4. LAGEBERICHT

4.1 Geschäftsverlauf

Der vorliegende Jahresabschluss der GPS Internationale Handels Holding GmbH („GPS") zum 31.12.2025 umfasst das Stammhaus in Villach, Österreich, und die Niederlassung in Ljubljana, Slowenien. Darüber hinaus ist GPS mit sechs Repräsentanzen in den wichtigsten internationalen Absatzmärkten vertreten.

Das Geschäftsjahr 2025 begann mit dem umsatzstärksten ersten Quartal der Unternehmensgeschichte. Die Verfügbarkeit sowie die Lieferzeiten von Papier und Graupappe blieben im Jahresverlauf stabil. Auch die für das Geschäft mit Offset-Druckplatten relevanten Frachtkosten und Lieferzeiten haben sich auf einem stabileren Niveau eingependelt. Zum Jahresende konnte das gesetzte Umsatzziel um 1,6 % übertroffen werden.

Die Zahl der abgewickelten Projekte stieg im Jahresvergleich um 9 %. Der Trend zu kleineren Auflagen und häufigeren, bedarfsorientierten Nachdrucken setzte sich fort. Der Planungshorizont beträgt mittlerweile rund zwei Monate. Gleichzeitig hat die Planungssicherheit gegenüber den Vorjahren weiter abgenommen. Das Geschäftsklima wurde branchenweit und über sämtliche Absatzmärkte hinweg als verhalten und vorsichtig eingeschätzt, insbesondere vor dem Hintergrund schwer kalkulierbarer geopolitischer Entwicklungen und der damit verbundenen potenziellen Störungen im internationalen Handel.

Der Wettbewerbsdruck auf dem europäischen Markt hat sich in den letzten Jahren spürbar verschärft. Neue Marktteilnehmer aus Osteuropa sowie aus dem Nahen und Fernen Osten drängen verstärkt auf den europäischen Markt, wenngleich erste Mitbewerber dem Preisdruck bereits nicht standhalten konnten. Viele Verlage sehen sich ihrerseits einem erheblichen Preisdruck ausgesetzt und weiten ihre Beschaffungsaktivitäten daher zunehmend global aus. Angebotsseitige Überkapazitäten führten in der Branche zu teils erheblichen Preisnachlässen. GPS ist es jedoch durch den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen sowie die konsequente Fokussierung auf strategisch wichtige Märkte gelungen, Geschäftsvolumen und Preise auf einem profitablen Niveau zu halten und dem Wettbewerbsdruck wirksam zu begegnen.

Soziale, ökologische und ökonomische Aspekte – die drei Säulen der Nachhaltigkeit – haben sich in Form von Zertifizierungen wie SMETA, ISO, EcoVadis, FSC, ClimatePartner bzw. ClimateCalc als Marktstandard etabliert. Auch Anbieter aus Drittländern haben in diesem Bereich deutlich aufgeholt. Die erwartete Umsetzung zusätzlicher regulatorischer Anforderungen auf EU-Ebene, insbesondere im Zusammenhang mit der EU-Entwaldungsverordnung (EUDR), band erhebliche personelle und organisatorische Ressourcen. Vor dem Hintergrund zunehmender regulatorischer Anforderungen auf europäischer Ebene hat sich die interne Stabsstelle für Compliance-Themen innerhalb des Unternehmens bewährt. Zeitweise deutete sich an, dass regulatorische Anforderungen wie die EUDR künftig als Voraussetzung für die Auftragsvergabe gelten könnten, was Anbietern mit Sitz in der EU potenziell Vorteile gegenüber außereuropäischen Wettbewerbern verschafft hätte. Kurz vor dem geplanten Inkrafttreten wurde der Anwendungsbereich jedoch erneut angepasst, sodass Bücher nunmehr von der Regelung ausgenommen sind. Zurück bleiben bereits getätigte Investitionen in Personal- und IT-Ressourcen. Ungeachtet dessen bleibt der Preis weiterhin der entscheidende Wettbewerbsfaktor.

Die im Rahmen der strategischen Expansion gesetzten Maßnahmen zur Stärkung der Präsenz auf dem nordamerikanischen Markt haben bislang noch nicht die erhoffte Wirkung entfaltet. Ziel bleibt es, zusätzliche Wachstumsimpulse in einem der vielversprechendsten Märkte zu generieren. Parallel dazu wurden Gespräche mit potenziellen Partnern in weiteren strategisch relevanten Märkten geführt. Die strategische Ausrichtung bleibt unverändert: Sicherung von Umsatz und Profitabilität durch Erweiterung des Produktportfolios (z. B. Pappbilderbücher, Schwarzweißdruck, flexografische Druckplatten), Erschließung neuer Märkte sowie Stärkung der Marktanteile in bestehenden Kernmärkten zulasten weniger profitabler Regionen.

