LAGEBERICHT

der Globo Handels GmbH

für das
Geschäftsjahr 2025

I Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

I.1 Allgemeines

Der Betriebsgegenstand der Globo Handels GmbH, St. Jakob im Rosental, ist der Handel mit Waren aller Art, insbesondere mit Beleuchtungskörpern, Einrichtungsgegenständen, Baubedarfsartikeln und verschiedenster elektrotechnischer Komponenten sowie entsprechendem Zubehör und damit im Zusammenhang stehende Dienstleistungen. Das Unternehmen wurde am 15. Mai 1998 gegründet.

I.2 Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage des Unternehmens

Die Globo Handels GmbH erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von EUR 55,0 Mio. (Vorjahr: EUR 56,1 Mio.). Der budgetierte Umsatz für das abgelaufene Geschäftsjahr 2025 von EUR 57,5 Mio. konnte nicht erreicht werden. Nachdem in den Vorjahren Investitionen im Einrichtungssegment vorgezogen wurden, zeigte sich im abgelaufenen Jahr eine Marktsättigung, sowohl im stationären als auch im Online-Handel.
Das Unternehmen besitzt operative Niederlassungen in Europa und Asien.

Umsatz- und Ertragslage

Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse	TEUR	55.006	(VJ: TEUR	56.126)
Betriebsergebnis	TEUR	-628	(VJ: TEUR	327)
Finanzergebnis	TEUR	2.818	(VJ: TEUR	1.063)
Ergebnis vor Steuern	TEUR	2.190	(VJ: TEUR	1.391)

Die Umsatzerlöse betragen EUR 55,0 Mio. (Vorjahr: EUR 56,1 Mio.) und das Ergebnis vor Steuern beträgt TEUR 2.190 (Vorjahr: TEUR 1.391). Die Umsätze reduzierten sich im Vergleich zum Vorjahr um 2,0%, das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich um +57,5%. Die Verbesserung des Ergebnisses vor Steuern ist im Jahr 2025 im Wesentlichen auf erhöhte Erträge aus Beteiligungen und Optimierungen im Wareneinsatz zurückzuführen.

Vermögenslage

Bilanz in TEUR (Kurzfassung)	2025	Anteil	2024	Anteil
Aktiva	**51.116**	**100%**	**55.845**	**100%**
Vermögen langfristig	24.631	48%	24.073	43%
Vermögen kurzfristig	26.485	52%	31.772	57%
Passiva	**51.116**	**100%**	**55.845**	**100%**
Reinvermögen	21.727	42%	18.694	33%
Fremdkapital langfristig	11.219	22%	1.113	2%
Fremdkapital kurzfristig	18.170	36%	36.038	65%

Das Reinvermögen (Pos. A Eigenkapital lt. Bilanz) beträgt per 31. Dezember 2025 TEUR 21.727 bzw. 42% (Vorjahr: TEUR 18.694 bzw. 33%)

Die Gesamtkapitalrentabilität (Jahresüberschuss plus Fremdkapitalzinsen/Gesamtkapital) ist positiv und beträgt 6,2% (Vorjahr: 4,4%).

Die Investitionen im Bereich Sachanlagevermögen im Geschäftsjahr 2025 in Höhe von TEUR 124 (Vorjahr: TEUR 103) betreffen im Wesentlichen Investitionen in die Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie in Gebäude.

Finanzlage

Die Geldflussrechnung wurde gemäß der Stellungnahme 36 Geldflussrechnung (UGB) des Austrian Financial Reporting and Auditing Committee (AFRAC) erstellt:

	2025	**2024**
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	3.754	457
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	2.848	-2.629
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-6.355	1.470

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betragen TEUR 19.458, davon sind TEUR 9.458 kurzfristig. Durch eine variable Zinsengestaltung werden die Leitzinsänderungen auf dem Geldmarkt mindestens quartalsweise angepasst.

