Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

a. Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr 2025 der INKU Jordan GmbH & Co. KG GmbH & Co. KG war geprägt von großen Herausforderungen, die vor allem aus dem gesamtwirtschaftlichen Kontext hervorgegangen sind, konnte jedoch sehr zufriedenstellend abgeschlossen werden. Nachdem in den Vorjahren unterschiedliche Unsicherheitsfaktoren wie beispielsweise der Konflikt in der Ukraine und die damit verbundenen Verwerfungen auf den internationalen Märkten unmittelbar prägend waren, wurden die daraus resultierenden Folgen im abgelaufenen Geschäftsjahr spürbar. Eine wesentliche Auswirkung, die auch nachhält, ist beispielsweise das deutlich reduzierte Geschäft im Großobjekt (Bürobau, Wohnungsneubau). Eine Entspannung auf der Kostenseite ist nicht eingetreten, Energie- und Personalkosten sind anhaltend auf hohem Niveau. Trotz dieser Faktoren konnte ein sehr positives Ergebnis erwirtschaftet werden.

Im Jahresverlauf 2025 stellte sich eine positive Nachfragesituation, vor allem resultierend aus der Schaffung und Sanierung von privatem Wohnraum. Die nachhaltige Positionierung von INKU in diesem Segment trug maßgeblich dazu bei, die anhaltende Eintrübung der generellen Baukonjunktur aufzufangen. Als weiterhin sehr kompetitiv ist die preisliche Situation, sowohl im Ein- als auch im Verkauf zu beschreiben. Das Inlandsgeschäft konnte damit einhergehend deutlich besser entwickelt werden, das Exportgeschäft bleibt weiterhin eine wesentliche Säule des Geschäftsmodells.

Wesentliche Erfolgsfaktoren bleiben die Funktion als Lager- und Logistikdienstleister, wobei die INKU Jordan GmbH & Co. KG mit ihren Standorten und damit verbundenen Lagerflächen, ihrem einzigartigen Logistiknetz und der Stärke ihrer Mitarbeiter im Markt weiterhin Vorreiter ist. Auf Grund der zuvor genannten Entwicklung im Projekt- und Objektgeschäft sind die genannten Faktoren weiterhin entscheidend. Durch die damit verbundene Schnelligkeit die Bearbeitung der Nachfragesituation betreffend, bei gleichzeitig sehr guter Verfügbarkeit von Waren, konnte auch die in den Vorjahren aufgebauten Lagerbestände nachhaltig reduziert werden.

Das in den Vorjahren digitalisierte Vertriebsmodell der Gesellschaft wird laufend beobachtet und wird entsprechend adaptiert und ausgebaut. Die Kombination der Vertriebskanäle angestellter Außendienst und Innendienst, sowie Onlineshop ermöglichten eine gezielte Ansprache der Kunden und auch die schnelle Reaktion auf preisliche Adaptierungen der einzelnen Produktgruppen. Der im Jahr 2024 begonnene Prozess für das größte Digitalisierungsprojekt der Unternehmensgeschichte wurde im Jahr 2025 vertiefend fortgesetzt. INKU wird ein neues ERP, sowie CRM-System einführen und ist gleichzeitig wesentlich an der Projektion dieser Systeme für das Gesamtunternehmen beteiligt.

Das erfolgreiche Marketingkonzept rund um die knapp 150 Handelspartner der Gesellschaft in Österreich, den INKU-Fachberatern, wurde konsequent adaptiert und ebenfalls deutlich digitalisiert. Darüber hinaus wurde die Positionierung der Marke INKU über bestehende und messbar erfolgreiche Marketingkanäle wie bspw. Facebook, Google Werbung und verschiedene, auf die Bedürfnisse der regionalen Fachhandelspartner und Fachberater ausgerichtete Marketingmaßnahmen weitergeführt. Ergänzend wurde der Markenkern dahingehend weiterentwickelt, dass die Marke INKU nicht nur als

Großhändler, sondern vielmehr als Hersteller wahrgenommen wird. INKU erfüllt sämtliche Attribute einer Herstellermarke und setzt diese Positionierung konsequent in der Kommunikation um. Sämtliche werblichen Maßnahmen, bspw. die Homepages www.inku.at, www.inkushop.at, www.diefachberater.at und www.inkufachberater.at, dienen der weiteren Stärkung der Nachfrage sowohl auf Endkunden- als auch auf Handwerkskundenseite.

