LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR JÄNNER BIS DEZEMBER 2025

INHALT

1. WIRTSCHAFTLICHE TÄTIGKEIT: 2
2. ENTWICKLUNGEN: 4
2.1. GESAMTENTWICKLUNG: 4
2.2. GESCHÄFTSVERLAUF ALLGEMEIN: 6
2.3. PKW 7
2.4. NUTZFAHRZEUGE 9
2.5. KUNDENDIENST 10
3. VORSCHAU: 11
3.1. ÜBERBLICK 11
3.2. UNSER ANTRIEB FÜR EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT 12
4. VERMÖGENSLAGE 13
5. ERTRAGSLAGE 14
6. ROI (RETURN ON INVESTMENT) KENNZAHLENSYSTEM 15
GRAPHISCHE DARSTELLUNG DER BILANZEN ZUM 31. DEZEMBER 2025 UND ZUM 31. DEZEMBER 2024 16
7. GELDFLUSSRECHNUNG 17
8. RISIKOMANAGEMENT 18
9. UMWELT 19
9.1. ALTERNATIVE ANTRIEBSKONZEPTE 19
10. MITARBEITER 20
11. FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG 20
12. VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG 20
13. FINANZINSTRUMENTE 20

1. WIRTSCHAFTLICHE TÄTIGKEIT:

Der Standort der Pappas Steiermark GmbH in Graz ist zugleich der Hauptstandort für dieses Bundesland. Im Jahr 2008 wurde der Betrieb um eine neue Reparaturannahme ergänzt, zwei Jahre später folgte der Bau einer modernen, den neuesten umwelttechnischen Anforderungen entsprechenden Lackieranlage. Im Juli 2024 wurde die Marke Kia in das Portfolio aufgenommen und in der ehemaligen Smart Verkaufshalle, die im Juni 2024 auf das neue KIA CI adaptiert wurde, untergebracht. Im Herbst 2024 erfolgte der großzügige Umbau der großen Mercedes Ausstellungshalle nach dem neuen Konzept MAR 20X.

Neben einer großzügigen Ausstellungsfläche für Pkw Neu und Gebrauchtwagen befindet sich am Standort auch das Kompetenzzentrum für Felgenreparatur sowie das Pappas Classic Kompetenzzentrum für Oldtimerreparaturen.

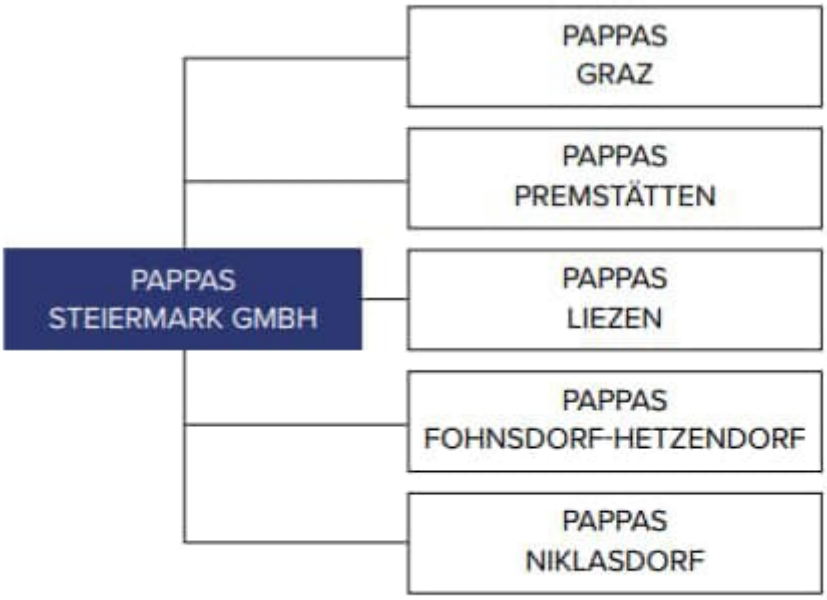
Die Pappas Steiermark GmbH befasst sich mit dem Vertrieb von PKW, Transportern und LKW der Marken Mercedes-Benz, smart # und Kia im Bundesland Steiermark und südlichen Burgenland, sowie mit der Reparatur von Kraftfahrzeugen der vorgenannten Marken zzgl. Jeep, Maserati, Lancia, Chrysler, Dodge, Kia, Nutzfahrzeug DAF und dem Handel mit Kfz-Ersatzteilen und Zubehör.

DIE MARKEN VON PAPPAS IN DER STEIERMARK

Pkw-Marken Vertrieb und Service		AMG	smart	Junge Sterne	KIA			
Nfz-Marken Vertrieb und Service		FUSO	UNIMOG	BUCHER municipal	HANSA	WERNER	EWIEHOFF	
Zusätzlich Servicepartner von	DAF	Jeep	Maserati	OMNIplus	SOLARIS	MULAG	Tremonia	

*) Service für eTrucks bei Pappas in Niklasdorf und Premstätten
**) Verkauf und Service smart #1 und #3 bei Pappas in Graz

Der Lagebericht gibt einen Überblick über die aktuelle Situation der Pappas Steiermark GmbH mit Hauptsitz in Graz und den weiteren Zweigniederlassungen in Premstätten, Liezen, Fohnsdorf-Hetzendorf sowie Niklasdorf:





2. ENTWICKLUNGEN:

2.1. GESAMTENTWICKLUNG:

Nach zwei aufeinanderfolgenden Rezessionsjahren befindet sich die österreichische Wirtschaft lediglich in einer zögerlichen und fragilen Erholungsphase, deren Dynamik deutlich unter dem Niveau früherer Aufschwung-Perioden liegt. Die Österreichische Nationalbank (OeNB) schätzt den Zuwachs für das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) bei 0,6%. In ihrer gesamtwirtschaftlichen Prognose geht die OeNB davon aus, dass das reale BIP um 0,8 % im Jahr 2026 und um 1,1 % im Jahr 2027 moderat ansteigen wird. Damit bleibt die Wachstumsrate im gesamten Prognosezeitraum spürbar unter dem langfristigen Durchschnitt und signalisiert eine nur allmählich zurückkehrende wirtschaftliche Normalität.

Die OeNB betont, dass diese Erholung im historischen Vergleich ausgesprochen verhalten ausfällt. Ein wesentlicher Grund liegt in den schwachen außenwirtschaftlichen Impulsen, die vor allem durch die weiterhin zurückhaltende Konjunktur in wichtigen Handelspartnerländern – insbesondere Deutschland – sowie durch erhöhte Unsicherheit im internationalen Handelsumfeld geprägt sind. Zusätzlich beeinträchtigen US-Zölle, der zunehmende Wettbewerbsdruck aus China und strukturell höhere Produktionskosten die Exportfähigkeit österreichischer Unternehmen.

