

Lagebericht der Glaseritalia 2025-2026

Beilage IV

Die **Glaseritalia** agiert seit mehr als 25 Jahren als Lebensmittelgroßhändler mit dem Schwerpunkt auf der Vermarktung italienischer Lebensmittel. Der Fokus lag und liegt nach wie vor auf der Entwicklung von italienischen Lebensmitteln, schwerpunktmäßig auf Olivenöl, Pasta, Antipasti und Gebäck, unter den Marken unserer internationalen Handelspartner. Seit Gründung des Unternehmens im Jahr 2010 wurden italienische Lebensmittel nach Wünschen des Kunden in Italien gesucht, die Voraussetzungen für eine internationale Vermarktung geschaffen, die Qualitätsstandards des Produzenten entwickelt und an die Anforderungen des Handels angepasst. Die Gestaltung der Etiketten und Verpackung koordiniert und den Artikel nach Mengenvorgaben für die Kunden produziert und ausgeliefert.

Die globalen Verwerfungen im Zusammenhang mit der neuen politischen Situation in den USA haben uns vor große Herausforderungen gestellt. Insbesondere die aggressive Zollpolitik erhöht für uns die Kosten des Imports und macht am Ende das Produkt für den Konsumenten am Regal teurer. Ein höherer Regalpreis verursacht sehr oft einen Rückgang der Absatzzahlen, so auch bei uns. Alle neuen Projekte wurden von den Einkäufern vorerst auf Eis gelegt, da die Unsicherheit zu groß war. Niemand konnte sagen, wie hoch die Importkosten mittelfristig sein werden. Unsere US-Kunden unterstützten uns in der Übernahme eines Großteils der Zollkosten, nichtsdestotrotz verbleiben ein Teil der Kosten bei Glaseritalia, was zu einem Ergebnisrückgang führte.

Geschäftsverlauf:

Nachdem wir das Unternehmen erfolgreich durch die Krise in der Ukraine geführt haben, kamen, wie oben beschrieben, neue Herausforderungen auf das Unternehmen zu.Auch der unangekündigte Mitlitäreinsatz gegen den Iran im Herbst 2025 hat den Energiesektor schwer beeinträchtigt, was erhöhte kosten für Energie und Treibstoffe zur folge hatte. Diese Krise verschärft sich noch im ersten und zweiten Quartal 2026 mit noch drastischeren Entwicklungen der Preise von Energie. Dieser Umstand führte im Jahr 2025 auch zu einer massiven Insolvenwelle im Gewerbe,- und Industriesektor. Auch Italien, unser Hauptbezugsland, blieb davon nicht verschont. Auch wir waren davon un ittelbar betroffen, zwei unserer Produktionspartner mussten Insolvenz mit anschließender Betriebsschließung anmelden. Die Glaseritalia konnte dadurch zwei große Projekte, in UK und Deutschland, nicht umsetzen und büßte ca € 5 Mio Umsatz und den entsprechenden Deckungsbeitrag dazu ein. Diese Umstände führten am Ende zu dem deutlichen Rückgang in Umsatz und Ergebnis. Nur durch unsere guten Kundenbeziehungen konnten wir Strafzahlungen verhindern.

Im Erntejahr 2023/2024 hatte die Dürre im südeuropäischen Raum, wo der überwiegende Teil der Oliven wächst, drastischen Folgen. Die Dürre führte in verschiedenen Regionen zu Ernteeinbußen von bis zu 50% und damit zu drasitschen Preissteigerungen.

Die Ernte 2025/2026 war wieder im normalen Bereich, in den wichtigen Wachstumsphasen der Oliven konnte entsprechender Niederschalg verzeichnet werden. Daruch war der Ernteertrag gut bis sehr gut und die Preise gingen auf ein vernünftiges niveau zurück. Dies führte dazu, dass wir unseren Kunden wieder deutlich niedrigere Preise anbieten konnten. Die Absatzzahlen im Jahr 2026 erhöhten sich wieder entsprechend.

In dieser schwierigen Situation hat uns die Partnerschaft mit deWellop-Holding als größter europäischer Olivenölhändler bereits sehr gut geholfen. Durch das international aufgestellte Sourcing-Netzwerk, auf das auch die Glaseritalia zugreifen kann, konnten wir die entsprechenden Mengen zu vertretbaren Preisen auf den internationalen Märkten beschaffen.

Durch weitere und konsequente Fokussierung auf Bereiche wie Innovationsmanagement, Qualitätswesen, Kostensensibilität und der Akquisition neuer Märkte und Kunden mit innovativen Produkten sowie das Heben der Synergien mit der deWellop-Holding wird das Dienstleistungsspektrum der Glaseritalia auch weiterhin für unsere internationalen Handelskunden von Interesse sein.

Beschreibung des zukünftigen Geschäftsmodells :
Durch die Partnerschaft mit der deutschen deWellop-Holding, kann das Dienstleistungsspektrum der Glaseritalia strategisch weiterentwickelt werden und sich auf seine Stärken und Kernkompetenzen in definierten Warengruppen und Sortimenten fokussieren.

