LAGEBERICHT

der

Geberit Vertriebs GmbH

zum 31. Dezember 2025

Lagebericht

Inhalt

1 Umsatzentwicklung / Marktentwicklung

2 Personal und Organisation

3 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

4 Risikomanagement

5 Forschung & Entwicklung

6 Zweigniederlassungen

7 Ausblick 2026

1. Umsatzentwicklung / Marktentwicklung

Präambel: Mit Verweis auf die Erklärungen im Anhang zur Anwachsung der Geberit Vertriebs GmbH & CO KG auf die Geberit Beteiligungsverwaltung GmbH und Umbenennung auf die Geberit Vertriebs GmbH wird klargestellt, dass der Lagebericht die wirtschaftliche Entwicklung der Geberit Vertriebs GmbH erklärt und deshalb, anders als im Anhang, hier als Vergleich die Vorjahreswerte der Geberit Vertriebs GmbH & CO KG dargestellt werden.

Die Umsatzerlöse iHv 187,0 Mio. EUR lagen mit +8,9% über dem Vorjahr und auch deutlich über der Entwicklung des österreichischen Installationsmarkt.

Obwohl die Marktbedingungen in unserer Branche nach wie vor sehr herausfordernd sind und der Neubau defakto zum Erliegen kam (z.B. Baubewilligungen in 2022 - 2025 sind knapp 50% verglichen zum Schnitt der Jahre davor), konnte Geberit Österreich insb. aufgrund unserer Stärke im Renovationsbereich ein deutliches Umsatz- und Mengenwachstum in 2025 erzielen. Durch die konsequente Umsetzung von Preiserhöhungen, die intensive Bearbeitung von Neuprojekten, dem Fokus auf das Sanierungsgeschäft und auf die marktweite Einführung der perfekt in unser Sortiment passender Neuprodukte sowie rigorosem Kostenmanagement, wurde die Schwäche in der Bauindustrie kompensiert und ein ordentliches Ergebnis erzielt.

Der Umsatz war in allen Produktlinien über Vorjahresniveau. Weiterhin ein schönes zweistelliges Wachstum zeigte das im Jahr 2021 eingeführte Rohrleitungssystem «FlowFit», hervorragend wurde auch unser neues AquaClean Dusch WC, Geberit Alba, sowie die neuen Keramiken von den Kunden aufgenommen. Trotz des starken Auftretens der Mitbewerber konnten wir unsere Marktanteile weiter ausbauen.

Die Beziehung zu unseren Großhändlern ist gut, aber herausfordernd. Alle Neuprodukte wurden flächendeckend eingelagert, alle Keramiken und AquaClean WCs sind in den Schauräumen der Großhändler gut etabliert, stehen aber auch insbesondere in starker Konkurrenz zu den Eigenmarken der Großhändler.

Unsere Marketingaktivitäten wurden wie geplant umgesetzt, auf zahlreichen Events und Messen, bei Neuproduktvorstellung und -schulungen bei Kunden waren wir erfolgreich unterwegs, die AquaClean Oase wurde 15-mal auf Sport-, Kultur- und anderen Großveranstaltungen eingesetzt. Zusätzlich wurden 24 Kundenschulungen vor Ort in Werken Pottenbrunn, Matrei und Ruse (Slowenien) angeboten. Der persönliche Austausch mit Kunden ist überaus wichtig für unsere Weiterentwicklung.

Organisatorisch bewährte sich unsere schlanke Struktur mit kurzen Wegen und einer schnellen Entscheidungsgewalt, das Management Team ist seit mehreren Jahren konstant. Aufgrund der etwas gestiegenen Fluktuation ist eine wesentliche Aufgabe die Integration der neuen Kollegen.
Wir arbeiten ständig an der effizienteren Gestaltung der internen Abläufe, um im Sinne unserer Kunden und Mitarbeiter flexibel, schnell und Ressourcen schonend auf die anspruchsvoller werdenden Kundenbedürfnisse reagieren zu können.