Darüber hinaus konnte INKU Jordan GmbH & Co. KG mit seinem bewährten Fachhandelskonzept, bestehend aus den zuvor genannten Marketingmaßnahmen, einem eigenen Ausstellungskonzept (INKU-Wohnstore) und den von der INKU Jordan GmbH & Co. KG betriebenen Schauräumen innerhalb der Zweigniederlassungen eine äußerst zufriedenstellende Nachfragesituation auf Endkundenseite herstellen. In Verbindung mit dem wesentlichen Aspekt der Unternehmensphilosophie, nämlich der starke Partner des Handwerks zu sein, können Entscheider so optimal auf INKU-Produkte eingestimmt werden.

Als wesentlicher Erfolgsfaktor hat sich nachhaltig das erweiterte Zentrallager am Zentralstandort in Wiener Neudorf und die damit angepassten Lagerstände in den weiteren Standorten der Gesellschaft erwiesen. Einhergehend mit der bewährten Eigenlogistik verfügt die Gesellschaft über ein Alleinstellungsmerkmal im Markt und kann in gewohnter Schnelligkeit auf die Nachfragesituation reagieren. Diese Leistungen stärken das Profil der INKU Jordan GmbH & Co.KG. als marktführender Anbieter der Raumausstattungsbranche nachhaltig.

Die Qualitätskontrolle im Unternehmen erfolgt weiterhin über eine eigene Anwendungstechnik und die damit verbundene Betreuung der eigenen Mitarbeiter und vor allem Fachhandelspartner. Die INKU Jordan GmbH & Co. KG ist außerdem Mitglied im Unternehmensnetzwerk „Leitbetriebe Austria“, welches neben einer Zertifizierung hinsichtlich der Qualität und Wertschöpfung in Österreich ein starkes Netzwerk und Qualitätsmerkmal im Markt darstellt.

a. Zweigniederlassungen

Eingetragene Zweigniederlassungen sind nicht vorhanden. Unselbstständige Niederlassungen bestehen in: Linz, Wals bei Salzburg, Mils bei Hall/Innsbruck, Klagenfurt und Unterpremstätten/Graz.

b. Finanzielle und Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

	2025	2024	
Eigenkapitalquote	56,41%	64,05%	Eigenkapital/Bilanzsumme*100
Lagerintensität	37,72%	42,56%	Vorräte/Bilanzsumme*100
Umsatzrentabilität	14,92%	16,83%	Ergebnis vor Steuern/Umsatzerlöse*100
Gesamtkapitalrentabilität	49,80%	58,70%	(Ergebnis vor Steuern + Zinsertrag) / Bilanzsumme*100

Teil-Cash-Flow INKU Jordan GmbH & Co. KG

	2025 EUR	2024 EUR
Netto-Geldfluss aus der Geschäftstätigkeit	17.878.595,80	11.336.337,16
Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	-367.217,64	-127.847,19
Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-16.538.539,32	-10.696.418,93
zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	972.838,84	512.071,04
Finanzmittelbestand am Beginn der Periode	3.187.915,23	2.675.844,19
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	4.160.754,07	3.187.915,23

c. Ergänzungen / Informationen zu Finanzinstrumenten gemäß § 243 (3) Z 5 UGB)

Zur Absicherung des Währungsrisikos im Einkauf hinsichtlich des USD-Kurses, werden Devisentermingeschäfte abgeschlossen und laufend evaluiert. Andere Derivate sind in diesem Zusammenhang nicht im Einsatz.