Hauptergebnisse der OeNB-Prognose vom Dezember 2025

	Dezember 2025					Revisionen gegenüber September 2025		
	2024	2025	2026	2027	2028	2025	2026	2027
Veränderung zum Vorjahr in %								
Bruttoinlandsprodukt (real)	-0,8	0,6	0,8	1,1	1,0	0,3	0,0	0,0
Harmonisierter Verbraucherpreisindex (HVPI)	2,9	3,6	2,4	2,1	2,1	0,1	0,0	-0,2
Arbeitslosenquote gemäß AMS (in %)	7,0	7,5	7,5	7,3	7,3	0,1	0,1	0,1
in % des nominellen BIP								
Budgetsaldo	-4,7	-4,5	-4,2	-4,2	-4,4	x	x	x
Öffentlicher Schuldenstand	79,9	81,9	83,8	85,2	86,8	x	x	x

Quelle: OeNB-Prognosen vom Dezember 2025 und September 2025.

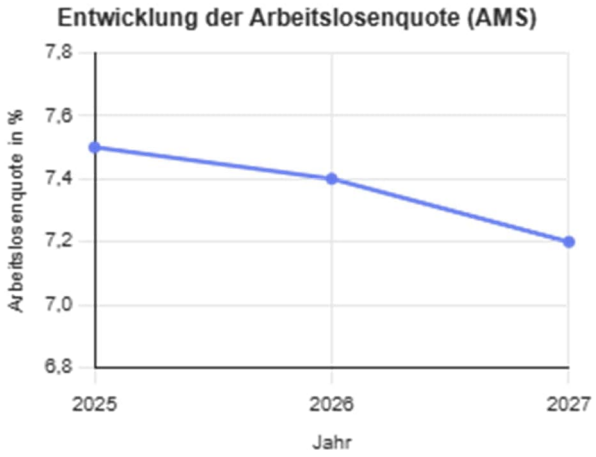
Die Inflation verharrt im Jahr 2025 deutlich über dem mittelfristigen Zielwert des Euroraums, der vom Eurosystem bei rund 2 % verankert ist. Nach Einschätzung der OeNB wird der HVPI-Anstieg 2025 bei rund 3,6 % liegen und damit spürbar über dem Wert des Vorjahres bleiben. Der Inflationsdruck bleibt damit weiterhin hoch, obwohl die österreichische Wirtschaft insgesamt ein nur sehr verhaltenes Wachstum verzeichnet. Erst im weiteren Prognosezeitraum ist laut OeNB mit einer allmählichen Normalisierung zu rechnen: Für 2026 wird ein Rückgang auf etwa 2,4 % erwartet, bevor die Inflationsrate 2027 auf rund 2,1 % sinkt und sich damit wieder in Richtung des Zielkorridors des Eurosystems bewegt.

Die Hauptursachen für die weiterhin erhöhte Teuerung im Jahr 2025 liegen insbesondere in politischen und strukturellen Faktoren. Ein zentrales Element ist das Auslaufen verschiedener staatlicher Energiepreis-Entlastungsmaßnahmen, darunter insbesondere die Strompreisbremse, die zuvor dämpfend auf die Energiekosten wirkte. Die OeNB betont, dass das Ende dieser Unterstützungen zu einem deutlichen Preisschub bei Haushaltsenergie geführt hat, der vor allem zu Jahresbeginn 2025 voll durchschlägt.

Gleichzeitig steigen aufgrund höherer Netzentgelte und eines erhöhten CO_2-Preises die Kosten für Strom und Gas, was sowohl private Haushalte als auch Unternehmen belastet.

Für die exportorientierte Industrie – und damit den Fahrzeugbau samt Zuliefernetzwerk – identifiziert die OeNB mehrere Gegenwinde: handelspolitische Unsicherheiten (u. a. US-Zölle), die enge Verflechtung mit der deutschen Automobilindustrie, steigende Lohnstückkosten sowie hohe Energiepreise. Zwischen 2019 und 2024 stiegen die Lohnstückkosten in Österreich um ca. 30 %, was die preisliche Wettbewerbsfähigkeit minderte und 2025 mussten deutliche Marktanteilsverluste von rund 4,5 % verkraftet werden. Diese Faktoren führen laut OeNB zu einer „nur gedämpften Exporterholung".

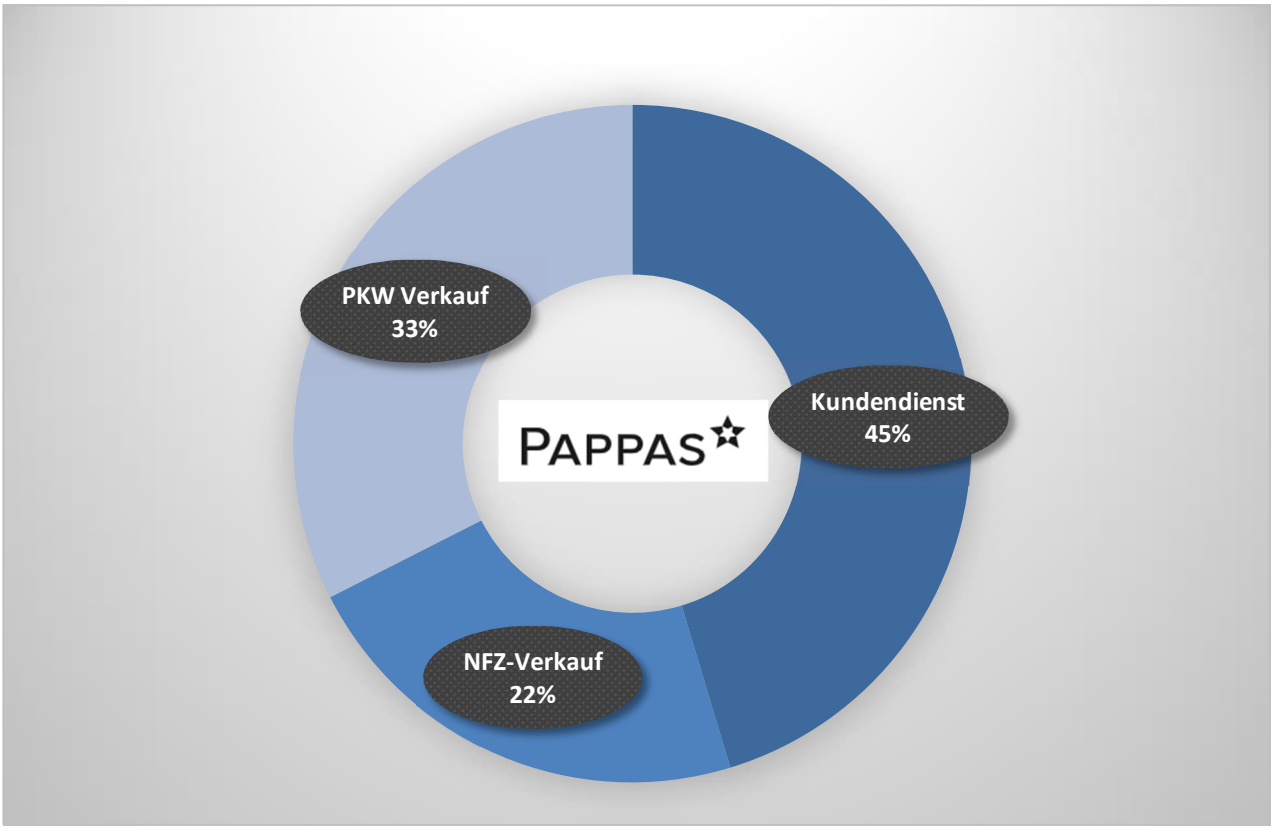
Am Arbeitsmarkt zeigt sich die Lage robust, aber gedämpft: Die Arbeitslosenquote (AMS) steigt laut OeNB 2025 auf rund 7,5 % und soll erst im weiteren Prognoseverlauf langsam abnehmen (2026: ~7,4 %, 2027: ~7,2 %). Damit bleibt die Binnennachfrage zunächst verhalten, was sich auch in vorsichtigen Konsum- und Investitionsplänen niederschlägt.



