Lagebericht

der Firma

REIFEN NL GmbH

für das Geschäftsjahr 01.01.2025 – 31.12.2025 gem § 243 UGB.

15.09.2026

Inhaltsverzeichnis:[1]

1 Grundlagen des Unternehmens 3

2 Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage 3

2.1 Geschäftsverlauf 3

2.2 Bericht über die Zweigniederlassungen 3

2.3 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren 4

2.3.1 Kennzahlen zur Ertragslage 4

2.3.2 Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage 4

3 Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens 6

3.1 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens 6

3.2 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten 6

3.2.1 Marktrisiken 6

3.2.2 Personalrisiken 7

3.2.3 Finanzielle Risiken 7

3.2.4 IT-Risiken 8

4 Bericht über die Forschung und Entwicklung 8

5 Ausblick 9

[1] In Anlehnung an die AFRAC-Stellungnahme 9: Lageberichterstattung (UGB) (Dezember 2017).

1 Grundlagen des Unternehmens

Die Reifen NL GmbH ist im Gewerberegister unter der Firmenbuchnummer FN 635214p eingetragen und der Gegenstand des Unternehmens ist der Handel mit Reifen, Felgen und Zubehör für alle Arten von Fahrzeugen (PKW, LLKW, LKW, Traktoren und Motorrad). Die Firma Reifen NL GmbH hat ihren Firmensitz in Rüstorf 144, 4690 Schwanenstadt.

Für das Geschäftsjahr 2025 stehen nach der Umgründung 2024 erstmals Vorjahresvergleichswerte für das Geschäftsjahr 2024 zur Verfügung.

2 Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

2.1 Geschäftsverlauf

Nach zwei Jahren rückläufiger Wirtschaftsleistung kehrte Österreich 2025 zu einem leichten Wachstum zurück. Das reale Bruttoinlandsprodukt stieg um 0,6 %. In der Eurozone erhöhte sich das reale BIP im Jahr 2025 um 1,4 %. Die Arbeitslosenquote in Österreich lag 2025 bei 5,9 %. (Quellen: Statistik Austria und Eurostat)

Die Umsatzstruktur der Reifen NL GmbH teilt sich dauerhaft auf drei wesentliche Säulen auf. Dem Verkauf im nationalen Gebiet, hier werden Reifen im zentralen Umfeld an klein bis mittelgroße Reifenhändler angeboten. Dem europäischen bzw. internationalen Umfeld, in der mit größeren langjährigen Kunden Reifen gehandelt werden. Und der Säule im B2B online Verkauf, in der wir im Paketdienst Reifen international vermarkten.

Besonders wichtig ist uns die Vermarktung in Österreich. Hier haben wir uns durch langjährige Zusammenarbeit mit unseren Kunden einen Namen am österreichischen Markt gemacht. Auch im Jahr 2025 lag ein besonderer Fokus auf dieser Säule.
Ein wesentlicher Schritt dafür war auch die Vertriebsvereinbarung mit der Marke „Uniroyal“ für Österreich.

Erfolgreiche Vertriebsaktivitäten kombiniert mit einer zeitgemäßen zentralen Dienstleistung (Buchhaltung, EDV, Fakturierung, Fuhrpark, Lager, Werbung, …) stellt die innere Stärke dar, auf der unser Erfolg beruht.

2.2 Bericht über die Zweigniederlassungen

Die Reifen NL GmbH führt derzeit keine eingetragenen Zweigniederlassungen.

2.3 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

2.3.1 Kennzahlen zur Ertragslage

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Earnings before Interest and Tax - EBIT)

		2025	2024
	Ergebnis vor Steuern	762.679,68	693.824,43
+	Zinsen und ähnliche Aufwendungen gem. § 231 Abs 2 Z 15 bzw. Abs 3 Z 14 UGB	31.454,52	32.096,15
=	*Ergebnis vor Zinsen und Steuern*	***794.134,20***	***725.920,58***

Die Angabe der Umsatzrentabilität kann unterbleiben, wenn von der Offenlegung der Un
279 Z 2 UGB abgesehen wird.