Die **GPS-Glaser Product Service GmbH** wurde mittlerweile zu 100% in die Glaseritalia integriert und dient nun als Plattform für den Bereich Near Food. Die MDS-Holding hat strategisch entschieden, den für die Gruppe völlig neuen Bereich „Near Food" zu entwickeln. Es wurde entschieden, diesen Bereich in der Glaser Gruppe – der GPS DE / AT, in Straßwalchen zu entwickeln. Erste Kontrakte mit einm interantional führenden Diskonthändler konnten bereits abgeschlossen werden und werden in vollem Ausmaß im Jahr 2027 umsatz,- und ergebnismäßig zu Buche schlagen.

Modena Estense:

Die Modena Estense wurde zu 100% von der Glaseritalia übernommen, mit dem Ziel die Marke internatonal zu etablieren. Beginnend in den USA konnten wir beim amerikanischen Händler Costco italienische Teigwaren unter der Marke ME etablieren, bei weiteren Händlern sind Konzepte unter der Marke angeboten. Aber auch in Europa wollen wir die

Marke präsentieren. Die Strategie der Gruppe als reiner Vermarkter von Handelsmarken, will auch im Markenbereich international Fuß fassen. Neben Modena Estense wurde auch eine Asien-Marke sowie eine südeuopäische Marke von einer MArkteing agentur konzeptioniert. Um hier möglichst breit aufgestellt zu sein, setzt man auf Marken in den wesentlichsten Produktwelten:

- Asien
- Italien
- Südeuropa / mediterrane Region

Marktforschung- und Beobachtung:

Der internationale Lebensmittelhandel stellt konkrete Anforderungen und Erwartungen an die Handelspartner, die uns vor organisatorische aber auch kostenrelvante Herausforderungen stellt. Unsere Handelskunden erwarten sich eine Weiterentwicklung unserer Dienstleistung hin zu Marktbeobachtung, Wettbewerbsbeobachtung der konkurrenzierenden Lebensmittelhändler in den jeweiligen Ländern. Eine ganz wesentliche Anforderung ist auch die Beschaffung von Marktdaten, erhoben von international anerkannten Forschungsinstituten wie zB Nielsen. Dies geht soweit, dass wir bereits in den Ausschreibungen derartige Anforderungen vorfinden. Grundsätzlich sind Marktdaten auch für die Weiterentwicklung der Glaseritalia von besonderer Bedeutung, da wir aber in mehreren Produktkategorien arbeiten, ist das unmöglich. So behelfen wir uns mit allgemeinen Studien zu Produkten und Konsumverhalten und leiten davon auch Konsumgewohnheiten ab.

Die Wachstumsstrategie der Glaseritalia sieht neben der Weiterentwicklung bestehender Kunden in Europa ein stärkeres Engagement in Nordamerika vor.

Das Wachstumspotential der Glaseritalia sehen wir geographisch ganz wesentlich in den USA sowie in Zentraleuropa. Durch den Zusammenschluss mit der deWellop-Holding haben wir nicht nur Zugang zu zukunftsträchtigen Produktkategorien, sondern auch zu Handelskunden, die der Glaseritalia in der Vergangenheit der Zugang verwehrt blieb. Erste Kontrakte bei den durch deWellop-Holding zugängliche Neukunden konnten bereits geschlossen werden, an Neuprojekten für 2026 arbeiten wir bereits.

Betriebswirtschaftliche Leistungsdaten:

Die Betriebsleistung ist von € 29,655 Mio im Jahr 2024 auf € 24,206 Mio im Jahr 2025 gesunken.

Die Eigenkapitalquote hat sich von 12,58 % im Jahr 2024 auf 9,81% im Jahr 2025 verändert, dadurch liegt das Unternehmen über der erforderlichen Eigenkapitalquote von 8%.

Die finanziellen Leistungskennzahlen stellen sich wie folgt dar:

	2024	2025
EBIT	735.876,18 €	199.645,82 €
EK-Rentabilität	55,92 %	22,80%
GK-Rentabilität	8,42 %	2,27%
Nettoverschuldung	781.773,14 €	1.835.190,67 €
Nettoumlaufvermögen	Nicht ermittelbar (negativ)	Nicht ermittelbar (negativ)
Nettoverschuldungsgrad	71,10 %	213,02 %
Nettogeldfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-22.694,69 €	-1.061.966,21 €
Nettogeldfluss aus der Investitionstätigkeit	-52.476,69 €	243.460,76 €
Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-325.695,88 €	770.622,23 €

Die Ermittlung der Leistungskennzahlen erfolgt nach dem Berechnungsvorschlag des KFS/BW 3 der Kammer für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer.

Sourcing auf den internationalen Beschaffungsmärkten:

Durch den Zusammenschluss mit der deWellop-Holding können wir uneingeschränkt auf die internationalen Sourcing- Netzwerke zugreifen. Unsere Wettbewerber im Großhandelsbereich verfügen bereits über eigene Sourcing-Plattformen in den wichtigsten Beschaffungsmärkten. In diesem wichtigen Bereich konnte Glaseritalia seine Wettbewerbsfähig deutlich ausbauen.