Für die Automobilbranche ergibt sich daraus ein Umfeld niedriger Wachstumsraten, anhaltenden Margendrucks und mit volatiler Nachfrage. In der Übergangsphase bleiben Kostenmanagement (Energie, Material, Logistik), selektive Preisanpassungen, Absatzmix-Optimierung sowie Investitionsdisziplin entscheidend. Kurzfristig dominieren Risiken aus globaler Handelspolitik und Inputkosten, mittelfristig bietet der Technologie-Shift (E-Mobilität) die Chance auf Produktivitäts- und Wertschöpfungszuwächse.

2.2. GESCHÄFTSVERLAUF ALLGEMEIN:

Im Geschäftsjahr entfiel der größte Anteil des Umsatzes auf den Kundendienst, der mit 45% den höchsten Beitrag leistete. Der Verkauf von Personenkraftwagen (PKW) trug 33% zum Gesamtumsatz bei, während der Verkauf von Nutzfahrzeugen (NFZ) einen Anteil von 22% ausmachte. Diese Verteilung zeigt die Bedeutung aller drei Geschäftsbereiche für das Unternehmen.



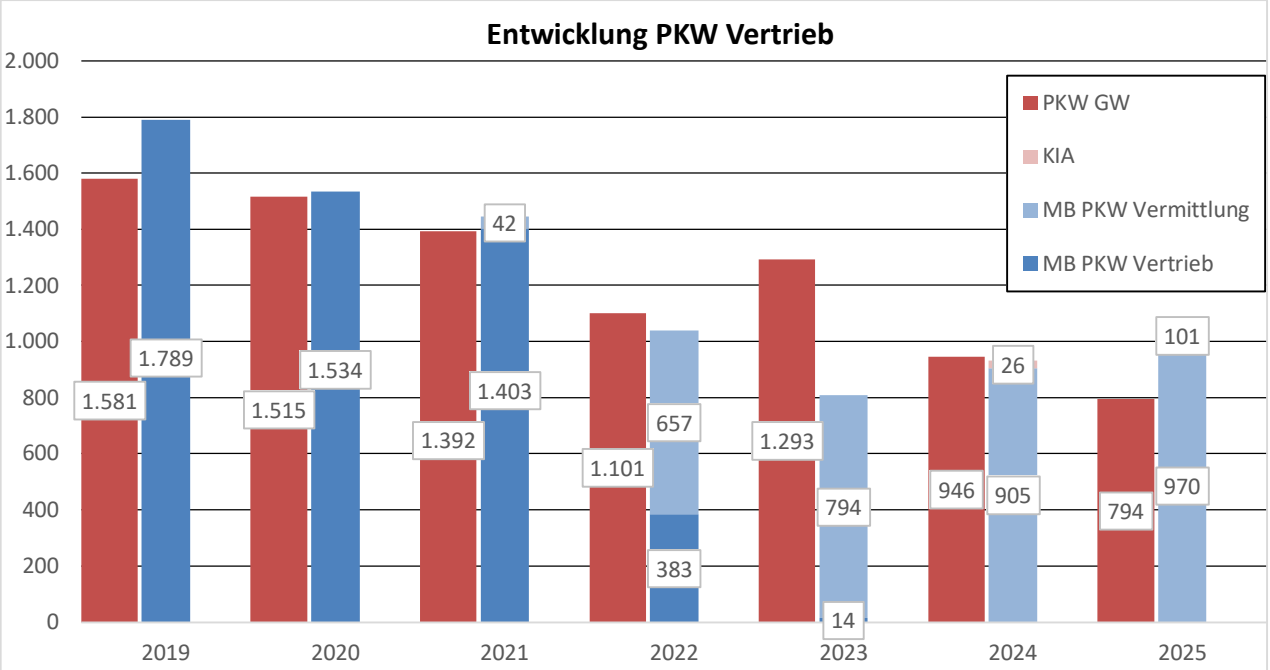
Die Umsatzverteilung unterstreicht die strategische Ausrichtung des Unternehmens, die auf eine Förderung und Entwicklung aller Geschäftsbereiche abzielt. Durch die kontinuierliche Verbesserung des Kundendienstes und die Anpassung der Verkaufsstrategien für NFZ und PKW konnte das Unternehmen eine solide Basis für zukünftiges Wachstum schaffen. Diese Balance ermöglicht es dem Unternehmen, flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren und gleichzeitig die Bedürfnisse der Kunden optimal zu erfüllen.

2.3. PKW

Mercedes-Benz PKW Neu

	2025	2024
VERMITTLUNGSTÄTIGKEIT MODEL-D / VON MB PKW NEU	**970**	**905**

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten 970 Einheiten, gegenüber 905 im Vorjahr, durch die Vermittlung von Mercedes-Benz PKW mit dem Agenturmodell „Model-D" ausgeliefert werden. Das Agenturmodell sieht vor, dass es österreichweit einheitliche, attraktive Preise von Neufahrzeugen für die Marken Mercedes-Benz PKW- und Transporter sowie für smart # gibt.



Die Gesellschaft erzielte im Geschäftsjahr 2025 einen überdurchschnittlichen Erfolg beim Verkauf und der Vermittlung von neuen Automobilen im Vertretungsgebiet.

Für das kommende Geschäftsjahr wird erwartet, dass der Markt für Neufahrzeuge weiterhin von wirtschaftlichen Unsicherheiten und einer volatilen Zinslandschaft geprägt sein wird. Dennoch bieten technologische Innovationen und die zunehmende Digitalisierung des Vertriebsprozesses Chancen für Wachstum. Die Nachfrage nach umweltfreundlichen und energieeffizienten Fahrzeugen wird voraussichtlich steigen, was neue Möglichkeiten für den Verkauf von Elektro- und Hybridfahrzeugen eröffnet.

Um diese Chancen zu nutzen, plant die Gesellschaft, ihre digitalen Vertriebsplattformen weiter auszubauen und die Zusammenarbeit mit Finanzdienstleistern zu intensivieren. Durch die Anpassung an die sich ändernden Marktbedingungen und die kontinuierliche Verbesserung des Kundenservice strebt das Unternehmen an, seine Marktposition zu festigen und langfristiges Wachstum zu sichern.