2. Personal und Organisation

Die durch kurze Wege und flache Hierarchie geprägte Organisation wurde beibehalten, die neuen Mitarbeiter und das im Jahr 2024 neu installierte Projektteam wurden gut integriert, strategische Anpassungen im Vertrieb wurden nicht gemacht. Im Jahr 2025 wurden wieder interne Trainings insb. zur Förderung unserer Geberit Kultur (z.B. Geberit Kompass) erfolgreich durchgeführt. Zusätzlich wurde auch eine Konzernweite Mitarbeiterumfrage gemacht, welche sehr erfreuliche weit über dem Konzerndurchschnitt liegende Ergebnisse brachte. Weiters wurden viele Maßnahmen aus unserem Vitalkatalog von den Mitarbeitern angenommen.

Der durchschnittliche Personalstand blieb stabil bei 75,9 MA (Vollzeitäquivalent).
Mitarbeiterstruktur per 31. Dezember 2025 (Vollzeitäquivalent):

Verkauf	43,1	57,0 %
Vertrieb Innendienst / Technik	21,1	27,9 %
Marketing / Produktmanagement	11,4	15,1 %
Gesamt	75,6	100,0 %

3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Höhere Umsatzerlöse, im Wesentlichen aufgrund gut eingeführter Neuprodukte führten zu hohen Materialkosten, der hohe KV-Abschluss, die kollektivvertraglichen Gehaltserhöhungen betrugen 2,55 % per 1. Jänner 2025 und die hohe Inflation bedingten höhere Personal- und sonstige Aufwendungen, was zu einem nur leicht verbesserten operativen Ergebnis iHv. 4,5 Mio. EUR führte (VJ: 4,1 Mio. EUR).

	2025	2024	2025	2024	Veränderung	
	TEUR	TEUR	%	%	TEUR	%
Umsatzerlöse	186.980	171.766	100,0	100,0	15.214	8,9
Betriebsleistung	186.980	171.766	100,0	100,0	15.214	8,9
Material- und Leistungsaufwand	-156.774	-143.564	-83,8	-83,6	-13.210	9,2
Rohertrag	30.206	28.202	16,2	16,4	2.004	7,1
sonstige betriebliche Erträge	60	133	0,0	0,1	-73	-54,9
Personalaufwand	-8.808	-7.878	-4,7	-4,6	-930	11,8
Abschreibungen	-161	-155	-0,1	-0,1	-6	3,9
sonstige betriebliche Aufwendungen	-16.815	-16.203	-9,0	-9,4	-613	3,8
Zwischensumme	4.482	4.099	2,4	2,4	382	9,3
Zinsensaldo	-1.221	938	-0,7	0,5	-2.159	-230,2
Beteiligungsergebnis	8.081	0	4,3	0,0	8.081	-
Zwischensumme	6.860	938	3,6	0,5	5.922	631,3
Ergebnis vor Steuern	11.342	5.037	6,0	2,9	6.304	125,2
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.941	0	-1,0	0,0	-1.941	-
Ergebnis nach Steuern / Jahresüberschuss	9.400	5.037	5,0	2,9	4.363	86,6
Verschmelzungsverlust	-4.603	0	-2,5	0,0	-4.603	-
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	32.069	0	17,2	0,0	32.069	-
Bilanzgewinn	36.866	5.037	19,7	2,9	31.829	631,9

Anmerkung: aufgrund der Verschmelzung sind das Finanzergebnis sowie Ergebnis vor und nach Steuern nicht mit den Vorjahren vergleichbar. Der negative Zinssaldo kommt aus der Übernahme des IC-Darlehens der ehemaligen Holding, das Beteiligungsergebnis aus den beiden Beteiligungen, die ausgewiesenen Steuern sind inkl. der übertragenen Steuer der Geberit Produktions GmbH & COKG.

Die Bilanzsumme wurde schon aufgrund der Verschmelzung verlängert, z.B. durch die übernommene Finanzanlagen iHv. 92.747 TEUR bzw. die Erhöhung der Konzernverbindlichkeiten. Die Kundenforderungen blieben konstant, die flüssigen Mittel wurden zum Teil für die Verschmelzung verwendet, die sonstigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten erhöhten sich im Wesentlichen verursacht durch erhöhte, noch nicht ausbezahlte Bonusgutschriften (wegen höherem Umsatz). Das Eigenkapital wuchs insbesondere wegen der übernommenen Gewinnvorträge.

