LAGEBERICHT
der Merbag GmbH, Wien,
zum 31. Dezember 2025

Grundlagen des Unternehmens

Die Merbag GmbH ist autorisierter Mercedes-Benz Vertriebs- und Servicepartner für die Marken Mercedes-Benz PKW, smart und Mercedes-Benz Vans in Wien und Brunn am Gebirge.

Geschäftsverlauf 2025

Die Geschäftstätigkeit umfasste im Jahr 2025 die Vermittlung der Marken Mercedes-Benz PKW inkl. den Subbrands Mercedes-EQ, Mercedes-AMG und Mercedes-Maybach, Mercedes-Benz Vans und smart als Handelsagent, sowie deren Servicierung und Reparatur. Darüber hinaus werden Gebrauchtfahrzeuge aller Marken gehandelt.

Die sechs Merbag-Standorte bestehen aus der Hauptniederlassung samt Dienstleistungszentrum für die zentralen Funktionen an der Troststraße, Donaustadtstraße, Triesterstraße, Oberlaaerstraße und Fabianistraße in Wien, wobei die zwei letzteren ausschließlich auf Werkstattleistungen spezialisiert sind. In Niederösterreich ist Merbag in Brunn am Gebirge vertreten.

Im Jahr 2025 wurden insgesamt 3.000 Fahrzeuge verkauft (2024: 3.177). Davon entfielen 1.713 Einheiten (2024: 1.737) auf Mercedes-Benz Neu- und Vorführwagen. In der Sparte Mercedes-Benz Transporter wurden 163 Einheiten (2024: 257) ausgeliefert. Bei smart wurden 93 Fahrzeuge (2024: 110) verkauft. Im Bereich Gebrauchtwagen wurden 1.031 Einheiten (2024: 1.073) abgesetzt.

Im Bereich neuer Mercedes-Benz-PKW konnte der Auftragseingang gegenüber 2024 leicht gesteigert werden. Grund dafür war vor allem, dass herstellerseitig Maßnahmen gesetzt wurden, um einem weiteren Rückgang des Marktanteils entgegenzuwirken. Diese Maßnahmen umfassten einerseits diverse Aktionen zur Forcierung des Lagerverkaufs, anderseits aber auch eine Anhebung der Konditionen für diverse Kundengruppen, insbesondere auch für das Segment Flottenkunden.

Im Geschäftsbereich neuer Mercedes-Benz-Vans lag der Auftragseingang auf Niveau des Vorjahrs, die Auslieferungen, welche im Jahr 2024 noch durch Auftragsbestände aus 2023 getrieben waren, lagen jedoch deutlich unter dem Vorjahr. Durch partielle Konditionsverbesserungen seitens des Importeurs stiegen die Auftragseingänge zum Jahresende an, konnten jedoch im Geschäftsjahr 2025 umsatzmäßig nicht gänzlich realisiert werden, sodass der gestiegene Auftragsbestand in das Jahr 2026 mitgenommen wurde.

Die Verkaufszahlen der Marke smart, welche auf Basis eines Agenturvertrags am Standort Donaustadt vertrieben wird, bewegten sich auf Vorjahresniveau. Das zur Jahresmitte neu eingeführte Modell #5 war dabei das am meisten nachgefragte Produkt.

Der Geschäftsbereich Sales Gebrauchtwagen war gegenüber 2024 leicht rückläufig. Bei den Käufern von Gebrauchtwagen handelt es sich vorwiegend um Privat- bzw. Kleingewerbekunden, welche ihre Kaufentscheidung und die Höhe des Budgets für den Fahrzeugkauf oftmals von den wirtschaftlichen Gesamtsituation abhängig machen. Die anhaltende Rezession sowie viele mediale Negativ-Meldungen zügelten hier die Kauffreude. Trotz dieser Rahmenbedingungen konnte zum einen das Verkaufsvolumen gegenüber 2024 nahezu gehalten werden, zum anderen ist es gelungen, auch dank eines aktiven Bestandsmanagements mit marktgerechten Einstandspreisen, in diesem Bereich weiterhin stabile Bruttoerträge zu erwirtschaften.

Im Geschäftsbereich Aftersales lagen die verkauften Stunden sowohl im Bereich Mechanik als auch im Bereich Lack- und Karosserie unter dem Geschäftsjahr 2024, was in Folge zu einem Rückgang der Bruttoerträge führte. Durch gezielte Maßnahmen konnten zwar Kosten zum Teil gesenkt bzw. Preiserhöhungen entgegengewirkt werden, dennoch kam es in diesem Bereich zu Ergebniseinbußen gegenüber Vorjahr.

