LAGEBERICHT

Froneri Austria GmbH
Linz

für das Geschäftsjahr 2025

1. GESCHÄFTSVERLAUF UND LAGE DER GESELLSCHAFT

a) Umfeld

Der Eismarkt war 2025 durch eine durchwachsene Wettersituation in der Hauptsaison gezeichnet. Ab Juli 2025 brach Markt sowohl im Retail als auch im „Außer-Haus-Sektor“ ein und erholte sich nicht mehr bis Ende September. Trotz einer leichten Entspannung des Marktes in den Herbst- und Wintermonaten, schloss das Jahr 2025 nur auf demselben Niveau des Vorjahres ab. Der Außer-Haus-Kanal war dabei genauso wie im Jahr 2024 durch eine negative Verbraucherstimmung gezeichnet. Dies hatte eine Zurückhaltung im Gastrobereich, insbesondere Restaurants und Cafés, zur Folge. Trotz eines sehr schönen Junis und den damit einhergehenden starken Umsätzen, konnte die FRONERI Austria GmbH, aufgrund der ungünstigen Wetterlage der darauffolgenden Monate, nicht mehr die angestrebten Geschäftsziele verwirklichen. Die Umsatzerlöse 2025 brachen dadurch um -10,5% gegenüber dem Vorjahr 2024 ein.
Der Lebensmittelhandel konnte bei Speise-Eis im Umsatz minimal um +0,1% vs. 2024 zulegen und verlor nach Menge um -3,3% aufgrund hoher Preiserhöhungen im Kakao-Bereich. Froneri Retail hat aufgrund der Umsatzverluste Marktanteile eingebüßt. Diese sanken von 6,4% im Jahr 2024 auf nunmehr 5,7%. (Quelle: Nielsen). Unilever, der klare Marktführer, konnte das Marktwachstum nicht ganz mitmachen, und verlor -0,6 Prozentpunkte und schloss mit 59,7% Marktanteil ab.
Tiefkühlbackwaren von Froneri wurden durch die anhaltende strukturelle Schwäche im Tankstellenbereich und der schwierigen Situation im Hotel und Gastgewerbe negativ beeinflusst und mussten einen Rückgang um -5,6% vs. 2024 hinnehmen.

b) Überblick – wichtige Ereignisse

Im Geschäftsjahr 2025 sind folgende wesentlichen Meilensteine zu erwähnen:

- Während des Jahres 2025 wurden die Prozesse in Zusammenarbeit mit dem FRONERI Standort Schweiz finalisiert. Sämtliche Finanzprozesse werden seit dem Jahr 2025 entweder durch den Controller am Standort Linz oder Finance Team in der Schweiz durchgeführt. Der Customer Service Bereich liegt nun komplett im Verantwortungsbereich des Standorts Linz. In diesem Zusammenhang wurden Arbeitsplätze am Standort Linz aufgebaut.

- In einem weiterhin schwierigen Geschäftsumfeld mussten wir vor allem aufgrund von steigenden Kosten bei zentralen Rohstoffen, Preiserhöhungen durchsetzen. Dieses führte im Lebensmitteleinzelhandel zu einem sinkenden Marktanteil auf 5,7%. Im „Außer-Haus-Sektor“ war es uns möglich unsere Marktposition zu verteidigen.

- Eine erneute Herausforderung im GJ 2025 waren die Verhandlungen mit den „Außer-Haus-Markt“- und Retailkunden. Diese konnten aufgrund der notwendigen

Preisanpassungen erst mit Verspätung abgeschlossen werden, wodurch negative Auswirkungen auf unser Geschäft entstanden sind. Froneri konnte daher die Umsatzentwicklung nicht steigern und dadurch hat sich ebenfalls die Ertragslage im GJ 2025 deutlich verschlechtert.

- Die Kernpunkte unserer Strategie, einerseits unsere starke Position im "Außer-Haus-Markt" zu verteidigen und andererseits im klassischen Lebensmitteleinzelhandel weiter zu wachsen, konnten wir nicht umsetzen. Im Außer-Haus-Geschäft konnten wir kein Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr verzeichnen, im Lebensmitteleinzelhandel haben wir ggü. dem Vorjahr ebenfalls Umsätze eingebüßt. Hier gilt es nun im Jahr 2026 vor allem mit innovativen Produkten und interessanten Promotion‘s unsere Marktanteile wieder zu steigern und damit erneut weiteres Wachstum zu generieren.

c) Entwicklung der Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage

Die folgende Tabelle zeigt die wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die finanziellen Leistungsindikatoren werden monatlich im Rahmen des Monatsabschlusses sowohl der Geschäftsführung als auch der Gruppe kommuniziert.

