Lagebericht

1. Wirtschaftliche Tätigkeit der Gesellschaft

Der Schwerpunkt der Gesellschaft liegt im weltweiten Handel mit KFZ-Ersatzteilen und KFZ-Zubehör. Im Rahmen der Consultingtätigkeit erfolgen weltweit Beratungsleistungen an KFZ-Zulieferfirmen zur Findung alternativer Vertriebswege.

Hauptaugenmerk der Gesellschaft liegt überwiegend in der Beschaffung von Ersatzteilen, welcher sich zeitweise schwieriger als der Absatz der Teile darstellt. Die Gesellschaft weist eine breite Kundenstruktur in einer Vielzahl von Ländern auf und minimiert somit das allgemeine Marktrisiko.

2. Geschäftsverlauf

Ertragslage

Ertragslage

	2025/2026 T€	2024/2025 T€	+/- T€
Umsatzerlöse	40.043	35.468	4.575
Betriebsleistung	**40.043**	**35.468**	**4.575**
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Leistungen			
Materialaufwand	-36.370	-31.539	-4.831
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-139	-200	61
Skontoerträge, Boni, Rabatte	63	82	-20
	-36.446	-31.657	-4.790
Rohertrag I	**3.597**	**3.811**	**-215**
Personalaufwand			
Löhne	-364	-302	-62
Gehälter	-817	-835	18
soziale Aufwendungen	-365	-332	-33
davon Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Vorsorgekassen	-39	-35	-4
davon Aufwendungen für gesetzlich vorgeschriebene Sozialabgaben sowie vom Entgelt abhängige Abgaben und Pflichtbeiträge	-318	-291	-27
	-1.546	-1.469	-77
Rohertrag II	**2.051**	**2.342**	**-292**
sonstige betriebliche Erträge	26	17	9
sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.705	-1.769	64
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	**372**	**590**	**-219**
Abschreibungen	-65	-98	33
Finanzerträge			
sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	0	0	0
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	**307**	**492**	**-186**
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-127	-132	5
Ergebnis vor Steuern (EBT)	**180**	**360**	**-181**
Steuern vom Einkommen	-44	-86	42
Jahresüberschuss	**136**	**274**	**-139**

Die Gesamtleistung des Unternehmens stieg gegenüber dem Vorjahr um rund € 4,6 Mio. Der Wareneinsatz erfuhr einer Steigerung von rund € 4,8 Mio. Der Rohertrag sank gegenüber dem Vorjahr um rund € 0,2 Mio.

Der Personalaufwand ist insgesamt um rund € 0,1 Mio gestiegen. Die sonstigen betrieblichen Erträge haben um 0,01 Mio. zugenommen und die übrigen betrieblichen Aufwendungen haben um 0,1 Mio. abgenommen.

Das Ergebnis vor Steuern und Abschreibungen liegt somit um rund € 0,2 Mio. unter dem Vergleichsbetrag des Vorjahres.

3. Vermögenslage

	31.01.2026 T€	%	31.01.2025 T€	%	+/- T€	%
kurzfristiges Umlaufvermögen						
Vorräte	5.654	75,0	5.279	74,2	375	7,1
Lieferforderungen	864	11,5	1.087	15,3	-223	-20,5
sonstige Forderungen	523	6,9	475	6,7	48	10,2
flüssige Mittel	291	3,9	6	0,1	285	>999,9
Rechnungsabgrenzungsposten	47	0,6	59	0,8	-12	-21,0
Aktive latente Steuern	28	0,4	26	0,4	2	9,3
	7.407	**98,3**	**6.932**	**97,4**	**475**	**6,9**
kurzfristiges Fremdkapital						
kurzfristige Rückstellungen	89	1,2	101	1,4	-12	-11,5
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.882	38,2	2.396	33,7	486	20,3
erhaltene Anzahlungen	40	0,5	8	0,1	33	417,3
Lieferverbindlichkeiten	1.165	15,5	942	13,2	223	23,7
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	389	5,2	664	9,3	-275	-41,4
sonstige Verbindlichkeiten	70	0,9	195	2,7	-125	-64,0
	4.635	**61,5**	**4.306**	**60,5**	**330**	**7,7**
Working Capital (Netto-Umlaufvermögen)	**2.772**	**36,8**	**2.626**	**36,9**	**146**	**5,6**
Anlagevermögen						
Immaterielles Vermögen	18	0,2	35	0,5	-16	-46,9
Sachanlagen	88	1,2	124	1,8	-36	-29,0
Finanzanlagen	25	0,3	25	0,4	0	0,0
	131	**1,8**	**184**	**2,6**	**-52**	**-28,4**
langfristiges Fremdkapital						
langfristige Rückstellungen	**173**	**2,3**	**166**	**2,3**	**8**	**4,5**
Reinvermögen (Eigenkapital)	**2.730**	**36,2**	**2.644**	**37,2**	**86**	**3,3**