I.3 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Umweltbericht:

Die Gesellschaft fühlt sich der nachhaltigen Entwicklung und der Umwelt verpflichtet und ist in Österreich in das Entsorgungssystem der „Bonus“ eingebunden. Sie lässt von der „Bonus“ sowohl die Transport- als auch die Verkaufsverpackungen entsorgen. In Deutschland werden Verkaufsverpackungen über die Pre Zero und Transportverpackungen über die Interseroh entsorgt. Elektroschrott wird ebenso über die Interseroh entsorgt.

Mit 2025 wurde erstmals eine Klimabilanzierung in Form eines Treibhausgasemissionsbericht nach DIN EN ISO 14064-1 erstellt. Zielsetzung ist u.a. ein wirksamer Beitrag zum Umweltschutz und gesellschaftliche Verantwortung.

Arbeitnehmerbericht:

Die Gesellschaft ist auf motivierte und hoch qualifizierte Mitarbeiter angewiesen, wobei verschiedene Maßnahmen dazu beitragen. Ein modernes Gleitzeitsystem ermöglicht es den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Privatleben und Beruf im Rahmen von Zeitkorridoren flexibel aufeinander abzustimmen. Interne und externe Weiterbildungsmöglichkeiten sichern die laufende Qualifizierung der Mitarbeiter und somit die hohe Qualität ihrer Arbeit.

Regelmäßige Mitarbeitergespräche sorgen für ein gutes Betriebsklima und für eine positive Stimmung der Belegschaft. Zielprämien sorgen dafür, dass Führungskräfte einen zusätzlichen Anreiz für die Erreichung der individuellen Positions- sowie der Unternehmensziele bekommen. Die hausinterne kostenlose Kantine und Veranstaltungen, beispielsweise die jährliche betriebliche Weihnachtsfeier unterstützen ein übergreifendes „Miteinander“, das zusätzlich zur Mitarbeiterbindung an das Unternehmen beiträgt.

I.4 Bericht über die Beteiligungsunternehmen

Der Globo-Konzern umfasst neben der Mutter drei vollkonsolidierte Tochterunternehmungen in Europa und Asien. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgte keine weitere Neugründung einer Gesellschaft.

I.5 Ereignisse von besonderer Bedeutung nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine relevanten Vorgänge für die Gesellschaft nach dem Bilanzstichtag zum 31. Dezember 2025 eingetreten, die zu einer anderen Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage geführt hätten.

II Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

II.1 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Auch im Jahr 2026 bewegt sich das Unternehmen weiterhin in einem sehr schwierigen Marktumfeld. In der Prognoserechnung für das Geschäftsjahr 2026 wird mit einer Umsatzsteigerung von ca. 2,5% gerechnet. Das Ergebnis vor Steuern wird sich im Jahr 2026 auf einem ähnlichen Niveau wie 2025 bewegen.

Speziell die Unsicherheit des allgemeinen Wirtschaftswachstums, die Inflationsentwicklung und der Kaufkraft wird sich auf den nächstjährigen Geschäftsverlauf wesentlich auswirken. Ebenso beeinflusst die Marktsättigung und das Bestandsniveau der Großkunden die Geschäftsentwicklung des kommenden Jahres. Bei den Energiebezugspreisen wird eine leichte Entspannung erwartet.

Der Online-Handel bewegt sich auf einem gleichbleibenden Niveau, worauf das Unternehmen mit einem professionell ausgebauten und integrierten ERP-System und eigenen Verpackungslinien („Paketversand“) weiterhin gut vorbereitet ist, sodass auf Kundenwünsche und deren Anforderungen sehr rasch reagiert werden kann.

Die steigende Konzentration der Händler und auch die feststellbare Tendenz zu Eigenimporten der Händler stellen für unser Unternehmen neue Herausforderungen dar.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Globo-Gruppe wieder vorsichtig optimistisch in das Geschäftsjahr 2026 geht. Die gesteckten Ziele sind realistisch und erreichbar.

Spezielle wesentliche Einflüsse aus den weiteren Geschehnissen in der Ukraine und Russland bzw. USA werden für 2026 nicht erwartet.

