Lagebericht

Lagebericht
für das Geschäftsjahr 2025

1. Globales Umfeld

Insgesamt ist der Umsatz um 7,3 % gefallen. Im Jahr 2025 wurde das Laborgeschäft der VWR International GmbH deutlich von den schwierigen Marktbedingungen beeinflusst und verzeichnete einen Umsatzrückgang von 15,3 % gegenüber dem Vorjahr. Bei den großen internationalen Pharmakunden hingegen war ein Umsatzrückgang von 10,5 % zu beobachten. Dieser Rückgang ist vor allem auf die anhaltenden Krisen in Europa (Energiekrise, Inflation, Krieg in der Ukraine) sowie die daraus resultierende Investitionszurückhaltung vieler Kunden zurückzuführen.

Auch unser Exportgeschäft blieb von diesen Entwicklungen nicht unberührt. Besonders hervorzuheben ist hierbei unser Geschäft mit den Vereinten Nationen, das einen Umsatzrückgang von 5,8 Mio. Euro (-26,7 %) verzeichnete und die Entwicklung des Exportgeschäfts maßgeblich belastete. Insgesamt ging das Exportgeschäft dadurch um 6,4 Mio. Euro zurück. Ohne diesen negativen Einfluss aus dem UNO-Geschäft wäre die Entwicklung des Exportgeschäfts im Jahr 2025 deutlich stabiler ausgefallen.

2. Geschäftsverlauf

Im Geschäftsjahr 2025 wurden Umsatzerlöse in Höhe von 100,1 Mio. EUR erzielt, was einem Rückgang von 7,32 % gegenüber dem Jahr 2024 entspricht. Der Gewinn vor Steuern verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich um 26,87 %.

Beim Auftragseingang zeigte sich im Jahr 2025 mit einem Gesamtwert leicht über dem Vorjahresniveau eine geringe Verbesserung von 1,3 % gegenüber 2024. Trotz dieser positiven Entwicklung sind die Auswirkungen der anhaltenden internationalen Krisen, insbesondere der wirtschaftlichen Unsicherheiten in Europa und in den globalen Märkten, weiterhin spürbar. Die Nachfrage blieb in vielen Kundensegmenten verhalten, wodurch der Auftragseingang nur moderat wachsen konnte. Insgesamt entwickelte sich der Auftragseingang damit weitgehend im Einklang mit der Geschäftsentwicklung. Größere Projektaufträge, die erst in den Folgejahren umsatzwirksam werden, konnten auch im Jahr 2025 nur vereinzelt gewonnen werden.

Das Geschäftsjahr 2025 war von anhaltenden wirtschaftlichen und geopolitischen Krisen sowie einer insgesamt schwachen Marktdynamik geprägt. Wie die vorstehend dargestellten Kennzahlen zeigen, stellte sich sowohl die Weiterentwicklung des lokalen Geschäfts als auch die Expansion in internationalen Märkten als äußerst herausfordernd dar. Das weiterhin zurückhaltende Einkaufsverhalten vieler Kunden, verbunden mit einem hohen Maß an Unsicherheit im Marktumfeld, wirkte sich spürbar auf die Geschäftsentwicklung aus. Trotz gezielter Vertriebs- und Marktbearbeitungsmaßnahmen konnten Wachstumsinitiativen nur eingeschränkt umgesetzt werden, wodurch die Ausweitung der Geschäftstätigkeit sowohl im Inland als auch im Exportgeschäft deutlich erschwert wurde.

Grundsätzlich wird der Geschäftsverlauf der VWR International GmbH auch durch globale und europäische Key-Account-Verträge beeinflusst.

2.1. Finanzielle Leistungsindikatoren – Ausgewählte Kennzahlen

	2025 %	**2024** %
Working Capital Ratio (kurzfristiges Umlaufvermögen * 100 / kurzfristiges Fremdkapital)	156,37	205,78
Vermögensrentabilität vor Steuern (Betriebsergebnis * 100 / durchschnittl. Vermögen)	15,83	18,28
EBIT Ratio (Betriebsergebnis * 100 / Betriebsleistung)	5,58	6,69
Eigenmittelquote (Eigenkapital * 100 / Gesamtkapital)	30,62	45,65