Smart #

	2025	2024
VERMITTLUNGSTÄTIGKEIT MODEL-D / VON SMART #	**57**	**57**

Zum Ende des Jahres 2024 wurden die neuen Modelle smart #1 und smart #3 und im Jahr 2025 das Modell smart #5 erfolgreich auf dem österreichischen Markt eingeführt. Die steigende Nachfrage ist ein erfreuliches Zeichen dafür, dass das neue, sehr gelungene Design bei den Kunden Anklang findet. Leider schlägt sich dies noch nicht auf die vermittelten Einheiten nieder.

Besonders hervorzuheben ist die exzellente Verarbeitung sowohl im Interieur als auch im Exterieur. Die Fahrzeuge überzeugen nicht nur durch ihr ästhetisches Erscheinungsbild, sondern auch durch ihre hochwertigen Materialien. Allerdings spiegelt sich diese Qualität auch im Anschaffungspreis wider.

Die neuen smart-Modelle werden sowohl in puncto Design als auch Verarbeitung höchsten Ansprüchen gerecht. Die positive Resonanz der Kunden bestärkt uns darin, weiterhin innovative und qualitativ hochwertige Fahrzeuge anzubieten.

PKW-Gebrauchtwagen

	2025	2024
ABSATZ GEBRAUCHT-PKW IM VERTRETUNGSGEBIET	**794**	**946**

Der PKW-Gebrauchtwagenabsatz 2025 verzeichnete einen Rückgang zum Vorjahr um 152 Einheiten. Dies widerspiegelt die neue Strategie von mehr Qualitätsgeschäften durch den Fokus auf Eigenmarken und selektivem Zukauf. Zahlreiche Maßnahmen und Investitionen in die Gebrauchtwagenaktivitäten halfen das Geschäftsfeld abzusichern.

Die Lagerstruktur wurde bis zum Jahresende immer jünger und noch schneller gedreht, vor allem auch aufgrund der anhaltend schwierigen Verfügbarkeit in Europa.

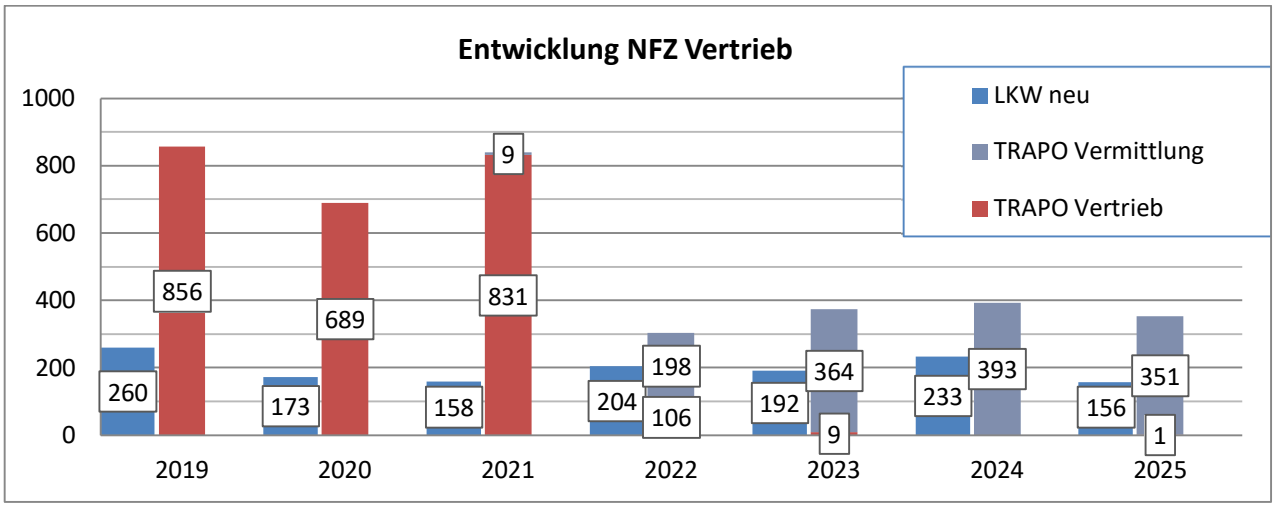
Speziell die Vermarktung von gebrauchten Elektrofahrzeugen gestaltet sich in der Praxis schwierig, da sowohl die Nachfrage der Endkunden als auch die Vertriebskanäle im Inland und im EU-Ausland in diesem Fall nahezu ausbleiben.

KIA

	2025	2024
ABSATZ KIA IM VERTRETUNGSGEBIET	**101**	**26**

Durch die Erweiterung des Markenangebotes mit der Marke KIA seit Juli 2024 wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 101 Einheiten abgesetzt.

2.4. NUTZFAHRZEUGE



LKW Neu

	2025	2024
ABSATZ NEUFAHRZEUGE LKW IM VERTRETUNGSGEBIET	**156**	**233**

Die derzeit angespannte wirtschaftliche Lage zeigt sich besonders deutlich im Industrieland Steiermark, insbesondere im Bereich der schweren Nutzfahrzeuge. Der Gesamtmarkt für Lkw in der Steiermark ist im Jahr 2025 um 24,9 % zurückgegangen, was sich auch klar in den Verkaufszahlen widerspiegelt. Erfreulich ist hingegen der steigende Absatz von elektrischen Lkws. Im Jahr 2025 konnten bereits 21 Fahrzeuge abgesetzt werden. Zuversichtlich stimmt zudem der stark gestiegene Auftragseingang von über 50 % im vierten Quartal sowie im Gesamtjahr 2025 im Vergleich zum Vorjahr.

Im Nicht-Sattelzugmaschinen-Bereich (Bausegment) haben wir trotz ambitionierter Preisstellung unsere Stärke am Markt unter Beweis gestellt. Dies zeigt, dass wir auch in diesem Segment erfolgreich sind und unsere Position behaupten können.

Die Bauwirtschaft befindet sich derzeit allerdings in einer herausfordernden Phase, geprägt von hohen Baukosten, gestiegenen Zinsen, Fachkräftemangel und einer insgesamt verhaltenen Investitionsbereitschaft.

Transporter Neu

	2025	2024
ABSATZ VON TRANSPORTERN IM VERTRETUNGSGEBIET	**1**	**0**
VERMITTLUNGSTÄTIGKEIT MODEL-D / VON TRAPO NEU	**351**	**393**

Im Vergleich zum Vorjahr konnte die verkaufte Stückzahl/Retail und der Umsatz nicht erreicht werden. Dies ist vor allem durch Verschiebungen von Lieferungen bzw. Übernahmen von Kunden zurückzuführen. Der Auftragseingang bei MB-Transporter stieg im Jahr 2025 um 28% auf 414 Einheiten. Dadurch hat sich auch der Wert der offenen Aufträge um >10% auf 161 Einheiten erhöht.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten 351 Einheiten, gegenüber 393 im Vorjahr, durch die Vermittlung der Transporter mit dem Agenturmodell „Model-D" ausgeliefert werden. Das Agenturmodell sieht vor, dass es österreichweit einheitliche, attraktive Preise von Neufahrzeugen für die Marken Mercedes-Benz PKW- und Transporter sowie für smart # gibt.