	31. Dezember				Veränderung	
	2025	2024	2025	2024		
	TEUR	TEUR	%	%	TEUR	%
Sachanlagen	429	414	0,4	1,0	15	3,6
Finanzanlagen	92.747	0	80,3	0,0	92.747	-
Anlagevermögen	93.176	414	80,7	1,0	92.762	-
Vorräte	253	194	0,2	0,5	59	30,4
Kundenforderungen	3.821	3.038	3,3	7,3	783	25,8
Konzernforderungen	252	193	0,2	0,5	59	30,6
sonstige Forderungen + RAP	255	222	0,2	0,5	33	14,9
flüssige Mittel, Wertpapiere	17.771	37.324	15,4	90,2	-19.553	-52,4
Umlaufvermögen + RAP	22.352	40.971	19,3	99,0	-18.619	-45,4
Summe A k t i v a	115.528	41.385	100,0	100,0	74.143	179,2
Stammkapital	35	728	0,0	1,8	-693	-95,2
nicht gebundene Rücklagen	7.861	0	6,8	0,0	7.861	-
Bilanzgewinn	36.866	5.035	31,9	12,2	31.831	632,2
Eigenkapital	44.762	5.763	38,7	14,0	38.999	676,7
Abfertigungs- und Pensionsrückstellungen	1.117	1.151	1,0	2,8	-34	-3,0
sonstige langfristige Rückstellungen	925	352	0,8	0,9	573	162,8
langfristige Konzernverbindlichkeiten	27.000	0	23,4	0,0	27.000	-
langfristiges Fremdkapital	29.042	1.503	25,2	3,7	27.539	-
Rückstellungen	17.792	14.644	15,4	35,4	3.148	21,5
Lieferantenverbindlichkeiten	492	505	0,4	1,2	-13	-2,6
kurzfristige Konzernverbindlichkeiten	6.552	5.087	5,7	12,3	1.465	28,8
sonstige Verbindlichkeiten + RAP	16.888	13.883	14,6	33,5	3.005	21,6
übriges Fremdkapital	41.724	34.119	36,1	82,4	7.605	22,3
Fremdkapital insgesamt	70.766	35.622	61,3	86,1	35.144	98,7
Summe P a s s i v a	115.528	41.385	100,0	100,1	74.143	179,2

Wesentliche Kennzahlen:	**2025**	**2024**
Umsatzrentabilität	6,9%	2,9%
EK-Quote	38,8%	13,9%
Working Capital (in Mio. EUR)	-2,2	20,9
Gesamtrentabilität (ROI)	16,4%	12,4%

Abweichend zu den Vorjahren wird, um Effekte der Darstellung aus der bereits mehrmals erwähnten Anwachsung zu neutralisieren, die Geldflussrechnung nicht gemäß der AFRAC-Stellungnahme 36 (Geldflussrechnung UGB)) vom Juni 2020 erstellt, sondern in der folgenden vereinfachten Darstellung, welche in Grundzügen der Darstellung eines Praktiker-Cashflows entspricht. Um eine Vergleichbarkeit mit den Werten der Personengesellschaft des Vorjahres herzustellen (Vorjahresangaben

entstammen für eine wirtschaftliche Vergleichbarkeit der im Geschäftsjahr angewachsenen Geberit Vertriebs GmbH & Co KG), wird auf eine operative Vorsteuergröße als Ausgangspunkt abgezielt (alle Werte in Mio. EUR):

	2025	2024
Zwischensumme "EBIT"	4 481	4 099
+ Abschreibungen	161	155
+/- Veränderung langfristige Rückstellungen	539	-34
	5 181	**4 220**

Im Zuge der Anwachsung wurden liquide Mittel iHv 37,3 Mio. EUR von der Geberit Vertriebs GmbH & CO KG übernommen.

4. Risikomanagement

Marktseitig wird die Konzentration des Großhandels laufend überwacht, das Zahlungsverhalten der Kunden wird ständig überprüft, Kreditauskünfte und/oder Bankgarantien werden im Bedarfsfall umgehend eingeholt. Die laufende Entwicklung des Geschäftsganges wird monatlich in den Geschäftsleitungssitzungen überprüft.