	2025 TEUR	2024 TEUR
Umlaufvermögen	31.616	37.329
Langfristiges Umlaufvermögen	-117	-144
Rechnungsabgrenzungsposten	61	98
Kurzfristiges Umlaufvermögen	31.560	37.283
Verbindlichkeiten	17.929	15.232
Steuerrückstellung	-	361
Sonstige Rückstellungen	3.149	3.811
Jubiläumsgeldrückstellung	-570	-652
Rückstellung für aktienbasierte Vergütungen	-325	-633
Kurzfristiges Fremdkapital	20.183	18.119
EBIT	5.593	7.273
Bilanzsumme	32.427	38.226
Durchschnittliches Vermögen	13.690	18.190
Umsatzerlöse	100.110	108.018
Sonstige betriebliche Erträge	173	636
Betriebsleistung	100.283	108.654

2.2. Betriebskapitalentwicklung

	2025 TEUR	2024 TEUR
Kurzfristiges Umlaufvermögen	31.560	37.283
Kurzfristiges Fremdkapital	-20.183	-18.119
Betriebskapital	11.377	19.164

2.3. Kapitalflussrechnung

	2025 TEUR	2024 TEUR
Cashflow aus dem Ergebnis	3.697	4.521
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	3.649	4.694
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-165	-78
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-12.100	-7.400
Veränderung der flüssigen Mittel	-8.616	-2.784

Die Zahlungsmittel beinhalten Guthaben auf Bankkonten sowie aus konzerninternen Cash-Pool-Vereinbarungen.

2.4. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Die VWR International GmbH arbeitet kontinuierlich an der Weiterentwicklung und Erweiterung ihres Produkt- und Serviceportfolios. Auch im Jahr 2025 konnten neue Lieferantenbeziehungen aufgebaut und die Vorteile der Zugehörigkeit zu einem international agierenden Konzern genutzt werden, um Kunden ein breites und wettbewerbsfähiges Sortiment anzubieten. Darüber hinaus wurde das bestehende Markenportfolio, wie bereits in den Vorjahren, durch zusätzliche preisgünstige Private-Label-Produkte ergänzt. Ein besonderer Schwerpunkt lag im Berichtsjahr auf der Stärkung und Wiederbelebung der Marke VWR als zentrale Vertriebs- und Beschaffungsplattform für Kunden. In diesem Zusammenhang wurden erhebliche Anstrengungen unternommen, die globale VWR-Website und den Webshop weiter auszubauen und die digitale Customer Experience zu verbessern. Diese strategische Ausrichtung wird zusätzlich durch die Akquisitions- und Integrationsaktivitäten des Konzerns (Avantor) unterstützt und schafft die Grundlage für eine langfristig stärkere Marktpräsenz sowie einen verbesserten Kundenzugang über digitale Vertriebskanäle.

VWR-Mitarbeitern wird eine betriebliche Altersversorgung bei der WIENER STÄDTISCHE Versicherung AG angeboten, die derzeit von 19 (VJ: 18) Mitarbeitern in Anspruch genommen wird. Auch die sozialmedizinische Betreuung wird fortgesetzt.

Insgesamt beschäftigte VWR zum 31. Dezember 2025 123 (VJ: 126) Mitarbeiter.

116 der 123 Mitarbeiter der VWR waren 2025 dem Kollektivvertrag der Handelsangestellten zugeordnet, die verbleibenden 7 Mitarbeiter jenem der Handelsarbeiter.

Im Geschäftsjahr 2025 haben 13 (VJ: 15) Mitarbeiter das Unternehmen verlassen; 15 Mitarbeiter (VJ: 16) traten neu ein. Im Durchschnitt waren im Geschäftsjahr 2025 128 Mitarbeiter beschäftigt (VJ: 126). Die Fluktuationsrate (bereinigt um Pensionsantritte, Karenzierungen und befristete Dienstverhältnisse) im Unternehmen liegt daher bei 8,64 % (VJ: 8,73 %).

In Einzelfällen wird berufsspezifische Fort- u. Weiterbildung angeboten. Gruppenverkaufsschulungen erfolgen regelmäßig.

Die Investitionen im Ausmaß von TEUR 165 (VJ: 78 TEUR) betreffen fast ausschließlich Ersatzinvestitionen in das Sachanlagevermögen.

2.5. Sonstige Angaben

Die VWR International GmbH besitzt zum Bilanzstichtag weder Tochtergesellschaften noch Zweigstellen. Sie betreibt keine Forschung und Entwicklung.