Ein weiteres strategisches Ziel ist die Diversifikation der Kundenbasis. Diese Grundsätze gelten sowohl für das Buchdruckgeschäft als auch für den Handel mit Druckplatten.
Im Geschäftsjahr 2025 wurden keine Investitionen von wesentlichem Umfang getätigt, wodurch kein zusätzlicher Finanzierungsbedarf entstand. Zum Bilanzstichtag bestanden keine Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.

4.2 Lage der Gesellschaft

Vermögenslage

Die Vermögenslage ist durch eine stabile Eigenkapitalausstattung gekennzeichnet. Das Eigenkapital der Gesellschaft beträgt zum Bilanzstichtag TEUR 3.789 (Vorjahr: TEUR 3.799). Die Eigenkapitalquote per 31. Dezember 2025 beträgt 28,8 % (Vorjahr: 29,2 %).

Ertragslage

Die Umsatzerlöse stiegen um 8,32 % auf TEUR 49.625 (Vorjahr: TEUR 45.815). Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte ein Ergebnis nach Steuern von TEUR 790 erzielt werden. Das im Vorjahr erzielte Ergebnis nach Steuern betrug TEUR 840.

Kennzahlen zur Vermögens- und Ertragslage

	Geschäftsjahr	Vorjahr
Umsatzrentabilität	2,08%	2,40%
Eigenkapitalrentabilität	27,18%	28,91%
Gesamtkapitalrentabilität	7,82%	8,45%
Eigenkapitalquote	28,77%	29,24%

Finanzlage

Im Geschäftsjahr 2025 verzeichnete das Unternehmen einen positiven Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit von TEUR 977 (Vorjahr: TEUR -1.114). Investitionen in Höhe von TEUR 27 sowie die Bedienung der Eigenkapitalgeber in Höhe von TEUR 800 führten insgesamt zu einem Anstieg der liquiden Mittel um TEUR 150.

Die Eigenmittelquote gem. URG beträgt 28,8% (Vorjahr: 29,5%), die fiktive Schuldentilgungsdauer 9,4 Jahre (Vorjahr: 8,6 Jahre). Beträgt die Eigenmittelquote weniger als 8% und die fiktive Schuldentilgungsdauer mehr als 15 Jahre, so liegt ein gesetzlich vermuteter Reorganisationsbedarf vor. Aus den Kennzahlen ergibt sich, dass die Vermutung des Reorganisationsbedarfs infolge des Überschreitens bzw. Unterschreitens der genannten Grenzen nicht gegeben ist.

Das Nettoumlaufvermögen ist mit TEUR 3.407 (Vorjahr: TEUR 3.386) positiv.

		Geschäftsjahr	Vorjahr
		EUR	EUR
	Umlaufvermögen und Rechnungsabgrenzungsposten	12.729.069	12.521.954
-	langfristiges Umlaufvermögen und Rechnungsabgrenzungsposten	- 4.418	- 5.161
=	kurzfristiges Umlaufvermögen	12.724.651	12.516.793
-	kurzfristiges Fremdkapital	- 9.317.226	- 9.131.094
=	Nettoumlaufvermögen	3.407.425	3.385.698

Die Finanzlage von GPS ist daher als sehr gut zu bezeichnen.

4.3 Die voraussichtliche Entwicklung der Gesellschaft

Es bleibt das erklärte strategische Ziel von GPS, sich als führender Anbieter von Lösungen für das Druck- und Verlagswesen in Europa zu etablieren. Das Marktumfeld wird nach aktueller Einschätzung weiterhin als herausfordernd und volatil eingestuft. Abhängig von der weiteren Entwicklung der geopolitischen Lage bleiben wir trotz bestehender Unsicherheiten für das Geschäftsjahr 2026 und darüber hinaus vorsichtig optimistisch. In einem Umfeld multipler Krisen konnten wir uns bislang trotz widriger Rahmenbedingungen behaupten.