II.2 Risikobericht

Das Risikomanagement obliegt dem Management der Gesellschaft. Das Management untersucht in regelmäßigen Abständen die Chancen und Risiken in Bezug auf die allgemeine Geschäftsentwicklung und das Einleiten von Maßnahmen.

II.2.1 Absatzmarktrisiken

Das Unternehmen ist mit drei operativen Tochterunternehmen weltweit tätig und kann somit Absatzschwierigkeiten, die sich in einzelnen Märkten ergeben können, in anderen Ländern wieder kompensieren. Beliefert wird der Kunde über den Möbelhandel, DIY-Stores, Online-Händler sowie über den Fachhandel.

II.2.2 Beschaffungsmarktrisiken

Das Risiko, die benötigten Handelswaren nicht in ausreichender Qualität und Quantität beschaffen zu können, wird durch eine angemessene Anzahl an Lieferanten, mit denen schon eine langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit besteht, minimiert.

Sinkende Frachtkosten beeinflussten das abgelaufene Geschäftsjahr. Die Entwicklung der Frachtraten für 2026 ist derzeit nur schwer einschätzbar und stellt ein gewisses Risiko dar.

Ein Großteil der chinesischen Kreditoreneingangsrechnungen wird in US-Dollar ausgestellt. Durch tägliche Beobachtung der Devisenkurse sowie gegebenenfalls durch Devisentermingeschäfte wird das Währungsrisiko minimiert. Wie schon im Vorjahr, bestanden zum Bilanzstichtag keine Devisentermingeschäfte.

II.2.3 Finanzielle Risiken

Der Marktwert der flüssigen Mittel und der kurzfristigen Veranlagungen, der kurzfristigen Forderungen und der Verbindlichkeiten entspricht auf Grund der täglichen oder kurzfristigen Fälligkeit im Wesentlichen dem Buchwert.

Durch permanente Überprüfung der Bonität und der Zahlungsmoral wird das Ausfallrisiko bei Forderungen gegenüber Kunden als gering eingestuft. Bei den Forderungen findet das Ausfallrisiko durch Vornahme von Einzelwertberichtigungen ausreichend Berücksichtigung.
Das Risiko betreffend Guthaben bei Kreditinstituten ist ebenfalls als gering anzusehen, da Konten bei nur wenigen, dafür aber renommierten Kreditinstituten geführt werden.

Dem Liquiditätsrisiko wird im Rahmen des Budgetierungsprozesses und einer regelmäßigen Liquiditätsplanung Rechnung getragen. Absehbare Entwicklungen und deren Auswirkungen auf die Liquiditätslage werden dadurch gedanklich vorweggenommen und in den Finanzplänen entsprechend berücksichtigt. Es wird ein jährlicher Finanzplan erstellt, des Weiteren erfolgt eine monatliche Liquiditätsfeinplanung.

II.2.4 Rechtliche Risiken

Für Risiken, die sich aus den vielfältigen Gesetzen und rechtlichen Regelungen für Steuer-, Wettbewerbs-, Kartell-, Patentrecht und Umweltschutz ergeben können, werden interne und externe Fachleute und Experten konsultiert, deren umfassende rechtliche Beratung die Entscheidung und Gestaltung von Geschäftsprozessen stützt.

II.2.5 Risiken der Tochterunternehmen

Das Unternehmen ist mit zwei operativen Tochterunternehmen europaweit sowie mit einem Unternehmen in Hongkong tätig und kann somit Absatzschwierigkeiten, die sich in einzelnen Märkten ergeben können, in anderen Ländern wieder kompensieren. Kundenausfallrisiken bzw. Liquiditätsrisiken werden durch entsprechende Überwachungsinstrumente begrenzt.

Laufendes Reporting der Tochterunternehmen und die monatliche Soll-Ist-Analyse lassen auch in den Tochterunternehmen mögliche Auswirkungen auf die Liquiditätslage vorwegnehmen. Bei den Forderungen der Tochterunternehmen findet das Ausfallrisiko, welches laufend durch das Mutterunternehmen überwacht wird, durch Vornahme von Einzel- und Pauschalwertberichtigungen ausreichend Berücksichtigung.

