Lagebericht
der
Conrad Electronic GmbH & Co KG
zum 31.12.2025

I. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

Conrad Electronic ist mehr als nur ein Lieferant für technische Produkte. Conrad Electronic ist ein zuverlässiger Partner, der seine Geschäftskunden bei der Optimierung ihrer Beschaffungsprozesse unterstützt. Das umfassende Sortiment, kombiniert mit intelligenten E-Procurement-Lösungen und persönlichen Ansprechpartnern, ermöglicht es unseren Kunden, ihre Effizienz zu steigern und ihre Kosten zu senken.

Durch kontinuierliche Innovationen und die Anpassung an die sich ständig verändernden Anforderungen des Marktes sichern wir unseren Kunden einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil. So können sich unsere Kunden auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, während wir uns um die effiziente Beschaffung des täglichen Bedarfs kümmern.

I.1. Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr war geprägt von einer Reihe von Faktoren, die unsere Branche stark beeinflusst haben. Dies zeigte sich auch in der tiefgreifenden Spaltung der österreichischen Volkswirtschaft. Während das Land statistisch die zweijährige Rezession hinter sich ließ, wurde dieser Aufschwung fast ausschließlich durch den privaten Konsum getragen: Da die Reallöhne aufgrund der hohen Tarifabschlüsse der Vorjahre deutlich über der sinkenden Inflationsrate lagen, verfügten die Haushalte über eine höhere Kaufkraft, was die Nachfrage im Handel stabilisierte.

Im krassen Gegensatz dazu blieb der Industriesektor in einer existenziellen Krise gefangen, da er die über Jahre kumulierten Belastungen aus hohen Energiekosten und gestiegenen Lohnkosten bei gleichzeitig schwacher globaler Nachfrage – insbesondere aus Deutschland – nicht mehr abfedern konnte. Dies führte 2025 zu einer massiven Insolvenzwelle mit rund 7.000 Unternehmenspleiten sowie drastischen Entlassungen und Werksschließungen.

Im Geschäftsjahr 2025 gelang es uns trotz der wirtschaftlichen Entwicklung, die rückläufigen Umsatzzahlen zu stoppen und ein leichtes Wachstum zu erzielen. Dabei zeigte sich in Bezug auf das Portfolio eine differenzierte Entwicklung. Während die Nachfrage nach konsumorientierten Sortimenten sank, stabilisierten sich die Bereiche Kernelektronik und Gebäudetechnik erfolgreich.

I.2. Bericht über die Zweigniederlassungen

Der Bericht über Zweigniederlassungen gem. § 243 Abs 3 Z 4 entfällt, da keine Zweigniederlassungen bestehen.

I.3. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Das Geschäftsjahr war von einem dynamischen Marktumfeld geprägt. Während der Consumer-Bereich mit einem leichten Umsatzrückgang konfrontiert war, konnte das B2B-Segment ein leichtes Wachstum verzeichnen. Unsere konsequente Ausrichtung auf Operational Excellence und die erfolgreiche Umsetzung zahlreicher Optimierungsprojekte haben dazu beigetragen, die Effizienz unserer Prozesse zu steigern und unsere Kostenbasis weiter zu reduzieren. Dadurch sind wir auch in herausfordernden Zeiten in der Lage, unsere Profitabilität zu sichern und in die Zukunft zu investieren.

Vermögens- und Finanzlage:
Die Gesellschaft zeichnet sich durch eine robuste Eigenkapitalausstattung aus. Zum Bilanzstichtag beläuft sich das Eigenkapital auf 3,9 MEUR, (Vorjahr: 110,7 MEUR) und resultiert in einer Reduktion. Parallel dazu reduzierte sich die Bilanzsumme von 120,9 MEUR auf 12,1 MEUR.