Die einheitlichen und attraktiven Preise, die durch das Agenturmodell gewährleistet werden, haben dazu beigetragen, das Vertrauen der Kunden zu stärken und die Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt zu erhalten. Die kontinuierliche Verbesserung der Servicequalität und die Einführung digitaler Plattformen haben ebenfalls eine positive Wirkung auf die Kundenbindung gehabt.

2.5. KUNDENDIENST

Trotz einer sensiblen wirtschaftlichen Stimmung konnte im Kundendienst eine positive Entwicklung verzeichnet werden. In nahezu allen Betrieben verbesserten sich sowohl Umsatz als auch Ergebnis. Neben leistungsbedingten Steigerungen trugen auch Optimierungen zur Ergebnissteigerung bei. Ein Schwerpunkt wird auch zukünftig im Bereich Mitarbeiterbindung und -rekrutierung liegen, um unseren hohen Qualitätsanforderungen zu entsprechen. Diese Maßnahmen sind entscheidend, um die Servicequalität weiter zu verbessern und die Kundenzufriedenheit langfristig zu sichern.



3. VORSCHAU:

3.1. ÜBERBLICK

Der Automobilsektor befindet sich in einer Phase tiefgreifender Transformation, die uns sowohl vor erhebliche Risiken stellt als auch vielfältige Chancen eröffnet. Die nachfolgenden Ausführungen geben einen strukturierten Überblick über die wesentlichen Risikofelder sowie die bedeutendsten Zukunftspotenziale für das Unternehmen.

Ein zentraler Risikofaktor besteht in der Abhängigkeit von Rohstoffpreisen. Die Herstellung moderner Fahrzeuge erfordert eine Vielzahl kritischer Materialien – darunter Stahl, Aluminium, seltene Erden und Batterierohstoffe wie Lithium, Nickel oder Kobalt. Preisvolatilitäten auf den globalen Rohstoffmärkten können die Produktionskosten erheblich beeinflussen und die Margen belasten. Besonders für Unternehmen, die stark auf batterieelektrische Fahrzeuge setzen, stellen steigende Preise oder Versorgungsengpässe bei Batteriematerialien ein strategisches Risiko dar.

Daneben gewinnen Lieferkettenrisiken zunehmend an Bedeutung. Globale Wertschöpfungsketten sind anfällig für geopolitische Spannungen, Transportengpässe oder politische Interventionen. Verzögerungen bei Halbleitern, elektronische Komponentenknappheit oder Störungen bei Zulieferern können zu Produktionsunterbrechungen führen und die Lieferfähigkeit einschränken. Zur Risikominimierung arbeiten wir daher an einer Diversifizierung unserer Lieferantenstruktur sowie an regionalen Beschaffungsstrategien.

Ein weiteres wesentliches Risiko sind technologische Disruptionen. Der Wandel hin zu elektrifizierten Antriebssystemen, softwaregetriebenen Fahrzeugarchitekturen und autonomen Fahrfunktionen verändert die Wettbewerbslandschaft fundamental. Hersteller stehen unter erheblichem Innovationsdruck, da sie gleichzeitig bestehende Technologien weiterführen und in neue Zukunftsfelder investieren müssen.

Auch regulatorische Änderungen stellen ein bedeutendes Risiko dar. Verschärfte Emissionsvorschriften, strengere Sicherheitsstandards oder neue Berichtspflichten in den Bereichen Nachhaltigkeit und Lieferkettentransparenz können erhebliche Auswirkungen auf Produktentwicklung, Produktionsprozesse und Kostenstrukturen haben. Unternehmen müssen ihre Compliance-Systeme kontinuierlich anpassen, um regulatorische Risiken frühzeitig zu erkennen und entsprechende Maßnahmen einzuleiten.

Konjunkturelle Schwankungen beeinflussen die Nachfrage nach Fahrzeugen unmittelbar. In wirtschaftlich unsicheren Zeiten verschieben Konsumenten größere Anschaffungen wie Neuwagen, während Unternehmen Flotteninvestitionen reduzieren. Steigende Zinsen oder rückläufige Kaufkraft wirken sich ebenfalls dämpfend auf den Absatz aus.

Ein zunehmend relevantes Risikofeld betrifft Cybersecurity und IT-Risiken. Die zunehmende Vernetzung von Fahrzeugen, die Digitalisierung betrieblicher Prozesse und der Einsatz cloudbasierter Systeme erhöhen die Angriffsflächen für Cyberattacken. Sicherheitslücken können nicht nur erhebliche wirtschaftliche Schäden verursachen, sondern auch das Vertrauen der Kunden beeinträchtigen. Investitionen in IT-Sicherheit und Datenschutz sind daher essenziell.

Neben den bestehenden Risiken eröffnen sich zugleich wesentliche Chancen für das langfristige Unternehmenswachstum. Die Erschließung neuer Märkte sowie die Elektrifizierungsstrategien der Hersteller schaffen zusätzliche Geschäftspotenziale und stärken die Wettbewerbsfähigkeit, insbesondere im Bereich der E-Mobilität. Effizienzprogramme leisten darüber hinaus einen Beitrag zur nachhaltigen Verbesserung der Ertragslage.
Die systematische Analyse von Risiken und Chancen bildet somit eine wesentliche Grundlage für fundierte strategische Entscheidungen und eine zielgerichtete Unternehmensentwicklung.

Zur Nutzung dieser Chancen ist der Ausbau digitaler Vertriebsplattformen sowie die Intensivierung der Zusammenarbeit mit Finanzdienstleistern vorgesehen. Durch die fortlaufende Anpassung an Marktveränderungen und die Optimierung des Kundenservice soll die Marktposition nachhaltig gestärkt werden. Für die Geschäftsjahre 2026 und 2027 wird ein solides, stabiles Ergebnis erwartet.

3.2. UNSER ANTRIEB FÜR EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT

Im Zusammenhang mit den Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung haben wir uns bereits mit den Auswirkungen unserer Geschäftstätigkeiten auf Umwelt-, Nachhaltigkeits- und Sozialthemen auseinandergesetzt. (ESG) Die Automobilbranche wird in Zukunft einen großen Beitrag zur Eindämmung des Klimawandels leisten. Nachhaltigkeit verstehen wir als Chance.

Die EU-Kommission hat das Entlastungspaket "Omnibus 1" veröffentlicht, das darauf abzielt, die regulatorischen Belastungen für Unternehmen zu reduzieren und die Nachhaltigkeitsvorschriften zu vereinfachen. Diese Maßnahmen sollen die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen steigern und gleichzeitig die Ziele des Green Deals unterstützen, Europa bis 2050 klimaneutral zu machen.

Wesentliche Änderungen und Vereinfachungen des Entlastungspakets:

1

Reduzierung des Anwendungsbereichs der CSRD
Die Berichtspflichten gelten nur noch für Unternehmen mit mehr als 1000 Mitarbeitenden und zusätzlich entweder über 50 Mio. Euro Umsatz oder 25 Mio. Euro Bilanzsumme.