Das im Dezember 2025 beschlossene Umsatzbudget für das Jahr 2026 liegt um 1 % über dem Planwert des Vorjahres, jedoch leicht unter dem im Jahr 2025 tatsächlich erreichten Umsatz. Das erste Quartal 2026 verlief insgesamt zufriedenstellend: Die Umsatzerlöse lagen zwar um 5,9 % unter dem Rekordniveau des Vorjahres, die aktuelle Auftragslage und der weitere Ausblick lassen jedoch weiterhin auf die Erreichung des Umsatzziels 2026 schließen. Gleichwohl mahnen die in den vergangenen Jahren verkürzten Prognosezeiträume zu einer vorsichtigen Einschätzung. Sollte sich zudem das Engagement auf dem nordamerikanischen Markt auszahlen, bestehen weiterhin realistische Chancen auf einen neuen Umsatzrekord.

Die seit Ende Februar 2026 eskalierte militärische Auseinandersetzung im Nahen Osten sowie die anhaltenden Beeinträchtigungen rund um die Straße von Hormus erhöhen die Risiken für Energiepreise, Transportkosten und internationale Lieferketten. Daraus können sich – abhängig von Dauer und Intensität der Störungen – Belastungen für Kostenstrukturen und Margen ergeben. Darüber hinaus wirkt sich das infolge der anhaltenden Inflation reduzierte verfügbare Einkommen in vielen Märkten dämpfend auf den Absatz von Büchern aus.

Die Rohstoffpreise und Transportkosten haben sich in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres vor dem Hintergrund der angespannten Lage rund um die Straße von Hormus zeitweise spürbar erhöht. Die Inflationsentwicklung entfernt sich damit erneut vom Zielniveau der EZB. Gleichzeitig bleibt der Wettbewerbsdruck in Europa hoch und stellt eine anhaltende Belastung für Absatz und Profitabilität dar.

Im Buchdruck-Segment rechnen wir weiterhin mit tendenziell kleineren Auflagen, jedoch mit kürzeren Nachdruckzyklen bei entsprechender Nachfrage – ein Umstand, der sich für GPS als klarer Wettbewerbsvorteil gegenüber asiatischen Anbietern erwiesen hat. Wer in globalen Märkten agiert, ist einer Vielzahl von Risikofaktoren ausgesetzt. Die geopolitische Lage bleibt instabil und von zunehmenden Spannungen geprägt. Störungen entlang zentraler Handelsrouten können sich je nach Geschäftsbereich unterschiedlich auswirken: Während verlängerte Lieferzeiten und steigende Kosten bei asiatischen Beschaffungen das Buchdruckgeschäft tendenziell begünstigen könnten, wäre der Handel mit Offset-Druckplatten davon eher negativ betroffen.

Die gestiegene Unsicherheit hat dazu geführt, dass Bestellintervalle in enger Abstimmung mit unseren Kunden verkürzt und Lagerbestände bei Bedarf entsprechend erhöht wurden.

Wir sehen erhebliches Wachstumspotenzial in Nordamerika sowie in der DACH-Region. Daher liegt unser Fokus im Jahr 2026 weiterhin auf dem Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten in diesen Märkten. Der Personalstand wird voraussichtlich stabil bleiben. Darüber hinaus treiben wir die Erweiterung unseres Produktportfolios in beiden Geschäftsfeldern weiter voran. Nach ersten Pilotprojekten in den vorangegangenen Geschäftsjahren erwarten wir belastbare Ergebnisse im Verlauf des laufenden Geschäftsjahres.

Als Vertriebsorganisation sind unsere Mitarbeiter:innen unser wertvollstes Kapital. Wir danken ihnen ausdrücklich für ihren hohen Einsatz und ihr Engagement. Es ist unser Anspruch, ihnen auch künftig ein Umfeld zu bieten, das sowohl die persönliche als auch die fachliche Weiterentwicklung fördert. Erste Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und damit zur Entlastung unserer Mitarbeiter:innen durch Digitalisierung sowie den Einsatz von Large Language Models im Tagesgeschäft wurden bereits umgesetzt.

Abgesehen von den geplanten Investitionen in den Ausbau der Vertriebsaktivitäten sind für das laufende Geschäftsjahr keine Investitionen von wesentlichem Umfang vorgesehen.

4.4 Forschung und Entwicklung

Entsprechend dem Geschäftsgegenstand wird keine Forschung und Entwicklung durchgeführt.

4.5 Risikoberichterstattung

GPS ist im Rahmen der geschäftlichen Tätigkeit Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Zur systematischen Identifikation und Bewertung von Risiken wurde ein umfassendes Risk Management System eingeführt, welches Maßnahmen zur Begrenzung und zum Transfer der Risiken umfasst und stetig ausgebaut wird. Das Risikomanagement von GPS ist Stabsstelle der Unternehmensführung und in die Geschäftsprozesse integriert.

