	+ Veränderung Passiver Rechnungsabgrenzungsposten		7.718	0
	Zwischensumme 2	Veränderung Working Capital	-1.601.195	10.367
	Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	Cash-Flow intern gesamt	2.449.569	3.424.933
	Cashflow aus der Investitionstätigkeit	Anlagenzugänge (Anschaffungskosten)	-68.133	-148.738
	Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	Cash-Flow extern (Gewinnausschüttung)	-3.376.650	-3.000.000
=	Veränderung des Bestandes flüssiger Mittel (Kassa und Bankguthaben)		-995.214	276.195
	Flüssige Mittel zu Jahresbeginn		*3.104.414*	*2.828.219*
	Flüssige Mittel am Jahresende		*2.109.200*	*3.104.414*
	Veränderung		*-995.214*	*276.195*

Wesentliche Risiken des Unternehmens

Personalrisiken

Trotz der angenehmen Arbeitsatmosphäre und des attraktiven Umfelds unseres Arbeitsplatzes stehen wir vor der Herausforderung, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen. Dies ist insbesondere auf die unzureichende öffentliche Anbindung an unseren Firmenstandort zurückzuführen. Wir erkennen die Dringlichkeit dieser Problematik und arbeiten aktiv an Lösungen, um die Attraktivität unseres Standorts für potenzielle Mitarbeiter zu steigern um Rekrutierung zu erleichtern.

Haftungsrisiken

Die Haftungsrisiken im Zusammenhang mit den Produkten liegen im Wesentlichen bei der PM-INTERNATIONAL AG und werden dort entsprechend gesteuert. Zur Minimierung dieser Risiken wird konzernweit großer Wert auf eine hohe Produktqualität sowie auf die Herstellung nach GMP-Richtlinien gelegt. Darüber hinaus werden die Produkte durch den TÜV ELAB geprüft; die entsprechenden Prüfergebnisse sind öffentlich im Internet einsehbar. Die FitLine-Produkte werden außerdem regelmäßig auf Dopingsicherheit überprüft. Für den Fall, dass trotz dieser umfangreichen Qualitätssicherungsmaßnahmen Fehler auftreten, besteht eine Gruppenhaftpflichtversicherung mit hoher Deckungssumme.

Branchen und Wettbewerbsrisiken

Grundsätzlich gibt es ein Branchenrisiko, dies betrifft jedoch primär neue Marktteilnehmer, welche häufig die Markteintrittshürden unterschätzen. Bei PM-INTERNATIONAL handelt es sich um ein etabliertes Unternehmen mit gefestigten Vertriebsstrukturen.

Finanzielle Risiken

Finanzielle Risiken bestehen insbesondere im Zusammenhang mit möglichen Forderungsausfällen. Zur Begrenzung dieses Risikos verfügt die Gesellschaft über ein laufendes und strukturiertes Forderungsmanagement, in dessen Rahmen offene Forderungen regelmäßig überwacht und im Zuge eines konsequenten Mahnprozesses zeitnah bearbeitet werden. Zur weiteren Unterstützung der Forderungsdurchsetzung wurde eine Rechtsschutzversicherung bei ERGO (DAS) Versicherung abgeschlossen. Im Rahmen dieser Versicherung sind Gerichtskosten für die rechtliche Durchsetzung offener Forderungen bis zu einem Betrag von EUR 13.500 gedeckt.

Dadurch wird das Risiko zusätzlicher finanzieller Belastungen im Zusammenhang mit Inkasso- und Gerichtsverfahren reduziert. Insgesamt wird das finanzielle Risiko aus möglichen Forderungsausfällen daher als begrenzt eingeschätzt.

Forschung und Entwicklung

Das bestehende Produktportfolio wird durch laufende Entwicklung am Stand der Zeit gehalten. Da es sich bei PM-INTERNATIONAL GmbH, Wiener Neudorf, um eine Vertriebsniederlassung handelt, finden diese Prozesse an der Konzernspitze in Luxemburg und Deutschland statt.

Die Gesellschaft in Österreich betreibt selbst keine Forschung und Entwicklung.

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 9. Jänner 2026 wurden 3 % der Geschäftsanteile an der PM-INTERNATIONAL GmbH an Sascha Gamper (Chief Sales Operations Officer Europe) veräußert. Dieser Vorgang stellt eine Veränderung in der Gesellschafterstruktur dar, hat jedoch keine Auswirkungen auf die Geschäftsleitung, die operative Tätigkeit oder die strategische Ausrichtung der Gesellschaft. Es wird von einer unveränderten, positiven Geschäftsentwicklung ausgegangen.

Wiener Neudorf, am 9.4.2026

Eva Stein

Geschäftsführerin