d. Ergänzungen/Informationen zu nichtfinanziellen Leistungsindikatoren gemäß § 243 (5) UGB

d.i. Umweltbelange

Die INKU Jordan GmbH & Co. KG berücksichtigt, wo immer möglich, Umweltbelange, sowohl im Tagesgeschäft als auch in der strategischen Planung. Beispielsweise konnten im Rahmen der zunehmenden Digitalisierung CO^2 Emissionen eingespart werden. Schrittweise werden die zentralen Dienste des Unternehmens auf ein papierloses Büro umgestellt, die Geschäftsführung verzichtet bereits vollständig darauf. In den vergangenen Jahren ist die stufenweise Umstellung des Fuhrparks auf E-Mobilität erfolgt, Verbrennerfahrzeuge werden weiterhin laufend umgestellt. Darüber hinaus wurde im Jahr 2020 von der Muttergesellschaft Jordan/Kassel ein umfangreiches Wiederaufforstungsprojekt in Hessen/Deutschland gestartet, das von der INKU Jordan GmbH & Co. KG großzügig unterstützt wird.

d.ii. Arbeitnehmerbelange

Die Gesellschaft legt größten Wert auf eine geringe Fluktuation und effiziente Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter. Jährlich finden für die unterschiedlichen Bereiche im Unternehmen Schulungen intern wie extern statt. Sämtliche Mitarbeiter der Gesellschaft haben im Jahr 2025 interne Weiterbildungen absolviert, ca. 30% auch externe Kurse besucht. Das Kursangebot wurde konsequent auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter ausgerichtet und beinhaltet sowohl Veranstaltungen in Präsenz als auch Onlinekurse. Die Evaluierung dieser Maßnahmen erfolgte durch eine umfangreiche Mitarbeiterbefragung zu Beginn, bzw. am Ende der Maßnahme. Über dieses Projekt hinaus sind arbeitsmedizinische Prüfungen jährlich vorgesehen und werden Mitarbeiter, beispielsweise mit einer subventionierten Anschaffung von Büromöbeln, unterstützt.

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

a. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Das Marktumfeld der INKU Jordan GmbH & Co. KG bleibt weiterhin herausfordernd. Die Position als markführendes Unternehmen der Branche zeigt sich durch ein anhaltend erfolgreiches Geschäftsmodell, wohingegen sich externen Faktoren, beispielsweise Baugenehmigung für den Neubau, zwar leicht erholen, aber noch nicht auf dem Niveau der Jahre 2019 – 2023 sind. Gesamtwirtschaftliche Verwerfungen, beispielsweise durch bewaffnete Konflikte wie in der Ukraine oder im Iran, sind zu befürchten, wodurch eine genaue Beobachtung der Rohstoffmärkte extern, sowie der Kostenstruktur intern nötig ist. Die konsequente Weiterentwicklung des Geschäftsmodelles zeigt deutliche Erfolge, so konnten strategische Großkunden gewonnen werden, die neben dem für den Unternehmenserfolg wesentlichen klassischen Raumausstattungsgeschäft, zu einer weiteren Verbesserung des Ergebnisses beitragen werden. Neue Zielgruppen und Absatzkanäle, beispielhaft eine seit dem Jahr 2025 durchgeführte „Hotel-Kampagne“ zur Schärfung des Profils als führender Anbieter auch in der Hotellerie und Gastronomie, werden auch zukünftig eine erhebliche Rolle spielen und können bereits erfolgreich bespielt werden.

Für das Jahr 2026 erwartet INKU steigende Umsätze und Deckungsbeiträge, die auch im Rahmen der Planung für 2026 hinterlegt wurden, des Weiteren kann der Start in das Jahr als sehr solide bezeichnet werden. Es deutet sich eine, zumindest teilweise, Erholung des Projektgeschäfts an, im Laufe des Jahres werden mehrere Projekte realisiert werden können. Damit einhergehend ist das Kerngeschäft mit Kommissionen im privaten Wohnbau und der Sanierung stabil. Basierend auf diesen vertrieblichen Erwartungen wurde die Personalstruktur der Gesellschaft und verschiedene Kostenfaktoren weiter angepasst. Ein Beispiel dafür ist die Umstellung des Fuhrparks auf E-Mobilität, die mit dem Jahr 2026 abgeschlossen sein wird.

