Lagebericht zum Jahresabschluss zum 31. Dezember 2025

Geschäftsverlauf und Lage

Geschäft und Rahmenbedingungen

Die Anker Snack & Coffee GmbH mit Firmensitz in Wien ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Ankerbrot Holding GmbH (vormals Ankerbrot AG) und verfügt mit rund 105 Filialen (Stand Dez/2025) über das umfangreichste Filialnetz auf dem Gebiet des Backwarensektors in Österreich. Damit ist die Gesellschaft der größte Bäckereifilialist Österreichs. Die Geschäftstätigkeit umfasst den Verkauf von Bäckerei- und Konditoreiprodukten, gefüllten Weckerln, diversen Imbissen sowie Heiß- und Kaltgetränken. Die Belieferung der Produkte erfolgt durch die Schwestergesellschaft, der Ankerbrot GmbH, deren Produktionsstandort in Lichtenwörth ist.

Der überwiegende Teil der Filialen befindet sich in Wien, einige in Niederösterreich, dem Burgenland und auch in Salzburg. 15 Filialen werden über ein Franchisesystem mit 12 Franchisepartnern betrieben. Laufend werden Filialen mittels Facelifts, Teil- und Vollumbauten auf den aktuellen Stand der Technik gebracht, neue Filialen eröffnet, und unattraktive Standorte geschlossen, um das gesamte Filialnetz ständig zu optimieren.

Während sich der durchschnittliche Bonwert stetig erhöht (+4,8% bzw. 24 Cent im Vergleich zu 2024), ist die Kundenfrequenz nach einem stabilen Verlauf im ersten Halbjahr durch einen Rückgang im zweiten Halbjahr kumuliert um 1,3 % gesunken.

Die Personalkosten stiegen im Vergleich zum Vorjahr um +4,9%; die Materialkosten konnten hingegen deutlich gesenkt werden (-9,4%).

Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2025 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von EUR 60,7 Mio. und liegt damit im Vergleich zum Vorjahr um EUR 2,4 Mio. höher. Mit einem Materialaufwand von EUR 20,7 Mio. (vs. 22,1 Mio. in 2024) ergibt sich ein Rohertrag von EUR 40 Mio. und eine Rohertragsmarge von 65,9%. Diese liegt damit um 3,9% höher als im Vorjahr.

Die Personalkostenquote beträgt 36,7% vom Umsatz (vs. 36,5% in 2024) bzw. EUR 22,3 Mio. und ist damit um EUR 1,0 Mio. höher als im Vorjahr.
Der durchschnittliche Personalstand hat sich von 596 (HC) in 2024 auf 613 (HC) in 2025 erhöht.

Der sonstige betriebliche Aufwand ist mit EUR 16,4 Mio. aufgrund von normalen Preiserhöhungen um EUR 0,4 Mio. höher als im Vorjahr.

Die Abschreibungen sind mit EUR 1,8 Mio. in etwa auf dem Niveau von 2024.

Damit ergibt sich für das Geschäftsjahr 2025 für das Filialgeschäft ein erfreuliches positives Ergebnis vor Steuern (EBT) von EUR 0,4 Mio.

2025 lag der Fokus auf einer Sortimentsstraffung und Sortimentsoptimierung, wodurch die Abschriften verbessert werden konnten. Die Innovationsquote konnte im Vergleich zu 2024 wieder gesteigert werden So lag die Quote 2024 bei 2,8%, während wir 2025 eine übers Jahr kumulierte Quote von 4,6% erreichen konnten. Die deutliche Verbesserung der Qualität sowie Verfügbarkeit der Eigenprodukte war in 2025 positiv zu spüren. Fokussierte Optimierungen die Frischhaltung der Produkte betreffend (Bsp. Brot) zeigten deutlich positive Effekte.

Vermögens- und Finanzlage

Die Bilanzsumme beträgt im Geschäftsjahr 2025 EUR 9,4 Mio. (Vorjahr EUR 9,6 Mio.). Das Eigenkapital von EUR 0,60 Mio. ergibt eine Eigenkapitalquote von 6,4% (Vorjahr 2,0 %).