Das kurzfristige Vermögen der Gesellschaft hat von rund € 6,9 Mio. um rund € 0,5 Mio. auf rund € 7,4 Mio. zugenommen. Das kurzfristige Fremdkapital hat von rund € 4,3 Mio. um rund € 0,3 Mio. auf rund € 4,6 Mio. zugenommen. Das Working Capital hat daher um rund € 0,1 Mio. zugenommen.

Das Eigenkapital der Gesellschaft nahm um rund € 0,1 Mio. auf rund € 2,7 Mio. zu.

4. Ausgewählte Kennzahlen

Finanzierungskennzahlen:		2025/2026	2024/2025
Eigenkapitalquote	EK x 100 / GK	36,21	37,16
Verschuldungsgrad	FK x 100 / GK	63,79	62,84
Working Capital in T€		2.771,3	2.625,2
Rentabilitätskennzahlen:			
Umsatzrentabilität	EGT x 100 / Umsatz	0,45	1,02
Eigenkapitalrentabilität	EGT x 100 / durchschn. EK	6,70	13,08
Gesamtkapitalrentabilität	(EGT+FK-Zinsen) x 100 / durchschn. GK	4,19	7,31
Sonstige finanzielle Leistungsindikatoren:			
Nettogeldfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit in T€		-17,2	-184,3
Nettogeldfluss aus der Investitionstätigkeit in T€		-6,8	-85,3
Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit in T€		309,1	253,8

5. Umwelt

Unser Lagerwesen nimmt an einem Qualitätsmanagement teil, in dem auch die wichtigsten Elemente eines Umweltmanagementsystems integriert sind. Die Erfüllung der Vorgaben wird jährlich kontrolliert und dabei im Besonderen auf die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben geachtet.

6. Forschung und Entwicklung

Die Gesellschaft unterhält keine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung.

7. Zweigniederlassungen

Zweigniederlassungen werden von der Gesellschaft nicht unterhalten.

8. Risikobericht und Ausblick

Unsere Geschäftstätigkeit im Handel mit Kfz-Ersatzteilen steht im Spannungsfeld technologischer, geopolitischer und wirtschaftlicher Umbrüche. Die fortschreitende Elektrifizierung des Automobilmarkts stellt eine zentrale Herausforderung dar: Elektrofahrzeuge benötigen deutlich weniger Verschleißteile, was langfristig das Volumen im klassischen Ersatzteilgeschäft reduziert. Zudem ist zu erwarten, dass

Elektrofahrzeuge durch geringeren mechanischen Verschleiß eine höhere Lebensdauer aufweisen – ebenfalls mit Auswirkungen auf die Ersatzteilnachfrage.

Gleichzeitig bleibt der Absatz konventionell betriebener Fahrzeuge weiterhin hoch, insbesondere in Schwellenländern und weniger elektrifizierten Märkten. Ein abrupter Rückgang in diesem Segment ist derzeit nicht absehbar. Entsprechend gehen wir davon aus, dass die Transformation des Ersatzteilmarkts mittel- bis langfristig erfolgen wird, wodurch sich für uns ein Übergangszeitraum mit stabiler Nachfrage ergibt.