Organisatorische Entwicklung:

Nachdem der Zusammenschluss bzw Übernahme der Glaseritalia durch die deWellop Holding GmbH mit dem Jahr 2026 final vollzogen wurde, wird es nach tiefgreifenden Analysen der Organisation zur Optimierung von Prozessen, Abläufen und Schnittstellen, insbesondere mit der Muttergesellschaft, kommen

Durch den Zusammenschluss mit der deWellop Holding kommt in wichtigen Organisationsbereichen der Glaseritalia ein deutlicher Zugewinn an Expertise und Know-How ins Unternehmen.

Die Zusammenarbeit in strategischer, organisatorischer und beschaffungstechnischer Hinsicht verläuft derart gut, dass im Gesellschafterkreis eine Erweiterung der kapitaltechnischen Verflechtung vereinbart wurde. Im ersten Halbjahr 2025 wurde dieser Schritt vollzogen.

Der Bereich Qualitätsmanagement wird weiterhin an Bedeutung gewinnen, da unsere Kunden fordern eine lückenlose und nachhaltige Überwachung und der Produktionspartner. Wir planen sogar eine personelle Ausweitung dieses Bereiches, aller Voraussicht nach Mitte 2026.

Zweigniederlassung:

Es besteht keine Zweigniederlassung.

Forschung und Entwicklung:

Der gesamte Bereich Forschung & Entwicklung ist stark von mehreren Faktoren getrieben:

- Internationalen Marktbesuche
- Besuchen bei Lieferanten
- Internationale Sourcing Strukturen der MDS-Holding

Dadurch sind wir in der Lage, unseren Kunden regelmäßig innovative Produktkonzepte vorzustellen und im besten Fall auch abzuschließen.

Finanzinstrumente:

Im Rahmen unserer internationalen Geschäftstätigkeit bewegen wir uns währungstechnisch mittlerweile nur mehr in einem Fremdwährungskreislauf, nämlich dem amerikanischen Dollar. Alle anderen Fremdwährungskontrakte werden von unseren Kunden über eigene Hedging-Abteilungen gemanagt.

In der Angebotsphase holen wir bereits für die Preisverhandlungen mit dem Kunden die Sicherungskurse bei unserem Devisenpartner, der oberösterreichischen Sparkasse in Linz, ein. Da sich unsere Lieferkontrakte bei Abschluss in unterschiedlichen Zeiträumen befinden, wird sofort nach Abschluss mit dem Kunden auch die Währung für den Zeitraum des Geldeinganges in der Fremdwährung fixiert und unwiderruflich gesichert.

Es besteht kein einziger Lieferkontrakt in Fremdwährung ohne Devisenabsicherung.

Kurz, - und langfristiger Ausblick der Glaseritalia

Durch weitere und konsequente Fokussierung auf Bereiche wie Innovationsmanagement, Qualitätswesen, Kostensensibilität und der Akquisition neuer Märkte und Kunden mit innovativen Produkten, wird das Dienstleistungsspektrum der Glaseritalia auch weiterhin für unsere internationalen Handelskunden von Interesse sein.

Von besonders strategischer Bedeutung wird der Bereich „Innovationsmanagement" sein. Schon heute sehen wir in der Analyse der Deckungsbeiträge, dass eine gewisse Erosion der Roherträge bei jenen Produkten feststellbar ist, die über keine besonderen Attribute verfügen und eher Standard sind. Bei jenen Produkten, die einer besonderen Marktbetreuung und / oder spezieller Betreuung, wie zB Olivenöl, bedürfen, ist die Dienstleistung der Glaseritalia erforderlich. Hier haben wir zwar kein

Alleinstellungsmerkmal, konnten uns aber in den vergangenen zweieinhalb Jahrzehnten eine enorme Expertise aufbauen. Derartige Expertisen sind auch für unsere Handelskunden von elementarer Bedeutung und der Grund für eine langfristige Zusammenarbeit mit uns.

Abschließend kann man festhalten, dass sich das Unternehmen in den oben genannten Bereichen konsequent und ertragsoptimierend weiterentwickelt. Die Dienstleistung der Glaseritalia ist für die internationalen Handelskunden in bestimmten Warengruppen weiterhin von Bedeutung.

Darüber hinaus konnte durch den Zusammenschluss die Finanzkraft, Ertragslage sowie Umsatzentwicklung der Glaseritalia weiter gestärkt werden.

Nichtsdestotrotz stellen uns die globalen und geopolitischen Umstände vor große Herausforderungen, auch die weiter voranschreitende Konzentrierung auf Kundenseite führt zu einer gewissen Margenerosion. Als zentrale Elemente sehen wir die nun erlangte Struktur in internationaler Beschaffung und Innovationsmanagements sowie des internationalen Vertriebes.

All diese Risiken konnten wir durch den Zusammenschluss mit der deWellop - Holding eliminieren.

Straßwalchen, am 10.09.2026

.....

Gregor Leichtfried – Geschäftsführer

.....

Philipp Burckhardt – Geschäftsführer

.....

Tillmann Schulz