	Einheit	2025	2024
Umsatzerlöse	T€	31.997	35.752
Umsatzerlöse A Brands	T€	12.311	14.442
Betriebsergebnis	T€	1.373	3.958
Ergebnis nach Steuern	T€	1.037	3.051
Materialaufwand	T€	16.606	17.466
Materialeinsatzquote [1]	%	51,90	48,85
Personalaufwand	T€	2.655	3.177
Mitarbeiter (Jahresschnitt)	Anzahl	36	37
Investitionen in Sachanlagen [2]	T€	545	541
Bilanzsumme	T€	12.426	16.308
Eigenkapital	T€	1.320	3.283
Eigenkapitalquote	%	10,62	20,13
Eigenkapitalrendite [3]	%	221,98	98,27

Der **Umsatz** betrug € 32,00 Mio. im Geschäftsjahr 2025.

---

1 Materialaufwand und bezogene Leistungen zu Betriebsleistung

2 Anlagenzugänge gemäß Anlagenspiegel, ohne Umbuchungen

3 Überschuss nach Steuern bezogen auf das durchschnittliche Eigenkapital

Das **Ergebnis** vor Steuern beläuft sich auf T€ 1.373 und ergibt somit einen Gewinn für das Geschäftsjahr 2025.

Cash-Flow-Kennzahlen	**2025**	**2024**
Netto-Geldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	3.556	3.042
Netto-Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-545	-542
Netto-Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	-3.000	-2.480
	11	352

Die **Liquidität** des Unternehmens war auch wegen der Konzernzugehörigkeit zu jeder Zeit gegeben.
Im Berichtszeitraum lag der durchschnittliche Mitarbeiterstand bei 36 Personen, davon 0 Arbeiter und 36 Angestellte. Der **Personalaufwand** betrug € 2,65 Mio.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Wertetreiber des Unternehmens/Konzerns	Einheit	2025	2024
Inflation	%	3,6	2,9
Anzahl der Kunden	Anzahl	5.986	6.221
Anzahl der Aufträge	Anzahl	33.769	39.549

2. ARBEITNEHMERBELANGE

Die generellen Unternehmensziele werden an die Mitarbeiter kaskadiert, so dass alle zu diesen beitragen können. Persönliche Ziele, die auch die individuelle Weiterentwicklung beinhalten, ergänzen die Zielvereinbarungen und werden unterjährig besprochen bzw. am Jahresende im Sinne der Zielerreichung abgestimmt.

3. FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Die Entwicklung von neuen Produkten wird nicht in Österreich, sondern in den R&D-Zentren der verbundenen Unternehmen in anderen Ländern durchgeführt.

4. FINANZINSTRUMENTE, RISIKEN UND STRATEGIEN

Risikomanagement und interne Kontrolle

Forderungsausfallsrisiko

Mangels signifikanter Konzentration auf einige wenige Kunden sind potenzielle Verluste, verursacht durch Zahlungsausfälle, grundsätzlich eingeschränkt. Der Ausfall eines Großkunden ist nicht existenzbedrohend.

Das aktive Management des Risikos des Zahlungsverzugs der Kunden erfolgt durch Prüfung der Kundenbonität, aber auch durch Vergabe von internen Kreditlimits, Liefersperren oder Inkasso bei Lieferung. So gelingt es, das Zahlungsausfallsrisiko für einen Großteil unserer Kunden zu minimieren.

Operative Risiken

Durch die starke Einbindung der Froneri Austria GmbH in das weltweite Netzwerk der Froneri Gesellschaften sind operative Risiken als beschränkt einzuschätzen. Die Versorgung mit Verkaufsware wird einerseits über das Netzwerk der Froneri Produktionsstätten und andererseits durch Zukauf von Dritten sichergestellt.

Das interne Berichtswesen nimmt einen hohen Stellenwert im Zusammenhang mit der Überwachung und Kontrolle von wirtschaftlichen Risiken des laufenden Geschäfts ein.