II.2.6 Personelle Risiken

Qualifizierte Fach- und Führungskräfte sind für das Wachstum und die Entwicklung des Unternehmens essenziell. Dem Risiko, durch Fluktuation wertvolles Know-how zu verlieren, begegnet die Gesellschaft mit Aus- und Weiterbildungsprogrammen sowie mit Sozialleistungen (z.B. kostenlose Werksküche, Betriebsarzt, Tagesausflüge, etc.)

II.2.7 IT-Risiken

Dem Ausfall- und Sicherheitsrisiko wird durch entsprechende Vorkehrungen entgegengewirkt. Datensicherungen werden dabei tagtäglich durchgeführt und an einem separaten Ort gelagert. Zusätzlich werden Back-ups im wöchentlichen Rhythmus extern gelagert.

Weitere Sicherheitsüberprüfungen werden durch jährlich beauftragte Penetrationstests durchgeführt. Im Jahr 2025 wurde, wie auch schon in den Vorjahren, eine interne und externe Sicherheitsüberprüfung durchgeführt. Damit können auch Maßnahmen festgelegt und umgesetzt werden, um Ausfallsrisiken zu vermeiden. Mit laufenden Schulungen wurden in diesem Jahr die Mitarbeiter noch intensiver auf mögliche Risiken sensibilisiert.

Im Jahr 2024 wurde durch eine Netzwerksegmentierung die IT-Sicherheit auf ein höheres Level gehoben, da hier bei eventuellen Cyberangriffen die Wahrscheinlichkeit der Verbreitung von Schadsoftware (Malware, Ransomware, etc.) auf ein Minimum reduziert wird. Es können Angreifer nicht mehr auf das gesamte Netz zugreifen, sondern bleiben auf ein kleines Segment beschränkt und können damit im Grunde keinen großen Schaden anrichten.

II.3 Finanzinstrumente

Im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgte keine Zinsabsicherung mittels Cap oder Swap, auch für das Jahr 2026 wird keine Absicherung getroffen werden.

Zum Bilanzstichtag bestanden keine Devisentermingeschäfte (Vorjahr: USD 0,00 Nominale).

II.4 Prognosebericht

Das Budget für das Jahr 2026 der Globo Handels GmbH weist bei einem Umsatz von MEUR 57,1 ein Ergebnis vor Steuern von MEUR 2,0 aus. Weiters wurden im Budget für das Jahr 2026 ein Materialeinsatz von MEUR 34,1, ein Personalaufwand von MEUR 10,8 sowie sonstige Aufwendungen (inklusive Abschreibungen) in Höhe von MEUR 11,0 (ohne Finanzaufwendungen) geplant.

Durch die Verschmelzung mit der BHP Best Home Products Handels GmbH wird eine Vergrößerung des potenziellen Kundenkreises für zusätzliche Sortimente wie Wanduhren, LED-Bilder, Spiegel für Wohnräume und Badezimmer erwartet.

Darüber hinaus wird es durch diese Verschmelzung entsprechende Synergien in den Bereichen Verwaltung, Verkauf und Logistik geben.

Die seit vielen Jahren verwendeten Reporting-Systeme haben sich bewährt und werden laufend weiterentwickelt und optimiert. Dies gewährleistet auch einen aktuellen und standardisierten Informationsfluss.

Die Salden der Töchter werden automatisch übernommen und ausgewertet, was ein schnelles Reagieren auf Abweichungen ermöglicht. Dadurch wird auch die Möglichkeit geschaffen, noch rascher ein monatlich konsolidiertes Ergebnis der gesamten Globo-Gruppe zu erstellen (jeweils am 15. Werktag des Folgemonats). Im Datawarehouse im Bereich Vertriebscontrolling werden relevante Kennzahlen schnell und präzise ausgewertet.

Die geplanten Investitionen im Jahr 2026 am Standort in St. Jakob im Rosental werden sich auf einem ähnlichen Niveau wie 2025 (Investitionen in Soft- und Hardware, Betriebs- und Geschäftsausstattung) belaufen.