2

Verschiebung der Berichtspflicht
Die Berichtspflicht wird auf das Jahr 2027 verschoben.

3

Flexibilisierung der EU-Taxonomie
Die Erhebung der Taxonomiekennzahlen wird durch die Einführung von Wesentlichkeitsgrenzen vereinfacht

Die Auswirkungen und Chancen dieser Änderungen sollen die administrativen Kosten für Unternehmen erheblich reduzieren und die Berichterstattung über Nachhaltigkeitsmaßnahmen erleichtern.

Gleichzeitig wird die Transparenz und die Einhaltung von Umwelt- und Sozialstandards weiterhin gefördert. Unternehmen sollten sich aktiv mit den geplanten Änderungen auseinandersetzen, um sicherzustellen, dass ihre Nachhaltigkeitsstrategien den neuen gesetzlichen Anforderungen entsprechen.



Das Entlastungspaket "Omnibus 1" bietet Unternehmen die Möglichkeit, ihre ESG-Berichterstattung zu optimieren und gleichzeitig die regulatorischen Anforderungen zu erfüllen. Durch die Vereinfachung der Vorschriften können Unternehmen ihre Ressourcen effizienter nutzen und sich stärker auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren.

4. VERMÖGENSLAGE

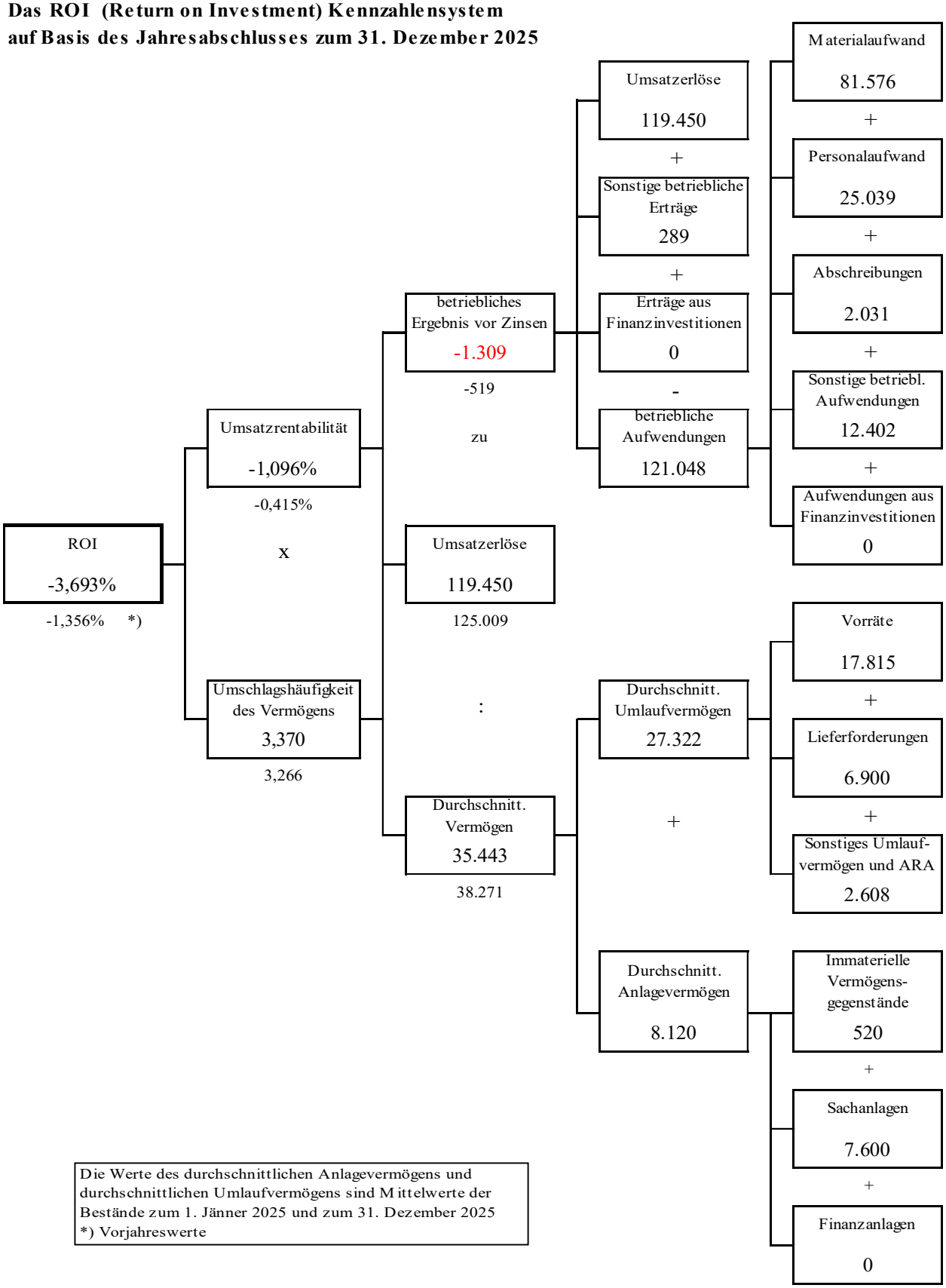
	31.12.2025		31.12.2024		Veränderung	
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
Immaterielle Vermögensgegenstände	515	1,5	525	1,4	-10	-1,9
Sachanlagen	7.360	21,3	7.839	21,6	-479	-6,1
langfristig gebundene Mittel	**7.875**	**22,8**	**8.364**	**23,0**	**-489**	**-5,8**
Vorräte	18.060	52,2	17.570	48,5	490	2,8
Lieferforderungen	6.352	18,3	7.447	20,5	-1.095	-14,7
Konzernforderungen	442	1,3	451	1,2	-9	-2,0
übrige Forderungen	1.279	3,6	1.747	4,9	-468	-26,8
Liquide Mittel	22	0,1	26	0,1	-4	-15,4
Rechnungsabgrenzungsposten (ARA)	0	0,0	0	0,0	0	k A
Aktive latente Steuern	594	1,7	654	1,8	-60	-9,2
kurzfristig gebundene Mittel	**26.749**	**77,2**	**27.895**	**77,0**	**-1.146**	**-4,1**
AKTIVA	**34.624**	**100,0**	**36.259**	**100,0**	**-1.635**	**-4,5**
Stammkapital	3.000	8,7	3.000	8,3	0	k A
Kapitalrücklagen	388	1,1	388	1,1	0	k A
Gewinnrücklagen	2.496	7,2	2.496	6,9	0	k A
Bilanzgewinn	3.788	10,9	4.993	13,8	-1.205	-24,1
Eigenkapital	**9.672**	**27,9**	**10.877**	**30,1**	**-1.205**	**-11,1**
Investitionszuschüsse	**53**	**0,2**	**65**	**0,2**	**-12**	**-18,5**
wirtschaftliches Eigenkapital	**9.725**	**28,1**	**10.942**	**30,3**	**-1.217**	**-11,1**
langfristige Rückstellungen	7.503	21,6	8.039	22,2	-536	-6,7
langfristiges Fremdkapital	**7.503**	**21,6**	**8.039**	**22,2**	**-536**	**-6,7**
kurzfristige Rückstellungen	2.042	5,9	2.021	5,6	21	1,0
Lieferantenverbindlichkeiten	6.564	19,1	6.530	18,0	34	0,5
übrige Verbindlichkeiten	4.174	12,0	3.167	8,7	1.007	31,8
Konzernverbindlichkeiten	4.616	13,3	5.560	15,3	-944	-17,0
kurzfristiges Fremdkapital	**17.396**	**50,3**	**17.278**	**47,6**	**118**	**0,7**
Fremdkapital	**24.899**	**71,9**	**25.317**	**69,8**	**-418**	**-1,7**
PASSIVA	**34.624**	**100,0**	**36.259**	**100,1**	**-1.635**	**-4,5**

