LAGEBERICHT 2025

der

Josef Mäser GmbH, A-6850 Dornbirn

1. Unternehmen

Die Josef Mäser GmbH ist ein traditionsreiches Familienunternehmen welches zu 100% im Besitz der Familien Mäser ist. Die Gesellschaft gliedert sich in die Bereiche Handel (Glas, Porzellan, Töpfe und Pfannen, Gastronomiesortimente) und Veredelung (Dekoration von Gläsern).

Mit Errichtungserklärung vom 16.9.2025 wurde die Josef Mäser GmbH (FB 649794f) errichtet. Mit Einbringungsvertrag vom 3.9.2025 wurde der operative Betrieb der ehemaligen Josef Mäser GmbH (FB 65654a) sowie die Beteiligungen an der Josef Mäser GmbH, Deutschland und MÄSER GROUP ASIA LIMITED jeweils zur Gänze in die neu errichtete Josef Mäser GmbH (FB 649794f) eingebracht. Die vormalige Josef Mäser GmbH (FB 65654a) wurde in "Josef Mäser Holding GmbH" umfirmiert und diese hält nach der Umstrukturierung sämtliches Immobilienvermögen

Die Josef Mäser GmbH hat ihren Verwaltungssitz und ihr Hauptlager in Dornbirn, Roßmähder 9 und betreibt eine rechtlich unselbständige Verkaufsniederlassung in Wien.

In Deutschland und in Hongkong werden Tochter- bzw. Beteiligungsunternehmen geführt, die ebenfalls den Handel mit Glas- und Porzellanwaren, Töpfen und Pfannen sowie Bestecken betreiben.

2. Geschäftsverlauf

2.1. Geschäft und Rahmenbedingungen

Der regionale Schwerpunkt beider Bereiche liegt im Gebiet Deutschland, Österreich und Schweiz.

Handel:

Die Kunden sind zum größten Teil nationale und internationale Einzelhandels- und Großhandelsunternehmen. Das Sortiment der Firma Mäser besteht aus Glas- und Porzellanprodukten, Töpfen und Pfannen, Bestecken sowie Spezialsortimenten für die Gastronomie.

Im Bereich Porzellan, Töpfe und Pfannen wird die Eigenmarke „MÄSER" vertrieben, die überwiegend aus Asien, jedoch auch vermehrt aus Portugal bezogen werden. Formen und Designs werden durch das Unternehmen mittels interner und externer Designer entwickelt und vorgegeben.

Der Glas- und Gastrobereich besteht hauptsächlich aus Handelswaren, die aus ganz Europa bezogen werden.

Veredelung:

In diesem Bereich werden Rohgläser von Glashütten in ganz Europa zugekauft und am Standort Dornbirn mittels Siebdruckverfahren veredelt. Die Kunden kommen aus dem Bereich der Getränkeindustrie, Gastronomie, Hotellerie, Eventagenturen und Großveranstalter sowie Weihnachtsmärkten.

2.2. Geschäftsergebnis, Ertragslage

in TSD EUR	2025
Umsatzerlöse	24.489
Betriebsergebnis	233
Finanzergebnis	-126
Ergebnis vor Steuern	107
Steuern	-11
Jahresüberschuss	96

Die Josef Mäser GmbH blickt auf ein insgesamt positives, zugleich jedoch herausforderndes Geschäftsjahr 2025 zurück. Insbesondere die gastronomieorientierten Vertriebslinien verzeichneten im Vergleich zum Vorjahr einen Umsatzrückgang. Dieser ist maßgeblich auf die angespannte wirtschaftliche Situation bei den Endkonsumenten, insbesondere im Gastronomiebereich, zurückzuführen. Der Gastronomiesektor steht weiterhin unter erheblichem wirtschaftlichem Druck, was sich spürbar auf Nachfrage und Bestellverhalten auswirkt.

Durch gezielte Sortimentsanpassungen sowie die kontinuierliche Optimierung der Vertriebsaktivitäten gelang es dennoch, die Umsätze insgesamt auf einem stabilen Niveau zu halten.

Das Unternehmen bietet eine breite Produktpalette in den Bereichen Porzellan, Glaswaren und Besteck an und legt besonderen Wert auf Qualität und Design. Mit der Marke Gipfelstück präsentiert die Mäser Group exklusive Tischkulturprodukte, inspiriert von der Schönheit der Alpen und gefertigt in nachhaltiger europäischer Produktion. Dank der breiten Sortimentsvielfalt, der klaren Qualitätsorientierung sowie des Fokus auf Design und Nachhaltigkeit hat sich die Josef Mäser GmbH als führender Anbieter im Bereich Tischkultur etabliert. Die Themen Ästhetik und Präsentation von Speisen gewinnen dabei nicht nur in der Gastronomie, sondern auch im privaten Bereich zunehmend an Bedeutung.