Die Umsätze im Werkstätten Bereich erhöhten sich von TEUR 60.579 auf TEUR 61.764 und die verkauften Stunden lagen mit 148.554 zu 153.614 (-3,3%) unter Vorjahr.

Leistungsindikatoren

	31.12.2025 in TEUR	31.12.2024 in TEUR
Umsatzerlöse	101.742	104.832
Sonstige betriebliche Erträge	417	540
Materialeinsatz	50.205	52.272
in % vom Umsatz	49,3%	49,9%
Personalaufwand	34.632	33.190
Ergebnis vor Steuern	3.048	5.948
Jahresergebnis	3.048	5.948
Umsatzrentabilität in %	3,00%	5,67%
Eigenkapital	19.992	19.992
Eigenkapitalrentabilität in %	15,2%	29,8%

Ertragslage

	2025 in TEUR	2024 in TEUR
Betriebsergebnis	1.984	4.691
Finanzergebnis	1.064	1.257
Jahresüberschuss/-fehlbetrag vor Rücklagenbewegung	3.048	5.948

Das Betriebsergebnis lag im Geschäftsjahr bei TEUR 1.984 und damit unter Vorjahr (TEUR 4.691). Ein maßgeblicher Treiber für diese Entwicklung war der Rückgang der verkauften Stunden im Bereich Aftersales und damit einhergehend eine Reduktion des Bruttoertrags. Im Bereich Gebrauchtwagen konnten im Branchenvergleich zwar angemessene Bruttoerträge erzielt werden, jedoch lagen diese aufgrund der verhaltenen Nachfrage unter den Vorjahren. Im Neuwagen-Bereich sind vor allem die geringeren Auslieferungszahlen im Bereich Vans für den Ergebnisrückgang zu nennen.

Die Umsatzerlöse lagen im Geschäftsjahr bei TEUR 101.742 (VJ TEUR 104.832), was einem Rückgang von TEUR 3.090 im Vergleich zum Vorjahr entspricht.

Vermögenslage & Finanzlage

Sämtliche Zahlungsvorgänge erfolgen mittels standardisierter Prozesse. Das Mahnwesen wird für alle Betriebe zentral abgewickelt. Bei den Forderungen ist das Ausfallrisiko durch Vornahme von Einzelwertberichtigungen bzw. pauschalen Wertberichtigungen weitgehend

abgedeckt. Die ausgewiesenen Beträge, die in der Merbag GmbH sowohl Verkauf als auch Werkstattleistungen betreffen, unterliegen weiterhin einem geringen Ausfallsrisiko.

Das Liquiditätsmanagement der Merbag Gruppe stellt die jederzeitige Erfüllung der Zahlungsverpflichtungen aller österreichischen Gesellschaften sicher.

Bei den auf der Aktivseite erfassten Finanzinstrumenten stellen die in der Bilanz ausgewiesenen Beträge gleichzeitig das maximale Ausfallsrisiko dar. Das Risiko betreffend Guthaben bei Kreditinstituten ist als gering anzusehen.

Bei den auf der Passivseite erfassten Finanzverbindlichkeiten stellen die in der Bilanz ausgewiesenen Beträge gleichzeitig den Erfüllungsbetrag dar. Die Kreditlinien sind kurzfristig und mit einer vereinbarten Marge an den Euribor gebunden. Im Unternehmen sind keine derivativen Finanzinstrumente im Einsatz.

Kennzahlen im Bereich Working Capital

	2025	**2024**
	in TEUR	**in TEUR**
Vorräte	9.801	10.331
davon Fahrzeuge	7.716	7.927
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.268	5.686
Verbindlichkeiten ggü Kreditinstituten	0	0
Bilanzsumme	47.755	49.910

	2025	**2024**
	in TEUR	**in TEUR**
Netto-CF aus der laufenden Geschäftstätigkeit	5.021	5.110
Netto CF aus der Investitionstätigkeit	-1.123	-1.140
Netto CF aus der Finanzierungstätigkeit	-3.069	-4.065

Wesentlichste Aktivposten sind das Konzerndarlehen mit TEUR 25.500 sowie der Vorratsbestand mit TEUR 9.801 per 31.12.2025. Im Vorratsbestand enthalten ist der Fahrzeugbestand mit TEUR 7.716.

