Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024

Die MPG GmbH gliedert sich im Jahr 2024 im Wesentlichen in drei Sparten.

Zum einen handelt das Unternehmen mit optischen Brillengläsern, Fassungen eigener sowie fremder Marken und Komplettbrillen. Der Vertrieb von Brillen richtet sich schwerpunktmäßig auf Großkunden, Einkaufsgemeinschaften, traditionelle Optiker sowie NonOptik-Unternehmen im gesamten internationalen Bereich. Dementsprechend wird ein breites Kundenportfolio bedient.

Zum anderen hält das Unternehmen die weltweite Lizenzmarke „RedBull SPECT" und ist für das Design, den Vertrieb und die gesamte Entwicklung verantwortlich.

Weiters agiert das Unternehmen als Holding Gesellschaft für die MPG-Gruppe und baute im Jahr 2024 ihre Beteiligungen weiter aus. Des Weiteren werden seitens der MPG GmbH z.B. Finanz-, IT- und Marketingaktivitäten zentral durchgeführt.

Geschäftsverlauf

Bei den bestehenden Sparten im Bereich Fassung und Sonnenbrille kann der Geschäftsverlauf 2024 als sehr positiv beschrieben werden.

Im Geschäftsbereich Optik und Sport wurde eine positive Geschäftsentwicklung beobachtet. Insbesondere konnten beide Geschäftsbereiche ihre Umsätze relativ zum Vorjahr weiter steigern.

Insgesamt wurden seitens der MPG GmbH Umsatzerlöse iHv 73.355 TEUR im Berichtsjahr 2024 erwirtschaftet. Dies bedeutet eine Erhöhung um 3,51 % gegenüber dem Jahr 2024. Der Healthcare Geschäftszweig entwickelte sich 2024 im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Beendigung der Corona-Pandemie stark rückläufig, es wurden ausschließlich Restbestände verkauft.

Genauere Erläuterungen hinsichtlich der Rentabilitätsentwicklung des gesamten Unternehmens finden sich unter Punkt Kennzahlen.

Kennzahlen

In weiterer Folge werden Kennzahlen der Vermögens- Finanz- und Ertragslage beschrieben.

Rentabilität I

Rentabilität I	2024	2023
Ergebnis	15,96 %	18,47 %

Die Rentabilität I gibt an wie effizient das Unternehmen arbeitet.

Eigenkapitalquote

Eigenkapitalquote	2024	2023
Ergebnis	46,97 %	35,02 %

Die Eigenkapitalquote gibt an, in welchem Ausmaß (zu Buchwerten) sich der Eigentümer selbst am Risiko und an der Finanzierung beteiligt.

Verschuldungsgrad

Verschuldungsgrad	2024	2023
Ergebnis	53,02 %	64,98 %

Der Verschuldungsgrad gibt den Anteil des Fremdkapitals an der Gesamtkapitalstruktur wieder.

Anlagenintensität

Anlagenintensität	2024	2023
Ergebnis	73,12 %	138.301,31 %

Die Anlagenintensität gibt Auskunft über die Kapitalbindung sowie über die betriebliche Flexibilität.

Working Capital Ratio

Working Capital Ratio	2024	2023
Ergebnis	63,13 %	56,65 %

Working Capital Wert in TEUR

Working Capital	2024	2023
Ergebnis	-23.525,00	-22.528,00

Das Working Capital Ratio und Working Capital sagen aus, inwieweit die kurzfristig fälligen Schulden durch die kurzfristig gebundenen Vermögensgegenstände gedeckt sind. Dies bietet einen Anhaltspunkt für die kurzfristige Liquiditätslage und -planung des Unternehmens.

Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt folgende Entwicklung:

Werte in TEUR	2024	2023
Nettogeldfluss der laufenden Geschäftstätigkeit	78	5.429
Nettogeldfluss aus der Investitionstätigkeit	-18.140	4.631
Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	18.064	-8.767
Veränderung des Finanzmittelbestandes	2	1.293

Tabelle 1: Kapitalflussrechnung.