Die Zulieferindustrie strebt verstärkt nach Unabhängigkeit von klassischen Automobilherstellern und richtet ihr Augenmerk zunehmend auf alternative Märkte und Kundenstrukturen. Diese Entwicklung eröffnet auch uns neue Chancen, etwa durch die Erschließung bislang unbedienter Kundengruppen oder Nischenmärkte. Die zunehmende Elektrifizierung kann sich durch unsere flexiblen Vertriebsstrukturen somit auch als Wachstumstreiber erweisen.

Unser Geschäftsfeld ist jedoch auch in zunehmendem Maße geopolitischen Risiken ausgesetzt. Die anhaltenden Konflikte in der Ukraine und im Nahen Osten führen zu Unsicherheiten in globalen Lieferketten, steigenden Energie- und Rohstoffkosten sowie erhöhten Transportkosten. Hinzu kommen protektionistische Maßnahmen wie die jüngst verschärften US-Zölle auf bestimmte Kfz-Komponenten, die zu Marktverzerrungen und Preiswettbewerb führen können. Diese Entwicklungen wirken sich potenziell auf Beschaffung, Margen und Absatzmärkte aus.

Vor diesem Hintergrund bleibt das Risikomanagement essenzieller Bestandteil unserer Unternehmenssteuerung. Risiken werden systematisch identifiziert, bewertet und dokumentiert – insbesondere hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf das Betriebsergebnis. Im Rahmen des Controllings erfolgen regelmäßige Analysen zur Ableitung zeitnaher Steuerungsmaßnahmen. Ziel ist es, Risiken möglichst frühzeitig zu erkennen und durch geeignete Maßnahmen zu minimieren oder zu vermeiden.

Währungsrisiken sind aufgrund der Abwicklung unserer Exportgeschäfte in Euro begrenzt. Handelsbedingungen werden über etablierte Incoterms und entsprechende Frachtpapiere abgesichert. Darüber hinaus sorgt eine umfassende Ausfallsversicherung für zusätzliche Sicherheit bei unserem weitgehend abgedeckten Kundenstamm. Derzeit werden keine alternativen Finanzierungsinstrumente eingesetzt.

Die Automobilbranche befindet sich im strukturellen Wandel: Elektrifizierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit verändern Märkte und Geschäftsmodelle grundlegend. Lieferketten werden zunehmend regionalisiert, um Abhängigkeiten und geopolitische Risiken zu verringern. Der Halbleitermangel seit 2020 hat die Relevanz dieser Risiken verdeutlicht. Gleichzeitig nimmt die Konsolidierung unter Zulieferern zu, was zu neuen Wettbewerbsstrukturen führt – auch für mittelständische Unternehmen ergeben sich hier Chancen zur Differenzierung.

Wir setzen weiterhin auf den Ausbau unseres internationalen Lieferantennetzwerks, um auch in einem volatilen Umfeld unsere Lieferfähigkeit auf hohem Niveau zu sichern. Diese Resilienz stellt einen klaren Wettbewerbsvorteil dar. Parallel investieren wir verstärkt in Digitalisierung und Prozessoptimierung, um Effizienzpotenziale zu heben und auf Marktveränderungen flexibel reagieren zu können. Auch im kommenden Jahr werden wir bestehende Märkte ausbauen und über Branchenplattformen wie die weltweit größte Automobilmesse neue Kundenpotenziale erschließen.

Das laufende Geschäftsjahr 2026/2027 verläuft bislang erfreulich. Trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen rechnen wir aus heutiger Sicht mit einem positiven Ergebnis und sehen unser Unternehmen gut positioniert, um auch künftig Chancen auf dem globalen Markt aktiv zu nutzen.

Salzburg, am 27.Oktober 2026

Mag. (FH) Lehner Sarah

Krause Claas