3. Risikoberichterstattung

Zur Steuerung des Kreditrisikos und zur Begrenzung potenzieller Forderungsausfälle verfolgt die VWR International GmbH einen strukturierten und konsequenten Forderungsmanagementprozess mit dem Ziel, den Cashflow nachhaltig zu sichern und zu optimieren. Dabei werden überfällige Kundenforderungen systematisch nach Höhe und Fälligkeitsdauer priorisiert und aktiv nachverfolgt. Ein enger Austausch mit den Vertriebs- und Kundenservicebereichen unterstützt die zeitnahe Klärung offener Sachverhalte und die Lösung von Zahlungsproblemen. Beanstandungen und Streitfälle im Zusammenhang mit Rechnungen werden zeitnah bearbeitet, während regelmäßige Reviews und Governance-Meetings der fortlaufenden Überwachung überfälliger Forderungen dienen und eine frühzeitige Einleitung geeigneter Maßnahmen ermöglichen. Forderungen, deren Einbringlichkeit nach sorgfältiger Prüfung als unwahrscheinlich eingestuft wird, werden entsprechend wertberichtigt oder abgeschrieben.

Das weltweite Cash-Pooling- und Netting-System von VWR verringert die Transaktionskosten in den einzelnen Ländern und stellt die Deckung des jeweiligen Liquiditätsbedarfs vor Ort sicher. Allerdings führt es auch zu einer hohen Kreditrisikokonzentration bei der VWR International Europe SARL, dem verbundenen Unternehmen, dem die überschüssige Liquidität im Rahmen dieses Cash-Pooling- und Netting-Systems als Darlehen zur Verfügung gestellt wird. Zum 31.12.2025 belief sich die Darlehensforderung auf TEUR 8.681.

Eine klare Unterschriftenregelung ermöglicht die interne Kontrolle von Angeboten, und auch im Gutschriftsverfahren wird eine klare Genehmigungsregelung angewandt.

Für das Jahr 2025 wurden Preissteigerungen von 2,6 % geplant, um die gestiegenen Beschaffungskosten (COGS) von 2,7 % weitgehend zu kompensieren. Die verbleibende Differenz sollte durch ein geplantes Mengenwachstum von 1,6 % gegenüber 2024 ausgeglichen werden. Mit dieser konsequenten Preis- und Volumenstrategie konnte den anhaltenden Kostensteigerungen erfolgreich entgegengewirkt werden. Dennoch war das Marktumfeld weiterhin herausfordernd, sodass die Gesellschaft ihre Marge lediglich auf dem Niveau des Vorjahres halten konnte. Im Vergleich zu 2024 verringerte sich die Marge nur geringfügig um 0,1 Prozentpunkte, was angesichts der erheblichen Kostenbelastungen als solides Ergebnis zu werten ist.

Der allgemeinen Risikosituation tragen wir Rechnung, indem wir:

- die SOX-Richtlinien einhalten,
- unser Qualitätsmanagementsystem konsequent umsetzen,
- interne und externe Audits durchführen (lassen) und
- eine klare Unterschriftenregelung einhalten.

Folgenden Risiken haben wir im Geschäftsjahr 2025 durch entsprechende Maßnahmen entgegengewirkt:

Risiko	Maßnahme(n)
• Steigende Beschaffungskosten, Inflation sowie Margendruck	• Konsequentes Preis- und Margenmanagement, zeitnahe Weitergabe von Kostensteigerungen an den Markt sowie Optimierung von Einkaufs- und Lieferantenstrukturen
• Abhängigkeit von einzelnen Großprojekten im UN- und NGO-Geschäft	• Diversifizierung der Projektpipeline durch höhere Anzahl kleiner und mittlerer Projekte sowie geografische Ausweitung der Aktivitäten auf zusätzliche Länder und Organisationen
• Geringes bis kein Umsatzwachstum im Laborbereich in Österreich	• Ausbau des Lieferantennetzwerks, Nutzung der globalen Avantor-Beschaffungsstrukturen sowie laufendes Monitoring kritischer Lieferketten
• Technologische Entwicklungen und verändertes Kaufverhalten führen zu Wettbewerbsnachteilen	• Weiterentwicklung des globalen VWR-Webshops, Investitionen in digitale Vertriebskanäle, Verbesserung der Customer Experience und Förderung digitaler Kundeninteraktionen

4. Prognosebericht

Die im Zuge der organisatorischen Weiterentwicklung in den Vorjahren aufgebaute Personalstruktur konnte auch im Jahr 2025 weitgehend beibehalten werden. Insbesondere die Übernahme ausgewählter Support-Funktionen unserer Schweizer Schwesterorganisation hat sich nachhaltig etabliert. Die in Österreich angesiedelten Teams tragen weiterhin maßgeblich zur Sicherstellung effizienter Geschäftsprozesse und zur Erbringung zentraler Unterstützungsleistungen innerhalb der Unternehmensgruppe bei. Dadurch leistet der Standort Österreich einen wichtigen Beitrag zur operativen Stabilität und zur kontinuierlichen Unterstützung des Geschäftsbetriebs.