Entwicklung 2025

Bereits Anfang 2019 wurde der Grundstein für die Implementierung eines neuen ERP-Systems gelegt. Im Geschäftsjahr 2021 wurde das neue ERP-System erfolgreich bei den ersten Tochterunternehmen eingeführt. Der Abschluss des ERP-Rollouts ist für das Geschäftsjahr 2026 geplant. Daher wird das kommende Geschäftsjahr 2025 weiterhin Aufwendungen verursachen, welche im Zusammenhang mit dieser Umstellung stehen. Langfristig wird eine deutliche Effizienzsteigerung durch die Einführung des neuen ERP-Systems und einer einhergehenden Automatisierung erwartet.

Im Jahr 2025 wird der Fokus weiterhin auf die Retail Unit gelegt, um die Kooperationen zu verstärken und die Integration der Retail-Beteiligungen weiterhin voranzutreiben, Effizienzen zu heben und Profitabilität sicher zu stellen.

Die Wettbewerbssituation am österreichischen Markt bleibt auch 2025 angespannt. Neue Marktteilnehmer, die bereits 2024 mit aggressiver Preispolitik aufgetreten sind, halten weiterhin an dieser Strategie fest, um Marktanteile zu gewinnen. Trotz dieser Dynamik erwartet das Unternehmen, gestützt auf eine Stabilisierung des Preisniveaus, sowohl die operative Umsatzmarge als auch die operative Ergebnismarge im Jahr 2025 konstant halten zu können.

Eine spürbare Entspannung zeigt sich bereits im Bereich der Energiekosten: Nachdem 2024 ein Rückgang beobachtet werden konnte, wird sich dieser positive Trend im Jahr 2025 fortsetzen. Die daraus resultierende Optimierung der Kostenstruktur wirkt sich positiv auf das operative Ergebnis aus.

Auch wenn das allgemeine Konsumverhalten der Endkund:innen angesichts inflationsbedingter Preissteigerungen nach wie vor zurückhaltend ist, ist die Nachfrage nach Brillengläsern und Sehhilfen als relativ krisenresistent einzustufen. Als medizinische Bedarfsprodukte unterliegen Sehhilfen nicht denselben Schwankungen wie typische Konsumgüter – ein kompletter Nachfragerückgang ist daher nicht zu erwarten.

Diese Einschätzung wird durch aktuelle Zahlen des Marktforschungsinstituts Spectra bestätigt. Laut der 2024 veröffentlichten Studie benötigen rund 60 % der österreichischen Bevölkerung eine Sehhilfe. Im Jahr 2024 haben sich etwa 1,56 Millionen Österreicher:innen ab 16 Jahren eine neue Brille angeschafft – mit einem durchschnittlichen Ausgabenwert von 236 Euro pro Brille.

Besonders beliebt ist die Fernbrille mit einem Marktanteil von 38 %, gefolgt von Gleitsichtbrillen (25 %), individuell angepassten Lesebrillen (20 %), optischen Sonnenbrillen (10 %), Computerbrillen (5 %) und optischen Sportbrillen (2 %).

Alarmierend ist der Anstieg der Fehlsichtigkeit bei Jugendlichen: In der Altersgruppe der 16- bis 40-Jährigen benötigen mittlerweile 50 % eine Sehhilfe, was auf die zunehmende Bildschirmarbeit und das ständige Nahsehen zurückzuführen ist.