Die wesentlichen Risiken der Gesellschaft stellen sich wie folgt dar:

Operative Risiken

Um Reputationsschäden und Reklamationskosten zu vermeiden, wird großes Augenmerk auf die Qualitätskontrolle im Zusammenspiel mit unseren Lieferanten, stetige Verbesserung und Standardisierung der Arbeitsprozesse sowie laufende Aus- und Fortbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in allen Bereichen des Unternehmens gelegt.

Lieferantenrisiken

Neben der profunden Expertise unserer Fachkräfte ist die rasche und termingetreue Lieferung als Teil unseres All-Inclusive-Dienstleistungsangebots essenziell. Liefertreue, Qualität, Flexibilität und Kosten sind die wichtigsten Parameter der Geschäftsbeziehung mit bestehenden und potenziellen Lieferanten. Unsere Hauptlieferanten sind langjährige Geschäftspartner, welche sämtliche Anforderungen erfüllen. Aufgrund des stetigen Wachstums von GPS und aus Gründen der Diversifizierung prüft GPS fortwährend neue Bezugsquellen.

Fremdwährungsrisiken

Die Marktgegebenheiten zwingen GPS, einen gewissen Anteil am Jahresumsatz in den Fremdwährungen Britischer Pfund, Dänische Krone, Norwegische Krone, Schwedische Krone und US-Dollar zu fakturieren. Das Fremdwährungsexposure wird laufend überwacht und gegebenenfalls mittels Devisentermingeschäften abgesichert. GPS unterhält zu diesem Zweck Fremdwährungskonten in den genannten Währungen.

Kreditrisiken/Ausfallrisiken

Aus Gründen der Risikotragfähigkeit werden sämtliche Neukunden vor Produktionsbeginn einer strengen Bonitätsprüfung unter Zuhilfenahme der gängigen anerkannten Auskunfteien unterzogen und mit einem Kreditlimit versehen. Eine umfassende Kreditversicherung schützt vor tatsächlichen Ausfällen. Unser konsequentes Debitorenmanagement zeichnet sich durch zeitnahe Fakturierung, regelmäßiges Monitoring, wöchentliche Berichterstattung über Außenstände und offene Risikopositionen, sowie einem straffen Mahnwesen aus. Sobald Ausfälle vorhersehbar sind, wird für die zweifelhaften Forderungen Vorsorge durch die Bildung von Einzelwertberichtigungen getroffen.

Liquiditätsrisiken

Das Liquiditätsmanagement von GPS sieht vor, ausreichend liquide Mittel zu halten und die Zahlungsziele der Kunden mit jenen der Lieferanten in Einklang zu bringen. Darüber hinaus kann auf eine nicht ausgenützte Kontokorrentkreditlinie in Höhe von EUR 600.000 zurückgegriffen werden.

Risiken der IT-Systeme

Das Unternehmen ist wesentlich von der Funktion der IT-Systeme abhängig. Alle Daten der Gesellschaft sind redundant gespeichert und mit internen und externen Backup-Systemen gesichert, sodass das Risiko eines Datenverlusts aufgrund technischer Gebrechen oder Cybercrime-Attacken weitestgehend reduziert wird. Eine *Cyber Risk Protect*-Versicherung mit adäquater Deckung schützt das Unternehmen vor möglichen finanziellen Folgen eines Cyberangriffs.

Betrugsrisiken

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden in regelmäßigen Abständen auf das Thema Betrug im Zahlungsverkehr („Fake President Fraud", „Fake Identity Fraud", „Payment Diversion", „Phishing") geschult und sensibilisiert. Die überschaubare Zahl und enge Zusammenarbeit der am Zahlungsprozess beteiligten Personen sowie die strikte Einhaltung des 4-Augen-Prinzips reduzieren dieses Risiko beträchtlich. Das Unternehmen hat eine Vertrauensschadenversicherung mit angemessener Deckung gezeichnet, um sich vor möglichen finanziellen Folgen durch Betrug zu schützen.

4.6 Derivative Finanzinstrumente

Es werden regelmäßig derivative Finanzinstrumente in Form von Devisentermingeschäften zur Absicherung des Fremdwährungsrisikos eingesetzt.

Villach, am 23.06.2026

.....
Unterschrift Mitja Rotar