Für das Jahr 2026 sind nach aktuellem Stand keine bedeutenden Investitionsmaßnahmen vorgesehen. Geplante Ausgaben beschränken sich im Wesentlichen auf notwendige Ersatz- und Instandhaltungsinvestitionen. Kleinere Investitionen können weiterhin zur Optimierung der Büroflächen sowie zur Unterstützung flexibler Arbeitsplatzkonzepte und zur Erfüllung ergonomischer Anforderungen erfolgen. Wesentliche Investitionen in Sachanlagen oder infrastrukturelle Erweiterungen sind derzeit nicht vorgesehen.

Da viele unserer Kunden weiterhin auf eine Konsolidierung ihrer Lieferantenbasis setzen, bietet das umfassende Produktspektrum der VWR International GmbH auch künftig attraktive Möglichkeiten zur Erschließung zusätzlicher Umsatzpotenziale. Die breite Aufstellung unseres Portfolios unterstützt dabei den weiteren Ausbau unserer Marktposition in einem insgesamt nur moderat wachsenden und nach wie vor anspruchsvollen Marktumfeld. Aufgrund der hohen Vielfalt unseres Angebots sowie der unterschiedlichen Marktstrukturen, insbesondere durch die Direktvertriebsaktivitäten zahlreicher Hersteller, lassen sich konkrete Marktanteilsentwicklungen jedoch nur eingeschränkt quantifizieren.

Für das Jahr 2026 wird erwartet, dass das Projektgeschäft mit internationalen Organisationen, insbesondere den Vereinten Nationen und Nichtregierungsorganisationen, erneut einen positiven Beitrag zur Geschäftsentwicklung leisten wird. Dabei zeichnet sich weiterhin eine Struktur mit einer größeren Anzahl kleinerer Projekte ab. Gleichzeitig befinden sich auch einzelne größere Vorhaben mit einem Auftragsvolumen von jeweils nahezu EUR 1 Mio. in der Umsetzung beziehungsweise Vorbereitung. Schwerpunkte dieser Projekte liegen unter anderem in den Ländern Belarus, Ägypten und Tschad. Insgesamt wird daher im Projektgeschäft für 2026 von einer positiven Entwicklung ausgegangen, auch wenn die anhaltenden Budgetrestriktionen vieler internationaler Organisationen weiterhin ein prägendes Merkmal des Marktumfelds bleiben.

Die VWR International GmbH hat ihre Aktivitäten in Mittel- und Osteuropa auch im Jahr 2025 konsequent weiterentwickelt, um die Auswirkungen des bereits in den Vorjahren entfallenen Russlandgeschäfts zu kompensieren. Die Zusammenarbeit mit internationalen Organisationen wie UNDP und IAEA wurde weiter ausgebaut, bestehende Lieferverträge konnten erfolgreich fortgeführt und zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten erschlossen werden. Trotz des dauerhaften Wegfalls der Umsätze aus dem russischen Markt gelang es, in den übrigen Ländern der Region stabile Geschäftsbeziehungen zu erhalten und in ausgewählten Märkten weiteres Wachstum zu erzielen.

Für das Jahr 2026 zeichnen sich zudem neue Geschäftschancen in der Ukraine ab. Während der russische Markt für die Gesellschaft weiterhin nicht zugänglich ist, wird ein zunehmendes Auftragsvolumen aus der Ukraine erwartet. Diese Entwicklung unterstreicht die erfolgreiche regionale Neuausrichtung der Geschäftstätigkeiten und eröffnet zusätzliche Potenziale für die künftige Umsatzentwicklung in Osteuropa. Insgesamt geht die Gesellschaft davon aus, ihre

Marktposition in der Region weiter festigen und die entstandenen Umsatzverluste aus dem Russlandgeschäft schrittweise kompensieren zu können.

Die für das Geschäftsjahr 2025 erwartete Geschäftsentwicklung konnte angesichts des herausfordernden Marktumfelds nicht vollständig erreicht werden. Im Vergleich zum Vorjahr verringerte sich der Umsatz um 7,32 %. Ausschlaggebend hierfür waren insbesondere die weiterhin zurückhaltende Investitionsbereitschaft vieler Kunden sowie ein insgesamt gedämpftes wirtschaftliches Umfeld. Trotz dieses Rückgangs konnte die Gesellschaft ihre Marktposition in wesentlichen Kundensegmenten behaupten und wichtige Kundenbeziehungen weiter ausbauen.