5. ERTRAGSLAGE

	2025		2024		Veränderung	
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
Umsatzerlöse	119.450	99,9	125.009	99,9	-5.559	-4,4
Bestandsveränderung	-221	-0,2	49	0,0	-270	-551,0
aktivierte Eigenleistungen	289	0,2	54	0,0	235	435,2
Betriebsleistung	**119.518**	**99,9**	**125.112**	**99,9**	**-5.594**	**-4,5**
Materialaufwand	-81.576	-68,3	-86.062	-68,8	4.486	5,2
Rohgewinn	**37.942**	**31,6**	**39.050**	**31,1**	**-1.108**	**-2,8**
sonstige betriebliche Erträge	221	0,2	565	0,5	-344	-60,9
Personalaufwand	-25.039	-20,9	-25.807	-20,6	768	3,0
Abschreibungen	-2.031	-1,7	-1.814	-1,4	-217	-12,0
sonstiger betrieblicher Aufwand	-12.402	-10,4	-12.513	-10,0	111	0,9
Betriebserfolg	**-1.309**	**-1,2**	**-519**	**-0,4**	**-790**	**-152,2**
Finanzerträge	0	0,0	2	0,0	-2	-100,0
Finanzaufwendungen	-275	-0,2	-448	-0,4	173	38,6
Finanzerfolg	**-275**	**-0,2**	**-446**	**-0,4**	**171**	**38,3**
Ergebnis vor Steuern	**-1.584**	**-1,4**	**-965**	**-0,8**	**-619**	**-64,1**
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	379	0,3	245	0,2	134	54,7
Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag	**-1.205**	**-1,1**	**-720**	**-0,6**	**-485**	**-67,4**
Jahresgewinn/Jahresverlust	**-1.205**	**-1,1**	**-720**	**-0,6**	**-485**	**-67,4**
Gewinnvortrag Vorjahr	4.993	4,2	5.713	4,6	-720	-12,6
Bilanzgewinn	**3.788**	**3,1**	**4.993**	**4,0**	**-1.205**	**-24,1**

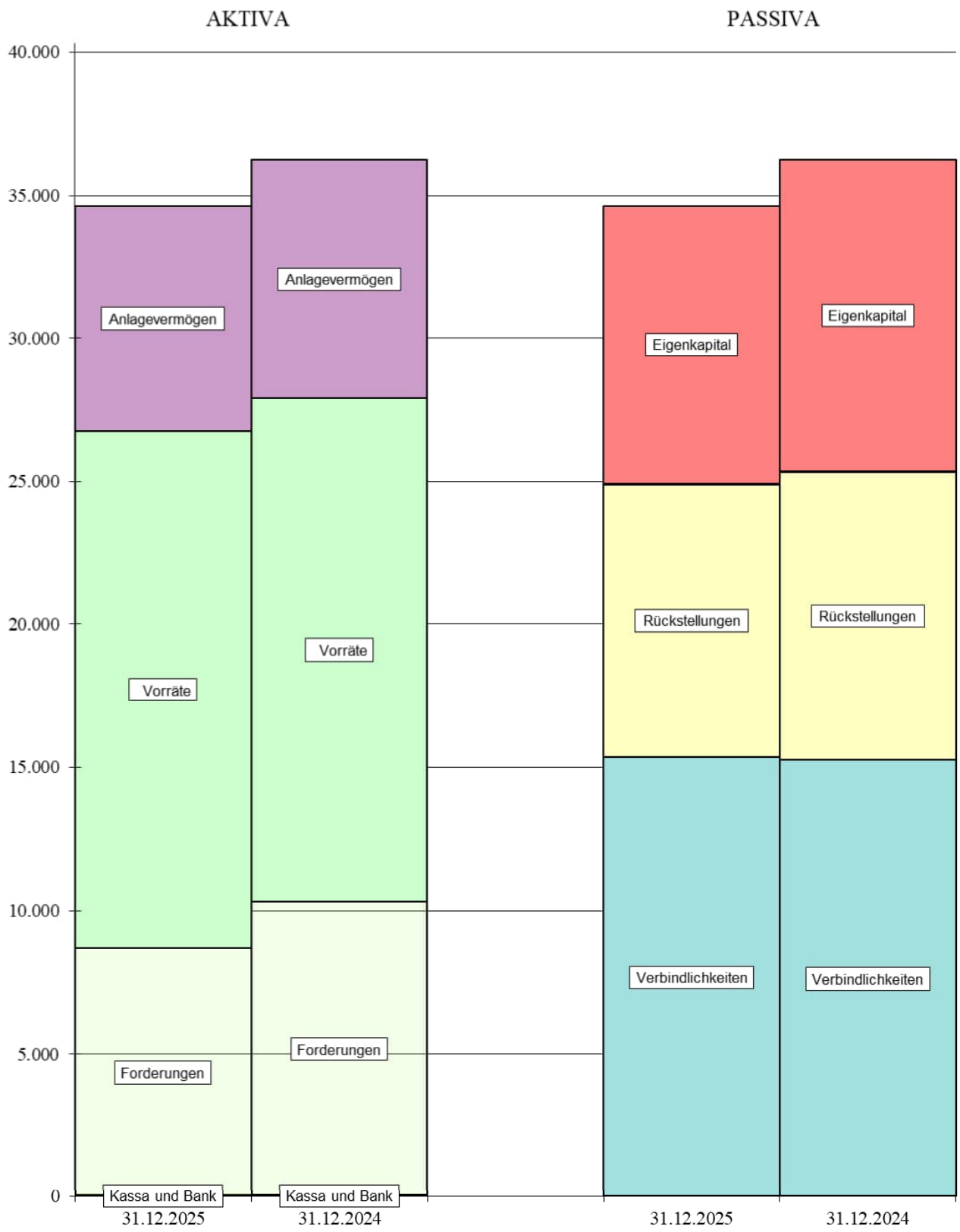
6. ROI (RETURN ON INVESTMENT) KENNZAHLENSYSTEM

Das ROI (Return on Investment) Kennzahlensystem auf Basis des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2025