Das Unternehmen ist stark exportorientiert; rund 55% des Umsatzes werden im internationalen Handel erzielt. Kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, eine attraktive Sortimentsgestaltung sowie die große Produktvielfalt stellen weiterhin zentrale Treiber der positiven Unternehmensentwicklung dar.

Im Geschäftsjahr 2025 war das Marktumfeld weiterhin von einer verhaltenen Konsumstimmung in der DACH-Region geprägt. Insbesondere inflationsbedingte Kaufzurückhaltung sowie steigende Kosten entlang der gesamten Wertschöpfungskette beeinflussten das Konsumverhalten der privaten Haushalte. Gleichzeitig zeigte sich eine stabile Nachfrage nach qualitativ hochwertigen und langlebigen Haushalts- und Küchenprodukten. Da Tischkulturprodukte in der Regel nicht zu den Gütern des täglichen Bedarfs zählen, reagiert deren Absatz sensibel auf wirtschaftliche Abschwünge und eine sinkende Kaufkraft.

Die Ertragslage wurde insbesondere durch gestiegene Beschaffungs-, Energie- und Logistikkosten belastet. Kostensteigerungen konnten nur teilweise an den Markt weitergegeben werden. Durch konsequentes Kostenmanagement, Prozessoptimierungen sowie Effizienzsteigerungen in Einkauf und Logistik konnten diese Belastungen jedoch weitgehend abgefedert werden. Insgesamt entwickelte sich die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Berichtsjahr geordnet.

Als österreichischer Standort sind zudem Entwicklungen am Arbeitsmarkt – wie Lohnsteigerungen, Fachkräftemangel und veränderte arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen – von besonderer Relevanz. Neben Preissteigerungen führte auch das anhaltend hohe Zinsniveau zu einer weiteren Zurückhaltung im Konsumverhalten der Endverbraucher. Diese Entwicklung spiegelte sich in einer geringeren Kundenfrequenz im Handel wider, was sich teilweise auch auf das Einkaufsverhalten unserer Kunden auswirkte. Trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen konnten die Margen stabil gehalten und im Bereich der Sachkosten weitere Einsparungen erzielt werden.

Trotz der genannten belastenden Einflussfaktoren konnte das Geschäftsjahr 2025 mit einem positiven Betriebsergebnis abgeschlossen werden.

Folgende Projekte wurden im Geschäftsjahr 2025 weiterverfolgt bzw. umgesetzt:

- Stärkung der Marktposition in der DACH-Region
- Forcierung der Internationalisierung
- Nachhaltige strategische Ausrichtung des Unternehmens (Effizienzsteigerungsprojekt)
- Optimierung der Zusammenarbeit zwischen Einkauf, Vertrieb und Marketing (insbesondere Wissenstransfer zur Produktherkunft und Hintergrundinformationen)
- Verbesserung der Kommunikation zwischen Vertrieb und Produktmanagement
- Sortimentsoptimierung und Portfolio-Bereinigung
- Ausbau der Warenbeschaffung aus Europa und weiteren Regionen
- Intensivierung des Lieferantenmanagements
- Nachbesetzung wesentlicher Positionen
- Erweiterung des Online-Sortiments und Erhöhung der Artikelanzahl
- Gewinnung neuer Online-Kunden sowie Intensivierung bestehender Kundenbeziehungen
- Ausbau der Social-Media-Aktivitäten (Instagram, Facebook etc.) inklusive Kooperationen mit Influencern
- Steigerung der Umsätze im Möbelhandel durch Vertragsabschlüsse mit Einkaufskooperationen
- Teilnahme an Hausmessen verschiedener Einkaufsverbände

Zusätzlich wurden zahlreiche kleinere Optimierungsprojekte in unterschiedlichen Unternehmensbereichen initiiert, deren Umsetzung im Laufe des Jahres 2026 vorgesehen ist.

2.3. Finanzlage

in TSD EUR	2025
Finanzmittel am Beginn	614
Cash flow aus der betrieblichen Tätigkeit	-256
Cash flow aus der Investitionstätigkeit	-351
Cash flow aus der Finanzierungstätigkeit	-1 693
Finanzmittelfond	**-1 686**

Die Darstellung der Finanzlage erfolgt durch eine Geldflussrechnung entsprechend der AFRAC-Stellungnahme 36 Geldflussrechnung (UGB).

