Lagebericht des Geschäftsjahr 31.12.2025 der Sellner School & office Ges.m.b.H.

A. Wirtschaftsbericht:

1.) Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr 31.12.2025 wurde mit einem Umsatz von EURO 12.325.774,51 abgeschlossen (VJ EURO 16.267.051,25)

Die Umsatzentwicklung war mit Minus 24,2 % sehr unerfreulich.
Jedoch aufgrund der wesentlich geringeren Personalkosten bleiben wir in einem akzeptablen Positiven Cashflow .
Die aktuellen Zahlen zeigen uns, dass der Weg in Richtung mehr Handel mit geringer Produktion der Richtige war.

2.) Lage des Unternehmens

Der Umsatz lag bei EURO 12.325.774,51 (VJ EURO 16.267.051,25) .
Das daraus resultierende Ergebnis vor Steuern (EBT) liegt bei EURO 120.279,65.

Teilweise erreichte Preiserhöhungen und Mitarbeiterabbau zeigten hier seine Wirkung.

Die für unsere Banken und Lieferanten aber auch Kunden wichtigen Bonitätsindikatoren auf Basis der Kennzahlen

	31.12.2025	31.12.2024
✓ Eigenkapitalquote URG	65,6 %	52,62%
✓ Schuldentilgungsdauer	neg. Überschuss	61,1 Jahre
✓ Anlagenintensität	4,4 %	7,5 %

3.) Leistungsindikatoren

Wesentliche finanzielle Leistungsindikatoren entwickeln sich wie folgt:
Zusammenstellung finanzieller Indikatoren

	31.12.2025	31.12.2024
• Working Capital	6.191 TEUR	6.036 TEUR
• Eigenkapitalquote	65,6 %	52,6%
• Cash-flow	-485 TEUR	507 TEUR

4.) Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Die Auftragslage war absolut nicht zufrieden stellend. Wir mussten seit Dezember 2024 aufgrund der schlechten Auslastung und der vermehrten Umstellung von Eigenfertigung auf Zukauf viele Mitarbeiter entlassen.

Personalstand: derzeit 40 Mitarbeiter

B. Risiko- und Prognosebericht:

Aufgrund der hohen Personalkosten, Energiekosten und generelle Kosten sind wir gezwungen unsere Produktion teilweise in Zukauf aus Asien umzustellen.

Der Staat lässt uns in Österreich nicht mehr wettbewerbsfähig sein.

Aktuell arbeiten wir mit einem guten positivem Ergebnis und Cash Flow.

1.) allgemeinen Risiko- und Prognosebericht

Die stetig ansteigenden Rohstoffkosten, speziell Kunststoffe sind aktuell stabil.

Die extremen Containerkosten haben sich erholt und liegen in einem Bereich welchen wir als OK empfinden.

Kunden vergleichen Angebote intensiver und legen keinen Wert mehr auf Made in Austria / Europa.

2.) Risikomanagement

Die Kundenforderungen werden durch das Unternehmen Acredia abgesichert.

Das Währungsrisiko besteht durch unser großes Einkaufsvolumen in USD.

Hier wird versucht durch großvolumige Reservierung des gesamten Jahresbedarfes zum bestmöglichen Zeitpunkt abzusichern.

Somit können Angebote, welche bereits bis zu 6 Monate vor Verkaufsdatum abgegeben werden müssen, ohne Währungsrisiko bestehen.

3.) Ausblick:

Alle unserer Kunden leiden unter einen starken Umsatzeinbruch, welcher sich durch bis zu 30 % geringeren

Bestellungen äußert.

Die Kunden legen keinen Wert mehr auf Made in Austria oder Europa.

Einkaufspreise werden intensiver mit dem nicht Europäischem Einkaufsmarkt verglichen.

C. Forschungsbericht:

Wir betreiben Forschung auf dem Gebiet Produktion von Tinten.

Der Zukauf von professionellen Tintenherstellern wird versucht durch eigene Erforschung eigener Rezepturen und Erprobung verschiedenster Rohstoffe durch kostengünstige Eigenproduktion zu ersetzen.

D. Zweigstellenbericht :

Es sind keine Zweigstellen vorhanden.

Marchtrenk, am 20.August 2026

Unterschrift der Geschäftsführung