Die Konsolidierung von Absatzmärkten außerhalb Österreichs ist weiterhin Bestandteil der Unternehmensstrategie für die kommenden Jahre. Der Fokus liegt im benachbarten europäischen Ausland, konkret auf den Ländern Kroatien, Slowenien, Tschechien und Slowakei. Darüber hinaus ist die INKU Jordan GmbH & Co. KG als Marktführer der Innovator innerhalb der Branche und in der Gestaltung der Kollektionen und den verschiedenen Vertriebsaktivitäten führend. Weiterhin werden sämtliche digitalen Kanäle hinsichtlich Bewerbung und Absatzpotentiale ausgebaut und stetig verbessert.

Wesentlich bleiben aber auch die vorgenannten externen, kritischen Erfolgsfaktoren. Sowohl die gesamtwirtschaftliche als auch die Lage innerhalb der Baubranche ist weiterhin eingetrübt, der Neubau ist davon stark betroffen. Vor dem Hintergrund der aktuell auch im europäischen Kontext unstabilen politischen Lage, wird eine Entspannung auf dem Inlandsmarkt für das zweite Halbjahr prognostiziert.

Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Wesentliche Risiken sind vor allem vor dem Hintergrund der weltpolitischen Lage zu erwarten. Bewaffnete Konflikte können zu einer Veränderung der Lieferketten, sowie stark steigenden Kosten, beispielsweise Energie, führen.

Eine Ungewissheit liegt weiterhin in der Entwicklung der Baubranche generell. Eine Erholung steht für das Jahr 2026 bevor, die Tendenz der Baugenehmigungen ist, regional unterschiedlich, leicht steigend, eine nachhaltige Erholung wird allerdings erst für das Jahr 2027 erwartet, sofern nicht die vorgenannten Risiken eintreten.

Aus diesem Grund konzentriert sich INKU, neben der Pflege bestehender Geschäftsbeziehungen in den vorgenannten Segmenten, stark auf die Erschließung neuer Kundengruppen, vor allem auf Unternehmen die hauptsächlich in der Renovierung und Sanierung tätig sind. Dieser Bereich ist perspektivisch von keinen Rückgängen betroffen. Zur Absicherung des Ausfallsrisikos werden bestehende Geschäftsbeziehungen laufend im Rahmen des Kundenkreditmanagements geprüft und hinsichtlich möglicher Risiken evaluiert.

Risikomanagement:

Als Instrument der Risikoüberwachung dienen alle implementierten Planungs- und Controlling Prozesse sowie das laufende standardisierte Berichtswesen. Abverkaufsrisiken im Umlaufvermögen werden durch vorgenommene Abschreibungen berücksichtigt.

Mit Bezug auf die vorangegangene COVID19-Pandemie wurden weitere Elemente im Risikomanagement, vor allem das Personal betreffend, ergriffen. Beispielhaft wurde die Organisation komplett digital ausgestattet, um den Geschäftsbetrieb aus dem Home-Office aufrecht zu erhalten.

Die Gesamtverantwortung für ein funktionsfähiges Risikomanagement trägt die Geschäftsführung.

Versicherungsprogramm:

Durch einen Rahmenvertrag für den gesamten Konzern werden Risiken von Schäden an Vermögenswerten und von Unterbrechung der Geschäftstätigkeit minimiert.

Ausfallrisiken:

Risiken, dass Vertragspartner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen, werden durch Kreditlimits – verbunden mit entsprechenden Genehmigungsverfahren – begegnet.

Darüber hinaus besteht eine Kreditversicherung zur Deckung von Ausfallrisiken. Es bestehen keine außergewöhnlichen Ausfallrisiken hinsichtlich einzelner Vertragspartner.

Liquiditätsrisiken:

Dem Liquiditätsrisiko wird durch revolvierende Liquiditätsprognosen und Planungsrechnungen sowie daraus abgeleitetem Liquiditätsmanagement entsprochen. Ausreichende Kreditlinien zur Abdeckung des Liquiditätsbedarfs für das Umlaufvermögen stehen zur Verfügung.

3. **Bericht über die Forschung und Entwicklung**

Forschung und Entwicklung werden nicht durchgeführt.

Wiener Neudorf, 16. April 2026

Jörg L. Jordan Thomas Peter Mag. (FH) Wolfgang Monger

Geschäftsführer INKU Jordan Verwaltungs GmbH für die INKU Jordan GmbH & Co. KG