Der operative Cashflow aus dem Ergebnis beträgt im Berichtsjahr EUR +2,2 Mio.

Kennzahlen des Unternehmens:

	31.12.2025	31.12.2024
EBIT:	470 TEUR	-1229 TEUR
Umsatzrentabilität (EBIT-Marge)	0,77 %	-2,11 %
Eigenkapitalrentabilität:	92,07 %	-206,66 %
Gesamtkapitalrentabilität:	4,94 %	-11,24 %
Eigenkapitalquote:	6,35 %	2,04 %
Nettoverschuldung:	2.338 TEUR	3.613 TEUR
Nettoverschuldungsgrad:	392,36 %	-1.833,81 %
Working Capital:	-3.375 TEUR	-3.321 TEUR

Risiken

Wesentliche Kennzahlen sind für den Filialbereich, in dem es um den Verkauf von Bäckerei- und Konditoreiprodukten, sowie gefüllten Weckerl, diversen Imbissen, Heiß- und Kaltgetränken geht, die Kundenfrequenz sowie der durchschnittliche Kundenbon/Bonwert.

Der Bonwert konnte im Jahr 2025 um 4,8% gesteigert werden, das ist deutlich über der Preisanpassung, die bei 3,9% lag. Hier spielt auch die Tatsache eine Rolle, dass mehr Produkte mit höherem Wert eingelistet wurden, und tendenziell billigere ausgelistet. Es erfolgt also sukzessive ein Uptrading das Sortiment betreffend – dies wird auch im Jahr 2026 der Fall sein.

Was die Kundenfrequenz angeht, so konnten wir im 2. Halbjahr einen leichten Rückgang verzeichnen, weshalb der Fokus im Filialgeschäft 2026 auf Aktivierungen der Frequenz liegt. Dies erfolgt durch, übers Jahr verteilte Promotions, Gutscheinflyer sowie Kooperationsaktivitäten. Gleichzeitig wird in 2026 der Fokus verstärkt auf eine jüngere Zielgruppe gelegt, da wir aufgrund der Ergebnisse einer umfangreichen Marktforschung hier großes Zukunftspotenzial identifizieren konnten. Dies passiert mittels einer komplett neuen Social Media Strategie.

Im Jahr 2026 wird die Preisanpassung etwas geringer als im Jahr 2025 ausfallen – sie liegt bei ca. 3,5%.

Durch die Abteilung der internen Revision ist es möglich etwaigen Malversationen entgegenzuwirken bzw. diese rechtzeitig zu erkennen und Maßnahmen einzuleiten.

Der Prozess der Geldentsorgung durch einen externen Dienstleister ist zufriedenstellend und sicher.

Ebenso werden durch einen beauftragten Makler unsere Mietverträge laufend überprüft, um sicherzustellen, dass die Mietkonditionen marktkonform sind, bzw. rechtzeitig Maßnahmen ergriffen werden um notwendige Verlängerungen und/oder Kündigungen rechtzeitig einleiten zu können.

Aufgrund der Belieferung des Filialgeschäfts durch die Ankerbrot GmbH ergibt sich eine starke Abhängigkeit zu der wirtschaftlichen Entwicklung der Schwestergesellschaft. Eine Verschlechterung der Situation auf Ebene der Ankerbrot GmbH könnte daher auch zu Risiken im Zusammenhang mit der Unternehmensfortführung auf Ebene der Anker Snack & Coffee GmbH führen.

Die Anker Snack & Coffee GmbH verwendet keine derivativen Finanzinstrumente.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Anker setzt seit Jahren auf die intensive Verbesserung der qualitativen Aspekte des Unternehmens in allen Bereichen. Zufriedenheit und Einsatzfreude der Mitarbeitenden sind wesentliche Grundlagen für den Erfolg des Unternehmens, Employer Branding ist hier mehr als ein Schlagwort. Das 2024 fertiggestellte Ausbildungszentrum in der Haidingergasse in Wien ist mittlerweile ein fix etablierter Bestandteil unserer umfassenden Schulungsaktivitäten, um in Zukunft dem hohen Ausbildungsanspruch noch besser gerecht zu werden. Hervorzuheben ist auch die Initiative „Erfahrene Semester“ – ein 2025 etabliertes und prämiertes System, das Pensionistinnen und Pensionisten in flexiblen Teilzeitmodellen wieder ins Arbeitsleben (im Filialbereich) reintegriert.