Umsatzrentabilität (Return on Sales - ROS)

		2025	2024
	Ergebnis vor Zinsen und Steuern	794.134,20	725.920,58
	Umsatzerlöse	54.628.367,95	53.843.958,08
–	*Umsatzrentabilität* **1**	***1,45%***	***1,35%***

Kapitalrentabilität

Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity - ROE)

		2025	2024
	Ergebnis vor Steuern	762.679,68	693.824,43
		1.330.868,58	792.970,33
=	*Eigenkapitalrentabilität*	***57,31%***	***87,50%***

Gesamtkapitalrentabilität (Return on Investment - ROI)

		2025	2024
	Ergebnis vor Zinsen und Steuern	794.134,20	725.920,58
		8.137.958,89	7.564.054,19
=	*Gesamtkapitalrentabilität*	***9,76%***	***9,60%***

2.3.2 Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

Nettoverschuldung (Net Debt)

	lfd. Jahr	1. Vorjahr
verzinsliches Fremdkapital	561.359,80	620.287,87
flüssige Mittel	2.910.077,65	752.581,58
Nettoverschuldung	***-2.348.717,85***	***-132.293,71***

Das verzinsliche Fremdkapital setzt sich jedenfalls aus folgenden Posten zusammen:

- Anleihen		
- Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstitute	500.394,78	566.669,94
Rückstellungen für		
- Abfertigungen		
- Rückstellungen für Pensionen		
Rückstellungen für	60.965,02	53.617,93
- Jubiläumsgelder		
	561.359,80	620.287,87

Nettoumlaufvermögen (Working Capital)

		lfd. Jahr	1. Vorjahr
	Umlaufvermögen	8.222.581,93	7.648.264,13
-	langfristiges Umlaufvermögen		
=	kurzfristiges Umlaufvermögen	8.222.581,93	7.648.264,13
-	kurzfristiges Fremdkapital	7.343.472,37	6.223.918,90
	Kfr. Rückstellungen	*76.015,82*	*107.867,44*
	Verb. KI kfr.	*394,78*	*66.669,94*
	erhaltene Anzahlungen		
	Verb. L+L	*6.760.935,61*	*5.583.288,12*
	Verb. VU kfr.		
	Verb. Unt. Mit Bet.verh.		
	so. Verb.	*506.126,16*	*466.093,40*
=	*Nettoumlaufvermögen*	***879.109,56***	***1.424.345,23***

Eigenkapitalquote (Equity Ratio)

		lfd. Jahr	1. Vorjahr
	Eigenkapital zum Ende Geschäftsjahr	760.008,86	1.330.868,58
	Gesamtkapital zum Ende Geschäftsjahr	8.714.100,25	8.137.958,89
=	*Eigenkapitalquote*	***8,72%***	***16,35%***

Nettoverschuldungsgrad (Gearing)

		lfd. Jahr	1. Vorjahr
	Nettoverschuldung	-2.348.717,85	-132.293,71
	Eigenkapital zum Ende Geschäftsjahr	760.008,86	1.330.868,58
=	*Nettoverschuldungsgrad*	***-309,04%***	***-9,94%***

Anmerkung zu den Kennzahlen

Für 2025 stehen Vergleichswerte aus 2024 zur Verfügung. Die Nettoliquidität erhöhte sich deutlich auf rund EUR 2,35 Mio. Das Nettoumlaufvermögen verringerte sich auf EUR 0,88 Mio. Die Eigenkapitalquote lag zum 31.12.2025 bei 8,72 %.

3 Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

3.1 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Die Reifenhandelsbranche ist ein stark umkämpftes Gewerbe, das zusätzlich von laufenden Veränderungen bei Produkten, Einkaufspreisen und Absatzpreisen geprägt ist. Die Reifen NL GmbH beobachtet die Entwicklungen im Marktumfeld laufend, um die Nachfrage am Reifenmarkt flexibel zu bedienen und ihre Wettbewerbsfähigkeit weiter zu stärken. Differenzierende Vertriebsvereinbarungen und eine aktive Preispolitik bleiben dabei wesentliche Bausteine der Unternehmensstrategie.

Besonderes Augenmerk liegt weiterhin auf der Verbesserung und Weiterentwicklung der ersten Säule, dem nationalen Markt. Die Reifen NL GmbH möchte ihre Bekanntheit in Österreich weiter steigern und ihre Position als Großhändler festigen.
Ein weiterer Schwerpunkt ist der B2B-Onlinevertrieb, mit dem der österreichische Markt effizienter und umfassender bearbeitet und die digitale Bestellabwicklung weiter ausgebaut werden soll.

In Bezug auf die zweite Säule, den europäischen und internationalen Markt, konzentriert sich die Reifen NL GmbH weiterhin auf stabile Beziehungen zu Herstellern, Großhändlern und langjährigen Kunden im In- und Ausland. Verlässliche Partner bleiben ein wichtiger Baustein für die weitere Entwicklung des Unternehmens.