Die Werte des durchschnittlichen Anlagevermögens und durchschnittlichen Umlaufvermögens sind Mittelwerte der Bestände zum 1. Jänner 2025 und zum 31. Dezember 2025
*) Vorjahreswerte

GRAPHISCHE DARSTELLUNG DER BILANZEN ZUM 31. DEZEMBER 2025 UND ZUM 31. DEZEMBER 2024



7. GELDFLUSSRECHNUNG

	2025	*2024*
	TEUR	TEUR
1. Netto-Geldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit		
Ergebnis vor Steuern	-1.584	-965
Überleitung auf den Netto-Geldfluss aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		
Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Investitionsbereiches	2.031	1.814
Gewinn aus dem Abgang von Vermögensgegenständen	-64	-245
Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	1.082	6.035
Abnahme von Rückstellungen	-515	80
Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	97	-3.415
Netto-Geldzufluss aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	**1.047**	**3.304**
Zahlungen für Ertragsteuern	439	212
Netto-Geldzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	**1.486**	**3.516**
2. Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus Anlagenabgang (ohne Finanzanlagen)	150	612
Auszahlungen für Anlagenzugang (ohne Finanzanlagen)	-1.628	-4.147
Auszahlungen für Investitionszuschüsse	-12	32
Netto-Geldabfluss aus der Investitionstätigkeit	**-1.490**	**-3.503**
3. Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit		
Netto-Geldzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	**0**	**0**
zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (Z 1.+2.+3.)	-4	13
Finanzmittelbestand am Beginn der Periode	26	13
4. Finanzmittelbestand am Ende der Periode	**22**	**26**

8. RISIKOMANAGEMENT

Die Geschäftsfelder der Gesellschaft sind aufgrund der fortschreitenden Intensivierung des Wettbewerbs einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Deshalb sind die Identifikation, die Beurteilung und die Dokumentation von Risiken integraler Bestandteil aller Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungssysteme in der Gesellschaft, wobei die Bewertung von Risiken immer mit Blick auf die Auswirkungen auf das Betriebsergebnis der Gesellschaft erfolgt. Aufgabe des Managements der Gesellschaft ist es dabei auch, Maßnahmen zur Minimierung bzw. zur Vermeidung der Risiken zu entwickeln und gegebenenfalls zu initiieren. Im Rahmen der unterjährigen Controlling-Prozesse werden die wesentlichen Risiken sowie die eingeleiteten Gegenmaßnahmen überwacht.



Liquiditätsplanung

Größter Wert wird auf die aus den Controlling-Prozessen und der Planungsrechnung abgeleitete Liquiditätsplanung gelegt. Beispielsweise wird in enger Abstimmung mit der Geschäftsführung quartalsweise im Zuge der Aufsichtsratssitzungen eine aktualisierte Liquiditätsplanung für die kommenden Monate erstellt. Zur Optimierung der Liquiditätssteuerung ist das Unternehmen in ein Cash-Pooling mit der Pappas Holding GmbH eingebunden

Forderungsmanagement

Die Höhe der Forderungen wird permanent überwacht und im Rahmen unseres Forderungsmanagements gemahnt und nach festgelegten Kriterien eingetrieben.

Durch die Prinzipien der Transparenz, des Vier-Augen-Prinzips, der Funktionstrennung sowie umfangreiche Informationen hat die Gesellschaft einen gut funktionierenden Risikomanagement-Prozess erfolgreich implementiert.

Ransomware-Angriffe / Cyber-Security

Ebenfalls einen wichtigen Stellenwert im Unternehmen beinhaltet das Thema Cyber-Security, weshalb laufend Schulungen sowie interne Maßnahmen durchgeführt werden, um die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf dieses aktuelle Thema zu sensibilisieren. Im Hinblick auf die gesamte Pappas Gruppe wehren unsere IT-Sicherheitsmaßnahmen jeden Monat 2,8 Millionen Cyberangriffe ab.

9. UMWELT

9.1. ALTERNATIVE ANTRIEBSKONZEPTE

Wie alle Automobilhersteller weltweit arbeiten auch die im Portfolio des Pappas-Konzerns befindlichen Erstausrüster an der Umsetzung und Weiterentwicklung umweltfreundlicher Technologien.

Das Ziel ist, Verbrauch und Emissionen der Fahrzeuge deutlich zu reduzieren und langfristig ganz zu vermeiden. Dafür entwickeln die jeweiligen Fahrzeughersteller ein weites Spektrum modernster Antriebstechnologien, welche die spezifischen Anforderungen an die Mobilität von heute und morgen in allen Sparten des Straßenverkehrs erfüllt. Neben klassischen Verbrennungsmotoren werden alternative Antriebskonzepte konsequent weiterentwickelt. Diese strategische Ausrichtung zeigt das Engagement von Mercedes-Benz für nachhaltige Mobilität und innovative Antriebskonzepte.

10. MITARBEITER

Im Geschäftsjahr 2025 blieb die Mitarbeiteranzahl mit 352 Beschäftigten gegenüber dem Vorjahr (372 im Jahr 2024) auf einem stabilen Niveau. Dies stellt einmal mehr unsere Kontinuität und unser Engagement für unsere Belegschaft unter Beweis.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das Herzstück unseres Unternehmens. Wir legen großen Wert auf ihre fachliche und persönliche Weiterentwicklung. Einen großen Stellenwert für das Unternehmen besitzt die Lehrlingsausbildung. Die Pappas-Gruppe zählt zu einem der größten Lehrlingsausbilder Österreichs. Im Geschäftsjahr waren 47 Lehrlinge (54 Lehrlinge im Vorjahr) in der Pappas Steiermark GmbH in Ausbildung. Junge Talente werden bei uns gezielt gefördert und erhalten eine fundierte Ausbildung in verschiedenen Berufsfeldern. Dies ist ein wichtiger Beitrag zur Fachkräftesicherung und zur Förderung des Nachwuchses. Wir sind stolz darauf, dass viele unserer ehemaligen Lehrlinge heute wichtige Positionen im Unternehmen innehaben.

Die stabile Mitarbeiteranzahl und die Förderung von Lehrlingen sind für uns zentrale Elemente unserer Unternehmenskultur. Wir setzen uns weiterhin dafür ein, unsere Belegschaft zu stärken und den Nachwuchs zu unterstützen.

11. FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

siehe Punkt 8. Umwelt

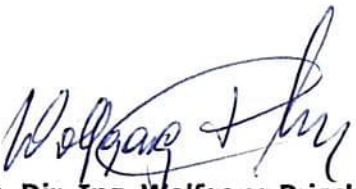
12. VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG

siehe Punkt 3. Vorschau

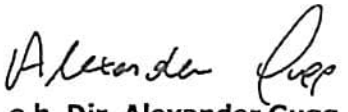
13. FINANZINSTRUMENTE

Da keine derivativen Finanzinstrumente eingesetzt werden, bestehen aus solchen Finanzinstrumenten keine Risiken für das Unternehmen.

DIE GESCHÄFTSFÜHRUNG



e.h. Dir. Ing. Wolfgang Prisching



e.h. Dir. Alexander Gugg

Salzburg, 13. Mai 2026