Neben der Filialexpansion ist der Filialauftritt ein wesentlicher Erfolgsfaktor, so werden, im Rahmen der Möglichkeiten, Filialen laufend modernisiert bzw. umgebaut.

Die Warenbestände und die Disposition für die Filialen werden permanent verbessert, um die Verfügbarkeit der Ware in den Filialen zu optimieren und Abschriften zu reduzieren. Die Abschriften sind

2025 durch diese Maßnahmen erneut gesunken. Ein Ende 2025 in allen Filialen neu ausgerolltes Kassasystem soll die Abläufe zukünftig für die Mitarbeitenden erleichtern und auch die Kundenfrequenz positiv beeinflussen.

Forschung und Entwicklung

Das Unternehmen führt keine Aktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung durch, sehr wohl aber kontinuierliche Produkt(weiter)- Entwicklungen. Die Anker Snack & Coffee GmbH konzentrierte sich im Wesentlichen auf innovative Produktauswahl und Sortimentsgestaltung.
Es wichtig, mit unserem Sortiment, auf die sich im Verlauf der Zeit ändernden Ernährungsgewohnheiten möglichst schnell zu reagieren. Ein Beispiel ist die vermehrte Nachfrage nach veganen Alternativen, oder auch Produkten die „frei von" diversen Zutaten sind (wie Weizen, Lactose…) – ein wichtiger Aspekt bei Unverträglichkeiten.
Über allem steht die Produktsicherheit, die durch unser erfahrenes Qualitätsmanagementteam unter Einhaltung höchster Standards gewährleistet wird.

Umwelt

Durch die interne Organisationsstruktur ist sichergestellt, dass alle behördlichen Auflagen zeitnah erfüllt werden. Zusätzlich wird der Verbrauch aller Ressourcen (Energie, Abfall etc.) permanent zeitnah überprüft, mit dem Ziel, den Umgang so bewusst wie möglich zu gestalten. Die bereits 2024 definierten Nachhaltigkeitsziele und Maßnahmen wurden in Projekten konkretisiert, und erste Umsetzungen erfolgten 2025. Ein konkretes Beispiel im Filialbereich sind Optimierungen im Bereich der Verpackungsmaterialien durch neu erstellte Verpackungsrichtlinien für die Filialmitarbeitenden.

Zweigniederlassungen

Innerhalb der Gesellschaft werden keine Zweigniederlassungen betrieben, es gibt in Österreich aktuell 105 Filialen.

Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Im Budget 2026 ist eine Stabilisierung der Kundenfrequenz, eine Preiserhöhung von rund 3,5% sowie eine Fortführung von Neu-/Umbauten geplant, um das Filialgeschäft weiter auszubauen.

Unter Berücksichtigung der gesetzten Maßnahmen auf Ebene der Produktionsgesellschaft, die maßgeblich für die Belieferung der Filialen sorgt und den in der Anker Snack & Coffee GmbH gesetzten Maßnahmen kann man aus heutiger Sicht davon ausgehen, das Budget 2026 zu erreichen, womit ein positiver Fortbestand gewährleistet ist.

Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Im Budget 2026 ist eine Stabilisierung der Kundenfrequenz, eine Preiserhöhung von rund 3,5% sowie eine Fortführung von Neu-/Umbauten geplant, um das Filialgeschäft weiter auszubauen.

Unter Berücksichtigung der gesetzten Maßnahmen auf Ebene der Produktionsgesellschaft, die maßgeblich für die Belieferung der Filialen sorgt und den in der Anker Snack & Coffee GmbH gesetzten Maßnahmen kann man aus heutiger Sicht davon ausgehen, das Budget 2026 zu erreichen, womit ein positiver Fortbestand gewährleistet ist.

Wien, am 09.04.2026

Die Geschäftsführung

Mag. Tina Schrettner DI Johannes Ruisz Mag. Gerold Hellmich