Diese Zahlen belegen nicht nur die hohe Relevanz des Marktes, sondern auch das erhebliche Wachstumspotenzial für die kommenden Jahre – insbesondere durch die demografische Entwicklung, die zunehmende Bildschirmnutzung und die damit verbundene Digitalisierung unseres Alltags.[1]

Die aktuelle Spectra-Umfrage 2024 bestätigt die robuste Nachfrage nach Sehhilfen in Österreich, selbst in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten. Brillengläser gelten nicht als Konsumgüter, sondern als medizinische Bedarfsprodukte. Daher führt ein rückläufiges Konsumverhalten der Endkunden aufgrund steigender Preisniveaus beim Optiker zwar zu einem Rückgang der Nachfrage, jedoch ist ein kompletter Abriss der Nachfrage nicht zu erwarten. Vergangene Krisen haben gezeigt, dass optische Produkte als wenig krisenelastisch einzustufen sind.[2]

Diese Entwicklungen unterstreichen das stabile Marktpotenzial der Augenoptikbranche in Österreich, das zusätzlich durch den Digitalisierungstrend und die demografische Entwicklung gestützt wird.

Zweigniederlassungen

Zweigniederlassungen bestehen zum 31.12.2024 nicht.

[1] https://www.wko.at/oe/gewerbe-handwerk/gesundheitsberufe/augenoptiker/spectra-umfrageergebnisse-2024.pdf.
[2] Vgl. Microsoft Word - PI_Spectra_Umfrage_20240205

Forschung und Entwicklung

Im Jahr 2024 wurden Großteils bereits laufende Forschungsprojekte weitergeführt. Diese lassen sich wie folgt aufschlüsseln:

Gleitsicht Glasentwicklung: Im Rahmen dieses innovativen Forschungsprojekts werden Entwicklungen und Neuerungen im Bereich der Zusammensetzung von Gleitsichtgläsern vorangetrieben. Im Mittelpunkt steht hier unter anderem eine Vereinfachung des Anpassungsprozesses bei der Umstellung auf Gleitsichtbrillen und ein erhöhter Tragekomfort für Kunden.

Sportbrillen: Durch die Anpassung von Bügeln und Verwendung passender Linseneigenschaften wird versucht im Rahmen dieser Forschung- und Entwicklungstätigkeiten einen höheren Tragekomfort und höhere Stabilität für Kunden zu ermöglichen.

Finanzinstrumente und Risikoberichterstattung

Dem Absatzrisiko, insbesondere die Abhängigkeit von wenigen Großkunden in Österreich und Deutschland, wird durch vermehrte Streuung in der Kundenstruktur entgegengewirkt.

Dem Forderungsausfallsrisiko wird durch ein aktives zielgerichtetes Debitorenmanagement entgegengesteuert. Hierzu gibt es intern definierte Richtlinien und korrespondierende Mahnungsläufe.

Rohstoffe und Waren werden von wenigen spezialisierten Lieferanten aus Asien und Europa bezogen. Hierbei werden enge Geschäftsbeziehungen gepflegt, um das Lieferkettenrisiko zu minimieren. Zusätzlich wird versucht, durch Diversifizierung die Abhängigkeit von einzelnen Zulieferern zu reduzieren.

Operative Risiken werden durch ein ausgebautes Controlling, insbesondere durch Erstellung von monatlichen Soll-Ist-Rechnungen, kontinuierlich überwacht. Im Zuge dessen kommt es zu Plausibilitätsprüfungen und zur unterjährigen Beobachtung von Umsatz- und Gewinnentwicklungen.

Aus heutiger Sicht bestehen keine wesentlichen Unsicherheiten in Bezug auf die Unternehmensfortführung. Wesentliche Auswirkungen auf die Liquidität des Unternehmens sind aus heutiger Sicht nicht zu erwarten.

Es werden von der Gesellschaft keine derivativen Finanzinstrumente zur Sicherung von finanzwirtschaftlichen Risiken eingesetzt.

Graz, 28. Mai 2025

Bernd Behrens

(Geschäftsführung)

Mag. Florian Swatek

(Geschäftsführung)

Mag. Michael Rahm, MBA

(Geschäftsführung)

Mag. Martin Schöller

(Geschäftsführung)