		2025	2024
Working Capital	TEUR	3.517	3.020
Netto-Vermögen	TEUR	4.238	111.155
Eigenmittelquote gem. URG	%	32,0	92,0
Schuldentilgungsdauer gem. § 24 URG	Jahre	k.A.	0,03

Ertragslage:
Im vergangenen Geschäftsjahr verzeichneten wir eine kleine Umsatzsteigerung von 46,6 MEUR auf 46,7 MEUR, die durch einen Rückgang im Consumer Bereich und eine leichte Steigerung im B2B Segment bedingt war. Der Preisdruck stieg im Markt weiter, sodass der Rohertrag sank. Die konsequente Fortführung der Operational Excellence Programme half den erlittenen Verlust im Rohertrag zu kompensieren.Wir sind der Meinung, dass die strategische Ausrichtung, auch in dem aktuell herausfordernden

Umfeld, richtig ist. Der EBITDA sank von 132.233 TEUR im Vorjahr auf 11.018 TEUR. Die Veränderung ist auf eine Umstrukturierung der Beteiligungen auf Gruppenebene zurückzuführen.

		2025	2024
EBITDA	TEUR	11.018	132.233
EBIT	TEUR	-13.394	132.187
EBT	TEUR	6.414	132.159
ROI		90,1	109,8

Betriebsleistung:

Im Geschäftsjahr 2025 erhöhten sich die Umsatzerlöse auf 46,7 MEUR (Vorjahr: 46,6 MEUR). Dies reflektiert die Marktherausforderungen und Änderungen in bestimmten Segmenten.

Die Aufwendungen für Material und bezogene Leistungen erhöhten sich im gleichen Zeitraum von 36,2 MEUR auf 36,7 MEUR.

Der Rohertrag lag 2025 bei 9,9 MEUR (Vorjahr 10,5 MEUR). Durch konsequentes und proaktives Kostenmanagement konnte der Rückgang im Rohertrag im Ergebnis vollständig kompensiert werden.

		2025	2024
Umsatzerlöse	TEUR	46.739	46.689
Aufwendungen für Material und bezogene Leistungen	TEUR	36.742	36.172
Rohertrag I	TEUR	9.997	10.517

I.4. Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Die Conrad Gruppe ist überzeugt, dass engagierte Mitarbeitende der Schlüssel zum Unternehmenserfolg sind. Durch eine gezielte Personalpolitik, die auf Wertschätzung, Förderung und Entwicklung basiert, soll eine langfristige Bindung der Mitarbeitenden erreicht werden. Die Maßnahmen umfassen neben einer attraktiven Vergütung auch Weiterbildungsmöglichkeiten, flexible Arbeitszeitmodelle und eine offene Unternehmenskultur. Durch Mitarbeiterbefragungen und gezielte Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen soll die Zufriedenheit der Mitarbeitenden kontinuierlich gesteigert werden. Langfristig trägt dies zu einer nachhaltigen Steigerung der Leistungsfähigkeit und der Wettbewerbsfähigkeit bei. Im Vergleich zum Vorjahr ist die Anzahl unserer Vollzeitäquivalente von 66 auf 48 gesunken.

II. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

II.1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Für unsere Unternehmensplanung gehen wir für 2026 und die folgenden Jahre davon aus, dass unser B2B-Geschäft stärker wachsen wird.

Das B2C-Segment stellt für uns aktuell die größte Herausforderung dar. In einem Marktumfeld, das von intensivem Wettbewerb und veränderten Konsumgewohnheiten geprägt ist, setzen wir alles daran, unsere Umsätze stabil zu halten und durch eine attraktive Preisgestaltung gezielte Akzente zu setzen. Im B2B-Bereich verfolgen wir eine differenzierte Strategie. Bei unseren größeren Kunden setzen wir auf eine persönliche Betreuung durch unseren Außendienst, um nachhaltige Beziehungen zu festigen und bessere Kontakte zu knüpfen. Kleineren B2B-Kunden ermöglichen wir hingegen durch unsere moderne digitale Umgebung einen einfachen und effizienten Einkaufsprozess. Um diese Entwicklungen erfolgreich voranzutreiben, forcieren wir die digitale Transformation unter Einsatz modernster Technologien wie auch künstlicher Intelligenz. Durch die kontinuierliche Erweiterung unseres Produktportfolios festigen wir unsere Position als führende europäische Beschaffungsplattform für technischen Bedarf und sichern so unsere Profitabilität.