Aufgrund des bestehenden Ergebnisabführungsvertrages mit der Muttergesellschaft gibt es keine Veränderungen im Eigenkapital der Gesellschaft.

Forschung und Entwicklung

Die Gesellschaft betreibt keine Forschung und Entwicklung.

Umwelt und Arbeitnehmerbelange

Alle Merbag-Betriebe sind ISO9001 und ISO14000 zertifiziert und haben jeweils Umweltbeauftragte, die sich laufend mit den neuesten Erkenntnissen zu den Themen Müllvermeidung, Verringerung der Schadstoffemissionen und Reduzierung von Lärm auseinandersetzen und auf die Einhaltung der Richtlinien und Vorschriften achten.

Die Merbag GmbH beschäftigte im Durchschnitt 429 Mitarbeiter (VJ 423). Großer Wert wird auf fachspezifische Fort- und Weiterbildung gelegt. Hierbei werden auch die vom Hauptlieferanten vorgegebenen Schulungsziele berücksichtigt.

Für die Belange des Gesundheits- und Arbeitsschutzes sind sowohl spezialisierte Mitarbeiter als auch ein Betriebsarzt verantwortlich.

Voraussichtliche Entwicklung und Risiken

Merbag konzentriert sich mit den Marken Mercedes-Benz und smart weiterhin auf den Kernmarkt Großraum Wien und verfolgt die klare Strategie, durch konsequente Kundenorientierung mit hochwertigen Produkten und Dienstleistungen die starke Position als Premium-Autohaus intra- unter interbrandseitig auszubauen. Diese Positionierung ist gerade im Agenturvertriebsmodell wesentlich, um nachhaltig erfolgreich zu sein, da die Differenzierung über die Preisgestaltung entfällt.

Der Geschäftsbereich Sales Neuwagen wird maßgeblich von der Modell- und Vertriebspolitik des Herstellers beeinflusst. Für die Jahre 2026 und 2027 wird es mehr Modelleinführungen bzw. -pflegen geben, als dies jemals in der Geschichte von Mercedes-Benz der Fall war. Besonders die Einführung neuer, attraktiver und effizienter Elektrofahrzeuge steht dabei im Fokus, aber auch neue Plug-In-Hybrid- und Mild-Hybrid-Modelle kommen auf den Markt. Dieses Produktportfolio ermöglicht es uns als Vertriebsagent, je nach Nutzungsverhalten und Bedürfnissen des Kunden das jeweils am besten geeignete Fahrzeug anbieten zu können.

Darüber hinaus ist erkennbar, dass die strategische Ausrichtung des Herstellers wieder verstärkt in Richtung Volumensteigerung abzielt. Dies zeigt sich einerseits darin, dass kompakte Einstiegsmodelle nun auch in Zukunft angeboten werden sollen, andererseits aber auch dadurch, dass die Listenpreise und Konditionen deutlich attraktiviert werden. Insbesondere sollen damit auch die Verkaufszahlen im Segment Flottenkunden gesteigert werden.

Diese Aussichten bilden die wesentliche Basis, den Bestelleingang im Bereich Mercedes-Benz Pkw im Geschäftsjahr 2026 deutlich steigern zu können und damit zum einen die Basis für die Erwirtschaftung von mehr Bruttoertrag im Geschäftsbereich Sales zu schaffen, zum anderen aber auch zur Erhöhung des Fahrzeugbestands von Mercedes-Benz Pkw im Vertretungsgebiet beizutragen. Aufgrund des hohen Betreuungsgrades in diesem Segment, durch eine gezielte Kundenansprache sowie durch die weitere Fokussierung auf die Qualität der Dienstleistungen und die Kundenzufriedenheit ist die Grundlage zur Steigerung der verkauften Stunden im Bereich Aftersales gegeben.

Ziel im Bereich Gebrauchtwagen ist eine Steigerung des Absatzes bei gleichzeitiger Sicherstellung stabiler Bruttoerträge. Hierzu soll weiterhin auf den aktiven Zukauf von Gebrauchtwagen mit Fokus auf die Marke Mercedes-Benz ein Schwerpunkt gelegt werden.

Die Gewährleistung einer schlanken Kostenstruktur bleibt auch 2026 ein Kernthema, um trotz volatiler Rahmenbedingungen positive Ergebnisse erzielen zu können.

Auf Basis dieser Parameter ist der Ausblick für 2026 positiver zu bewerten als jener für 2025.

Wien, am 18.05.2026

Martin Heger

Alexander Fardossi