3.2 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

3.2.1 Marktrisiken

Das wirtschaftliche Umfeld blieb 2025 herausfordernd. Dennoch konnte die Reifen NL GmbH ihre Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr um rund 1,5 % steigern. Ein wesentliches Marktrisiko bleibt die hohe Preistransparenz im Internet. Intensiver Preiswettbewerb kann zu einem Rückgang der Absatzmengen oder zu geringeren Margen führen.

Der Reifenhandel im Internet verändert auch Europa und Österreich. In der Vergangenheit war es für Reifenkäufer kaum möglich, sich einen Überblick über das gesamte Angebot zu verschaffen. Heutzutage informieren sich Verbraucher vermehrt im Internet und suchen dort nach kostengünstigen Alternativen. Durch die steigende Anzahl an Breitbandverbindungen und das Heranwachsen einer zunehmend internetaffinen Kundenbasis gewinnt E-Commerce als Vertriebskanal immer mehr an Bedeutung. Allerdings fällt der Anteil der im Internet verkauften Reifen noch vergleichsweise gering aus. Experten schätzen, dass 2020 europaweit knapp 13,5 % der Reifen online an Endverbraucher verkauft wurden.

Umsatz und Gewinnmarge eines Reifenhandel-Unternehmens werden nicht nur durch die Entwicklung der mengenmäßigen Nachfrage, sondern auch durch die Preise im Einkauf und im Vertrieb beeinflusst. Ein wesentlicher Einflussfaktor für die Preisbildung im Reifenhandel ist die Entwicklung der Rohstoffpreise, insbesondere von Rohkautschuk und Öl. Preisänderungen für Rohmaterialien kommen in der Regel vier bis sechs Monate später in den Kalkulationen der Produzenten zum Tragen. Die Reifenhersteller haben ihre Produktion in den zurückliegenden Jahren erfolgreich flexibilisiert. Sie können ihre Kapazität heute im Prinzip gut auf die Nachfrage abstimmen. Trotzdem kommt es immer wieder zu Über- oder Unterbeständen in der Lieferkette, die die Preise zwischen Herstellern, Handel

und Endkunden beeinflussen. Fehlen dann Absatztreiber, wie beispielsweise vorteilhafte Wetterbedingungen, können die Margen unter Druck geraten. Die Nachfrage verteilt sich je nach Region und wirtschaftlicher Lage der Autofahrer auf Premiummarken sowie preisgünstigere Zweit- und Drittmarken. Verschiebt sich dieser Mix, dann ändert sich der durchschnittliche Wert der verkauften Warenkörbe und damit Umsatz und Marge.
Durch die schlanke Personalstruktur und die erfahrene Einkaufspolitik wirkt das Unternehmen dem entgegen und sieht hier auch Vorteile gegenüber den Mitbewerbern.

Wetterabhängige Nachfrage prägt auch das Geschäft mit Reifen. Es wird in vielen Ländern wesentlich von den Jahreszeiten und den damit einhergehenden unterschiedlichen Witterungs- und Straßenverhältnissen beeinflusst. So ist das Geschäft in Österreich aber auch im großen Teil Europas von zwei Spitzenzeiten geprägt: dem Erwerb von Sommerreifen im Frühjahr und von Winterreifen im Herbst. Im ersten Quartal werden weniger Reifen als in den anderen Quartalen verkauft, da die meisten Winterreifen mit dem ersten Schnee und damit bereits vor dem Jahreswechsel gekauft und montiert worden sind. Das zweite Quartal ist hingegen umsatzstark, da mit frühlingshaften Temperaturen im April und Mai bzw. nach den Osterfeiertagen viele Pkw-Fahrer neue Sommerreifen aufziehen. In das dritte Quartal fällt der Übergang vom Sommer- auf das Winterreifengeschäft, mit etwas geringeren Umsätzen als im Vorquartal. Das letzte Quartal ist dann in vielen Ländern Europas das umsatzstärkste, weil Eis und Schnee die Autofahrer zum Kauf neuer Winterreifen bewegen.

3.2.2 Personalrisiken

Der Arbeitsmarkt bleibt für qualifizierte Mitarbeiter angespannt. Für die Reifen NL GmbH besteht daher weiterhin das Risiko, offene Stellen nicht oder nur mit zeitlicher Verzögerung besetzen zu können. Das Unternehmen setzt deshalb auf die längerfristige Bindung von Stammmitarbeitern, gezielte Personalgewinnung sowie effiziente und klar strukturierte interne Abläufe.