II.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Die aktuellen geopolitischen und wirtschaftlichen Entwicklungen bringen weiterhin eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten mit sich. Nachstehend werden die für uns wichtigsten Punkte aufgeführt:

Inflationäre Risiken:
Die Inflation ist im Vergleich zu den Vorjahren (2024: 2,9% und 2023: 7,8%) deutlich zurückgegangen und pendelte sich bei 3,6% ein. Dennoch wirken sich die in den Vorjahren gestiegenen Kosten für Rohstoffe, Energie und Dienstleistungen erheblich auf unser Unternehmen aus. Um die Profitabilität des Unternehmens weiterhin zu sichern, werden die Kosten kontinuierlich überprüft und angepasst. Außerdem ist eine flexible Preisgestaltung eines unserer zentralen Elemente zur Bewältigung der inflationären Herausforderungen.

Wettbewerbsumfeld:
Das gegenwärtige Marktumfeld ist von einer außergewöhnlichen Dynamik geprägt, die

eine kontinuierliche Innovationskraft und hohe Agilität voraussetzt. Insbesondere im eCommerce verschärft sich der Wettbewerb zusehends, da neue Akteure mit aggressiven Preisstrategien auf den Markt drängen, während die Preissensibilität der Kunden durch die Transparenz digitaler Vergleichsplattformen stetig zunimmt. Angesichts niedriger Markteintrittsbarrieren stellt diese rasante Branchenentwicklung ein ernstzunehmendes Risiko dar, dem wir durch gezielte Investitionen in Technologie, Marketing und Customer Journey begegnen.

Finanzielle Stabilität:

Trotz der Herausforderungen durch Inflation und Wettbewerbsdruck ist unsere finanzielle Stabilität ein entscheidender Faktor, der uns ermöglicht, künftige Risiken effektiv zu managen. Unsere soliden Finanzen bieten eine Basis, um notwendige Investitionen zu tätigen und bei Bedarf schnell auf Marktveränderungen zu reagieren.

Supply Chain:

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir durch unseren diversifizierten Lieferantenmix aus nationalen und internationalen Quellen die Verfügbarkeit unserer Waren erfolgreich aufrechterhalten. Diese Strategie erlaubt es uns, auf temporäre Unterbrechungen in der Supply Chain schnell zu reagieren. Trotz dieser Flexibilität besteht das Risiko, dass anhaltende globale Störungen in der Lieferkette, aber auch geopolitische Spannungen und Handelskonflikte unsere Lieferketten längerfristig beeinträchtigen können.

Langfristige Risiken:

Die aktuelle Risikobewertung lässt auch weiterhin keine bestandsgefährdenden Bedrohungen für das Unternehmen erkennen. Diese stabile Grundlage ermöglicht es uns, unsere langfristigen strategischen Initiativen konsequent zu verfolgen und die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken, ohne durch kurzfristige Marktturbulenzen beeinträchtigt zu werden.

Um unsere Marktposition dauerhaft zu sichern, setzen wir auf ein proaktives Risikomanagement. Durch die kontinuierliche Identifizierung potenzieller Risiken können wir frühzeitig Gegenmaßnahmen einleiten. In Verbindung mit einem effektiven internen Kontrollsystem (IKS) gewährleistet dieses System, dass unternehmerische Entscheidungen stets auf einem ausgewogenen Verhältnis von Chancen und Risiken basieren. Dabei sind die stetige Analyse und Anpassung in den Bereichen Kostenmanagement und Innovation entscheidend, um unsere Unternehmensziele sicher zu erreichen und künftige Potenziale effizient zu nutzen.

II.3. Finanzwirtschaftliche Risiken:

Unser Unternehmen verfügt aktuell über eine starke Liquiditäts- und Eigenkapitalbasis, die für eine Vertriebsgesellschaft als hervorragend zu bewerten ist und unmittelbare Liquiditätsrisiken unwahrscheinlich macht. Einem straffen und konsequenten Kredit- und Forderungsmanagement kommt dabei eine Schlüsselrolle zu, da es als wesentliches Instrument zur Risikominimierung dient und die Eintreibung offener Posten sowie den Schutz vor Zahlungsverzug maßgeblich sicherstellt. Trotz dieser exzellenten Ausgangslage bleiben wir gegenüber externen finanziellen Unsicherheiten wie Marktschwankungen oder wirtschaftlichem Abschwung wachsam. Um unsere finanzielle Stabilität auch in Zeiten konjunktureller Unbeständigkeit langfristig zu sichern, messen wir der Beibehaltung angemessener Liquiditätsreserven eine entscheidende Bedeutung bei.