Die laufende interne Berichterstattung des Controllings, des Rechnungswesens, der jährliche Planungsprozess sowie konzernweite Richtlinien sind somit wichtige Instrumente für Risikoüberwachung und -kontrolle. Die Finanzberichterstattung an die Geschäftsführung erfolgt regelmäßig, umfassend und zeitnah.

Außerhalb des Konzern-Reportings wird dem Management über auftretende wesentliche Risiken umgehend Bericht erstattet.

Das interne Kontrollsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess und die Finanzberichterstattung gewährleistet Vollständigkeit, Zuverlässigkeit und Nachvollziehbarkeit der Finanzinformationen und Datenverarbeitungssysteme. Darüber hinaus werden Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit der Prozesse sowie die Einhaltung der gesetzlichen, vertraglichen als auch internen Regelungen sichergestellt.

Der Rechnungslegungsprozess umfasst dabei alle wesentlichen Arbeitsschritte, die gewährleisten, dass die rechnungslegungsrelevanten Informationen vollständig erfasst werden und die Abbildung in der Finanzberichterstattung den Vorschriften des UGB entspricht.

Die Einhaltung der internen Richtlinien und Verfahren für die Erfassung, Verbuchung und Bilanzierung von Geschäftsfällen wird regelmäßig kontrolliert. Der Rechnungslegungsprozess und die Finanzberichterstattung werden systematisch auf mögliche Risiken geprüft und regelmäßig evaluiert. Optimierungsmaßnahmen werden rasch eingeleitet und zügig umgesetzt.

Die Gesamteinschätzung der Risikosituation der Gesellschaft weist keine bestandsgefährdenden Elemente auf. Derartige Risiken sind auch im kommenden Geschäftsjahr nicht zu erwarten.

Die Gesellschaft hat keine derivativen Finanzinstrumente verwendet.

5. ZWEIGNIEDERLASSUNG

Die Froneri Austria GmbH verfügt über keine Zweigniederlassungen.

6. AUSBLICK 2026

Für das Jahr 2026 erwarten wir erneut sehr volatile Rohstoffmärkte sowie geopolitische Veränderungen, die sich auf die Konsumneigungen österreichischer Verbraucher auswirken. Nach einer eher schwachen Nachfrage 2025 erwarten wir unter dem Strich dennoch einen höheren Konsum.

Das Jahr 2026 beginnt mit sinkenden Schokoladen- und Kaffeepreisen, welche auch die Endverbraucherpreise beeinflussen werden. Dieses sollte sowohl unser LEH als auch unser "Außer-Haus-Markt" positiv beeinflussen. Geopolitische Veränderungen sollten den heimischen Tourismus stärken und damit zu steigenden Restaurant- und Hotelbesuchen führen.

Für das Eisgeschäft der Froneri Austria GmbH blicken wir daher hoffnungsvoll auf das bevorstehende Geschäftsjahr. Insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel erwarten wir weiteres Wachstum, da unsere Produktinnovationen uns die Chance geben, unser Portfolio weiter zu stärken. Im Außerhausgeschäft werden wir aufgrund der intensiveren Zusammenarbeit mit den Vertragsgroßhändlern unsere Situation weiter verbessern können.

Der Ausblick für das Tiefkühlbackwaren-Geschäft ist für das Jahr 2026 ebenfalls positiv. Der Markt wird weiterhin sehr umkämpft und preisgetrieben bleiben, jedoch versprechen wir uns von der intensiveren Kooperation mit den Vertragsgroßhändlern Marktanteile.

Zusammenfassend erwarten wir einen Umsatz deutlich über dem Niveau des Jahres 2025, bei dem der "Außer-Haus-Markt" weiterhin stark von der intensiven Kooperation mit den Vertragsgroßhändlern profitiert. Im Retail-Bereich ist aufgrund unserer Innovationen, steigender Verfügbarkeit unserer Produkte und einer höheren Promotion Anzahl mit höheren Umsätzen wie im Jahr 2025 zu rechnen. Aufgrund weiter optimierter Kostenstrukturen rechnen wir mit einem Zuwachs des operativen Ergebnisses.

Linz, am 30. April 2026

Die Geschäftsführer:

Jouni Palokangas

Reto Daniel Lüchinger