III Forschung und Entwicklung

Die LED-Technologie hat sich durchgesetzt und wird von einer breiten Konsumentenschicht nachgefragt. Dies betrifft nicht nur den beratungsintensiven Fachhandel, sondern vermehrt auch Discounter, Baumärkte und Online-Händler. Sogenannte „Retrofit-Leuchtmittel“ erfreuen sich aufgrund der vielfältigen Einsatzmöglichkeiten in bestehenden Leuchtkörpern großer Beliebtheit.

Da die Nachfrage nach dimmbaren Leuchten und Leuchtmitteln sowie nach Leuchten mit Einstellmöglichkeiten in Bezug auf die Farbtemperatur steigt, wird das Sortiment um entsprechende Artikel erweitert bzw. werden bei zukünftigen Produktionschargen elektronische Bauteile eingesetzt, die diesen Anforderungen gerecht werden.

Neue Trends zeigen sich auch für moderne Deckengebilde mit 3D-Effekten. Die Nachfrage nach Smarthome-Lösungen ist weiterhin aufrecht.

Um die steigenden Anforderungen der Konsumenten über die Einsatzmöglichkeiten von LED-Leuchten bedienen zu können, wurden die Personalressourcen sowohl in den technischen Abteilungen als auch im Vertrieb verstärkt.

Wie schon im Vorjahr, waren auch 2025 wieder Besuche vor Ort bei den Fabriken in China möglich. Ebenso Kundenbesuche im Schauraum in Dongguan. Dementsprechend gibt es weiterhin eine sehr gute Zusammenarbeit mit dem Einkaufsbüro in Dongguan sowie einen intensiven Informationsaustausch. Durch die Nähe zur Produktion besteht ein enger Kontakt zu den spezialisierten Entwicklungs- und Zertifizierungsabteilungen. Durch intensive Vergleiche von Preis/Leistung und zahlreichen Aktivitäten im Bereich der Zertifizierung/Standardisierung wird sichergestellt, dass die eingesetzte Technologie immer dem aktuellen Stand der Technik entspricht. Es wird dabei dennoch darauf geachtet, die Lagerbestände zu optimieren, da mit fast jeder Produktgeneration eine technische Innovation einhergeht.

In den osteuropäischen Ländern entfalten sich Trends meist mit einer Zeitverzögerung von 1 bis 2 Jahren. Die in der Vergangenheit gesammelten Erfahrungen können als technologischer Wettbewerbsvorteil gegenüber den lokalen Mitbewerbern gesehen werden, die nicht über ein auf so breiter Basis getestetes Sortiment verfügen.

Gleichzeitig gibt es vor allem in den ost- und südeuropäischen Ländern eine konstant hohe Nachfrage nach klassischen Sortimenten. Dies bezieht sich sowohl auf die Technologie als auch Art, Design und Farben der Leuchten. Im Jahr 2026 werden diese regionalen Sortimente, die vor allem beim Fachhandel gute Margen ermöglichen, in speziellen Trendfoldern präsentiert.

Die Produktentwicklung beschränkt sich nicht nur auf den Kernbereich „Leuchten", sondern es werden auch Nischen wie Solarleuchten/Gartendekoration sowie Deckenventilatoren bearbeitet, die besonders in der umsatzschwachen Zeit im Frühjahr/Sommer zur gleichmäßigen Kapazitätsauslastung beitragen. Der Produktauswahl geht sowohl eine eingehende Analyse des Herstellungsangebots z.B. durch den Besuch von internationalen Fachmessen als auch einer Analyse der Kundenbedürfnisse voraus. Dadurch kann das Produktrisiko minimiert werden.

Mit dieser Ausrichtung herrscht die Zuversicht, die geplanten Ergebnisse sowohl in Österreich als auch in der Gruppe für das Geschäftsjahr 2026 zu erreichen.

St. Peter, den 16. Februar 2026

Der Geschäftsführer:

gez.:

Ing. Franz Josef Petschnig