Angaben zu Mitarbeiter- und Umweltbelangen

Die Gesellschaft investiert in Mitarbeitende durch attraktive Vergütung und Entwicklungsmöglichkeiten. Gleichzeitig wird kontinuierlich die Energieeffizienz optimiert. Die ökologischen Ziele der Conrad Electronic Gruppe umfassen ein Konzept zur Optimierung der betrieblichen Abfallwirtschaft, mit dem Ziel, die umfangreichen abfallrelevanten Rechtsvorschriften zu befolgen und eine Einsparung bei den Entsorgungskosten zu erzielen. Damit leisten wir einen aktiven Beitrag zum Umweltschutz.

III. Bericht über Forschung und Entwicklung

Die Gesellschaft ist ein Handelsbetrieb, in dem keine Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten entfaltet werden.

IV. Berichterstattung über wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Im Rahmen unserer Verpflichtung zur Transparenz und zur Sicherstellung der Integrität unseres Rechnungslegungsprozesses haben wir ein umfassendes internes Kontroll- und Risikomanagementsystem implementiert. Dieses System ist speziell darauf ausgelegt, die Zuverlässigkeit und Genauigkeit unserer Finanzberichterstattung zu

gewährleisten und wesentliche Risiken, die den Rechnungslegungsprozess beeinträchtigen könnten, effektiv zu steuern.

Wesentliche Merkmale des Systems:

Kontrollumgebung:
Die Grundlage unseres Systems bildet eine starke Kontrollumgebung, die durch das Engagement und die Überwachung durch das Management gestärkt wird. Unsere Unternehmenskultur betont die Bedeutung ethischer Geschäftspraktiken und einer genauen und transparenten Berichterstattung.

Risikobewertung:
Regelmäßige Risikoanalysen werden durchgeführt, um potenzielle Risiken im Rechnungslegungsprozess zu identifizieren und zu bewerten. Diese Analysen helfen dabei, kritische Kontrollbereiche zu bestimmen, die einer besonderen Überwachung bedürfen.

Kontrollaktivitäten:
Zu den Kontrollaktivitäten gehören detaillierte Überprüfungen und Abgleiche, die sicherstellen, dass alle Finanztransaktionen korrekt erfasst und verarbeitet werden. Automatisierte Kontrollen und manuelle Überprüfungen sind integrale Bestandteile dieser Aktivitäten.

Information und Kommunikation:
Effektive Kommunikationskanäle sowohl innerhalb des Unternehmens als auch mit externen Parteien sind entscheidend, um relevante Informationen zeitgerecht zu erfassen und zu verarbeiten. Unser System stellt sicher, dass finanzielle Berichte und relevante Informationen klar und verständlich kommuniziert werden.

Überwachung und Überprüfung:
Das interne Kontrollsystem wird kontinuierlich überwacht und regelmäßig überprüft, um seine Effektivität zu gewährleisten. Interne Revisionen und, falls erforderlich, externe Prüfungen sind Teil dieses Überwachungsprozesses.
Durch diese strukturierten und gut etablierten Kontrollmechanismen wird sichergestellt, dass unser Rechnungslegungsprozess zuverlässig und konform mit den geltenden Vorschriften ist, wodurch das Vertrauen unserer Stakeholder in die finanzielle Berichterstattung gestärkt wird.

V. Angaben zu Kapital-, Anteils-, Stimm- und Kontrollrechten und damit verbundenen Verpflichtungen

Für das Unternehmen bestehen keine dem § 243a Abs. 1 UGB entsprechenden Berichtspflichten. Die Gesellschaftsanteile sind mit keinen Beschränkungen, die Stimmrechte betreffend, verbunden.

Die Verantwortung für die Konzernberichterstattung liegt bei der Conrad Holding SE (HRB 3895), Hirschau Deutschland.

Wels, am 23.02.2026

Florian Sebastian Stutz

Giulio Alberti