Der Export nach Mittel- und Osteuropa stellt weiterhin einen bedeutenden Bestandteil unseres Geschäfts dar und bietet langfristiges Wachstumspotenzial. Darüber hinaus deuten verschiedene Marktentwicklungen sowie eine gut gefüllte Projektpipeline darauf hin, dass sich die Umsatzentwicklung im Jahr 2026 wieder stabilisieren und schrittweise verbessern könnte. Insbesondere die erwartete Zunahme von Projektgeschäften und neue Geschäftsmöglichkeiten in internationalen Märkten lassen auf eine mögliche Trendwende und eine Rückkehr zu profitablem Wachstum im kommenden Geschäftsjahr schließen.

Für das Geschäftsjahr 2026 wurde ein Umsatzwachstum von 3,17 % gegenüber dem Vorjahr geplant. Nach den ersten acht Monaten des Jahres (Jänner bis August) liegt die Geschäftsentwicklung nur leicht unter den Erwartungen und befindet sich mit 0,3 % unter Plan. Diese Abweichung ist hauptsächlich auf eine etwas schwächere Entwicklung des Basisgeschäfts zurückzuführen. Positiv hervorzuheben ist jedoch, dass der Umsatz im Vergleich zum selben Zeitraum des Vorjahres um 4,0 % gesteigert werden konnte. Dieses Wachstum wurde vor allem durch eine deutlich höhere Anzahl an einmaligen Projektgeschäften erzielt, die im laufenden Jahr erfolgreich umgesetzt werden konnten.

Auch der Auftragseingang entwickelt sich weiterhin erfreulich und bestätigt die grundsätzlich positive Marktposition des Unternehmens. Auf Basis des derzeitigen Auftragsbestands sowie der für die verbleibenden Monate des Jahres erwarteten Projekte gehen wir davon aus, das Geschäftsjahr 2026 mit einem Umsatz abzuschließen, der rund 0,9 % unter der ursprünglichen Planung liegen wird. Gleichzeitig würde dies jedoch einem Wachstum von 2,3 % gegenüber dem Vorjahr entsprechen. Vor diesem Hintergrund beurteilen wir die Entwicklung trotz des weiterhin herausfordernden Marktumfelds insgesamt als zufriedenstellend.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben auch im Jahr 2026 herausfordernd. Zwar hat sich die Inflationsdynamik gegenüber den Spitzenwerten der vergangenen Jahre abgeschwächt, dennoch bewegen sich Preissteigerungen, insbesondere im Bereich Energie, Logistik und einzelner Beschaffungskategorien, weiterhin auf einem erhöhten Niveau. Gleichzeitig wird die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Österreich von einem verhaltenen Wachstum, anhaltender Unsicherheit in den internationalen Märkten sowie einer nach wie vor zurückhaltenden Investitionsbereitschaft vieler Unternehmen geprägt.

Vor diesem Hintergrund verfolgt die VWR International GmbH auch im Jahr 2026 ein konsequentes Preis- und Margenmanagement. Ziel ist es, Kostensteigerungen auf der Einkaufsseite soweit möglich durch marktgerechte Preisanpassungen an die Kunden weiterzugeben und damit die Profitabilität nachhaltig zu sichern. Darüber hinaus liegt ein wesentlicher Schwerpunkt auf der Steigerung der Absatzmengen und der weiteren Ausschöpfung bestehender Marktpotenziale. Durch die Kombination aus konsequenter Preissteuerung, der Stärkung der Vertriebsaktivitäten sowie einer gezielten Ausweitung des Geschäftsvolumens soll die Geschäftsentwicklung weiter verbessert und die Marktposition nachhaltig ausgebaut werden.

Trotz der weiterhin bestehenden wirtschaftlichen Unsicherheiten sieht die Gesellschaft für 2026 und die Folgejahre eine schrittweise Stabilisierung des Marktumfelds. Unterstützt durch die fortlaufende Weiterentwicklung des Produktportfolios, die Stärkung digitaler Vertriebskanäle sowie eine gut gefüllte Projektpipeline bestehen aus heutiger Sicht gute Voraussetzungen, um zusätzliches Wachstum zu generieren und mögliche Kostenbelastungen erfolgreich zu kompensieren.

Wien, 23. October 2026

Geschäftsführung:

Martin Schmatz