Es liegt in der Verantwortung jedes Einzelnen, Prozesse und Systeme weiter zu entwickeln. Kurze Kommunikations- und Entscheidungswege fördern zudem eine effiziente und erfolgreiche Teamarbeit. Vertrauen der Mitarbeiter in das Unternehmen und Loyalität untereinander sind wesentlich, um auch in schwierigen Situationen gut zusammenzuarbeiten. Nur so lässt sich das Human Capital für die Unternehmenszwecke gewinnbringend nutzen.

Motivation, Einsatz und Flexibilität unserer Mitarbeiter bildeten den Grundstein unseres Erfolges. Die Geschäftsführung dankt an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr Engagement und die gute und loyale Zusammenarbeit.

3.2.3 Finanzielle Risiken

Zum 31.12.2025 betrug die Eigenkapitalquote 8,72 %. Gleichzeitig verfügte die Reifen NL GmbH aufgrund der hohen liquiden Mittel über eine Netto-Cash-Position von rund EUR 2,35 Mio. Die Liquiditätsentwicklung, die Eigenkapitalausstattung sowie die Finanzierung des saisonal schwankenden Warenbestands werden laufend überwacht.

Die Reifen NL GmbH nutzt die Skontomöglichkeiten gegenüber Lieferanten und ermöglicht sich auch hier einen Einkaufsvorteil gegenüber unseren Mitbewerbern.

Kunden, die bereits einmal im Zahlungsverzug oder gar zahlungsunfähig waren (Risiko-Kunden) durchlaufen ein internes Kundenranking und werden laufend überwacht. Die Konsequenzen reichen vom Anpassen der Einkaufsrahmen bis zur Sperrung für sämtliche unsrer Vertriebskanäle.

3.2.4 IT-Risiken

Die Reifen NL GmbH ist maßgeblich vom reibungslosen Funktionieren des IT-Systems abhängig. Eine sehr hohe Ausfallssicherheit wurde durch Firma IT4business gewährleistet. Sowohl eine gesamtheitliche Virtualisierungslösung als auch eine vollautomatische Datensicherung (innerhalb und außerhalb des Unternehmens) gehören zur erforderlichen Ausstattung der Reifen NL GmbH.

4 Bericht über die Forschung und Entwicklung

Die Reifen NL GmbH als reines Handelsunternehmen betreibt derzeit keine Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten.

5 Ausblick

Das Marktumfeld bleibt für die Reifen NL GmbH von Preisbewegungen, intensivem Wettbewerb und einer ausgeprägten Saisonalität geprägt. Gleichzeitig wurden interne Prozesse weiter optimiert, Serviceleistungen ausgebaut und die Vertriebsaktivitäten im In- und Ausland weiterentwickelt. Dieser Weg soll auch im Geschäftsjahr 2026 konsequent fortgesetzt werden.

Vor dem gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Hintergrund ist das Ziel, Umsatz und Deckungsbeiträge im Geschäftsjahr 2026 stabil zu halten beziehungsweise weiter zu verbessern und ein positives Ergebnis zu erwirtschaften.

Die im Geschäftsjahr 2025 erreichte positive Nettoliquidität bietet finanziellen Handlungsspielraum. Gleichzeitig bleiben die Entwicklung der Margen, des Nettoumlaufvermögens und der Eigenkapitalquote wesentliche Steuerungsgrößen. Kosteneinsparungspotenziale und Verbesserungen in der operativen Abwicklung werden daher weiterhin konsequent verfolgt.

Die Kombination aus Kostenmanagement, aktiver Einkaufspolitik, Deckungsbeitragssteuerung und dem Ausbau der Vertriebskanäle soll auch 2026 zu einer positiven Ergebnisentwicklung beitragen. Mittelfristig wird eine nachhaltige Stärkung der Ertragskraft und der Eigenkapitalbasis angestrebt.

Der erfolgreiche Weg der Reifen NL GmbH soll auch in den kommenden Jahren konsequent fortgeführt werden. Besonderes Augenmerk liegt auf einer stabilen Kostenstruktur, ausreichender Liquidität und einer marktgerechten Sortiments- und Preisgestaltung.

Für das Geschäftsjahr 2026 wird weiterhin mit einem dynamischen Marktumfeld gerechnet. Die Reifen NL GmbH setzt daher auf konsequent strategisches Denken, die laufende Weiterentwicklung des Produktsortiments, leistungsfähige digitale Prozesse und qualifizierte Mitarbeiter. Veränderungen bei Nachfrage, Wettbewerb und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden laufend beobachtet und in die Unternehmenssteuerung einbezogen.

Rüstorf/Schwanenstadt, am 15. September 2026

Frau Nicole Niederländer
Die Geschäftsführerin

Herr Rainer Niederländer
Der Geschäftsführer