Die DSGVO und Anti Trust Law Audits der Interne Revision der Geberit-Gruppe führte zu keinen abweichenden Feststellungen. Laufende interne Qualitäts- und IKS-Audits (Internes Kontrollsystem Geberit – „Self Assessment Reporting“ der Geberit-Gruppe) zeigen, dass Geberit versucht, alle Risikofaktoren so weit wie möglich auszuschalten. Das „4-Augen-Prinzip“ wird in allen Bereichen lückenlos und konsequent angewandt.

Der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) wurde umgesetzt und wird konsequent mittels Schulungen, E-Learnings, Intranet Beiträgen, etc. und durch Adaptierung der Prozesse in Abstimmung mit internen und externen Beauftragten weiterentwickelt. Laufende IT Security Schulungen aller Mitarbeiter mindern das Risiko von erfolgreichen Cyber Security Angriffen und der unerlaubten Weitergabe von Daten

Das Unternehmen bedient sich keiner Finanzinstrumente, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Bedeutung sind.

5. Forschung und Entwicklung

Im Berichtszeitraum wurde der Bereich Forschung und Entwicklung nicht bedient.

6. Zweigniederlassungen

Die Gesellschaft hat keine Zweigniederlassungen.

7. Ausblick 2026

Gemäß den Berechnungen / der Einschätzung von IWF und WIFO sind die Experten vorsichtig optimistisch, dass sich das Wirtschaftswachstum in Österreich im Jahr 2026 leicht positiv entwickeln wird.
Die weltpolitischen Unsicherheiten wie Ukrainekrieg oder Zollstreitigkeiten, dauerhaft höhere Energiepreise, eine nach wie vor hohe Inflation und zahlreiche Insolvenzen im Kfz-, Bau- und Immobiliensektor, welche zu höherer Arbeitslosigkeit führen, drücken auf die Stimmung der Konsumenten. Von der Regierung werden aufgrund der Budgetprobleme kaum große wachstumsfördernde Impulse gesetzt werden können, die Hoffnung insb. in der Baubranche ist groß, dass die in Deutschland in Aussicht gestellten milliardenschweren Infrastrukturinvestitionen auch in Österreich für positive Impulse sorgen werden. Positiv wirken die steigende Anzahl der Kreditvergaben, der Rückgang der hohen Sparquote und starke Tourismussaisonen, welche zu vermehrter Investitionstätigkeit im Hotelgewerbe führen sollten.

Laut den Euroconstruct-Daten wird der Wohnbau im Jahr 2026 nur stagnieren, erst ab Mitte des Jahres sollte wieder etwas Zugkraft entwickelt werden. Der dramatische Rückgang an Baubewilligungen konnte im Vorjahr gestoppt werden, stark gestiegene Preise führen weiterhin zu Verschiebungen von Bauprojekten, weil sich die Projekte für die Entwickler nicht rechnen und das, obwohl der Wohnraumbedarf in den Großstädten wächst und bei weitem nicht erfüllt ist. Der Wettbewerb für Großprojekte ist groß und ruinös, der Preiskampf führt immer öfter zu negativen Margen.

Unser Kunde, der Sanitärgroßhandel, geht von einer verhaltenen Marktentwicklung aus. Teilweise sind Installateure mit Heizung und PV-Anlagen noch gut ausgelastet aber die großen Installateure rücken zwecks Auslastung in kleinteilige Bereiche vor und verdrängen dort das Gewerbe. Der Bereich Sanitär wird stagnierend bleiben.

Wir erwarten ein herausforderndes Jahr 2026 mit leicht steigenden Umsatzerlösen. Geberit Österreich wird gestärkt aus der Krise kommen. Mit den richtigen Mitarbeitern effizient eingesetzt, mit starkem Fokus auf Projekte und flexibler und schneller Reaktion auf Kundenwünsche und hoher Dienstleistungsqualität, unseren innovativen und qualitativ hochwertigen Produkten sowie der konsequenten Verfolgung der von uns festgeschriebenen Strategie und der Umsetzung unserer strategischen Initiativen, werden wir ein über dem Marktniveau liegendes Wachstum sicherstellen und somit weiterhin Marktanteile gewinnen.

Pottenbrunn, am 22. Mai 2026

Dipl.-Ing. Helmut Schwarzl | Mag. Guido Salentinig | Wolfgang Büstrow