Der negative Cash flow aus der betrieblichen Tätigkeit ergibt sich aus der Abnahme der Verbindlichkeiten und Leistungen sowie anderer Passiva, der darin enthaltene Cash flow aus dem Ergebnis war positiv. Der negative Cash flow der Investitionstätigkeit resultiert hauptsächlich aus dem Kauf von Wertpapieren für die Pensionsrückstellung und Investitionen in das Anlagevermögen. Der negative Cash flow der Finanzierungstätigkeit teilt sich auf -123 TEUR Zinsaufwand, -80 TEUR Auszahlungen an Gesellschafter und -1.500 TEUR Rückzahlung des Exportfondkredites auf.

Der Finanzmittelfonds setzt sich hauptsächlich aus kurzfristigen Bankverbindlichkeiten (Kontokorrent) zusammen.

2.4. Vermögenslage

in TSD EUR	2025
langfristige Vermögensgegenstände	1.610
kurzfristige Vermögensgegenstände	14.134
Summe Aktiva	**15.744**
langfristige Verbindlichkeiten	1.919
kurzfristige Verbindlichkeiten	5.158
Eigenkapital	8.667
Summe Passiva	**15.744**

2.5. Finanzielle Leistungsindikatoren

		31.12.2025
Ergebnis vor Zinsen und Steuern		
(Earnings before Interest and Tax - EBIT)		EUR
	Ergebnis vor Steuern	107.014,68
+	Zinsen und ähnliche Aufwendungen gem. § 231 Abs 2 Z 15 bzw. Abs 3 Z 14 UGB	123.338,73
=	**Ergebnis vor Zinsen und Steuern**	**230.353,41**

Umsatzrentabilität (Return on Sales - ROS)

$$\frac{\text{Ergebnis vor Zinsen und Steuern}}{\text{Umsatzerlöse}} = \textbf{0,94 \%}$$

Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity - ROE)

$$\frac{\text{Ergebnis vor Steuern}}{\text{bereinigtes Eigenkapital *)}} = \textbf{1,16 \%}$$

*) Eigenkapital am Beginn des GJ

Gesamtkapitalrentabilität (Return on Investment - ROI)

$$\frac{\text{Ergebnis vor Zinsen und Steuern}}{\text{Gesamtkapital *)}} = \textbf{1,11 \%}$$

*) Gesamtkapital am Beginn des GJ

		EUR
Nettoverschuldung (Net Debt)		
	verzinsliches Fremdkapital *)	5.058.634,02
-	flüssige Mittel	113.869,84
=	**Nettoverschuldung**	**4.944.764,18**

*) Abfertigungs-, Pensions-, Jubiläumsgeldrückstellung, Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten

		EUR
Nettoumlaufvermögen (Working Capital)		
	Umlaufvermögen	14.036.685,70
	ARA	96.953,83
	Summe Umlaufvermögen	14.133.639,53
-	langfristiges Umlaufvermögen	0,00
=	kurzfristiges Umlaufvermögen	14.133.639,53
-	kurzfristiges Fremdkapital	5.157.955,90
=	**Nettoumlaufvermögen**	**8.975.683,63**

Equity Ratio (Eigenkapitalquote)

$$\frac{\text{Eigenkapital am Ende des GJ}}{\text{Gesamtkapital}} = \textbf{55,05 \%}$$

*) Eigenkapital am Ende des GJ

Nettoverschuldungsgrad (Gearing)

$$\frac{\text{Nettoverschuldung}}{\text{bereinigtes Eigenkapital}} = \textbf{57,06 \%}$$

Die Zahlen wurden entsprechend dem Fachgutachten "Empfehlung zur Ausgestaltung finanzieller Leistungsindikatoren im Lagebericht bzw. Konzernlagebericht" (KFS/BW3) des Fachsenats für Betriebswirtschaft und Organisation der Kammer der Wirtschaftstreuhänder ermittelt.

2.6. Mitarbeiter

Der Mitarbeiterstand beträgt im Jahr 2025 91 Mitarbeiter, davon war 1 Lehrling in Ausbildung.

2.7. Forschung und Entwicklung

Es wurde keine Forschung und Entwicklung betrieben.

2.8. Organisation

Die Geschäftsprozesse werden mit Standardpaketen, im Bereich der Warenwirtschaft mittels individueller Software der Firmen Tip und Salomon abgewickelt. Der operative Datenaustausch mit Kunden von Stamm-, Auftrags- und Fakturadaten wird Großteils mittels EDI elektronisch unterstützt.

2.9. Umwelt

Die Firma Mäser ist seit 2007 Inhaberin des Zertifikates „ÖKOPROFIT", in dem die Vereinbarkeit von ökologischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten honoriert wird.

Seit Januar 2011 ist das Unternehmen außerdem BSCI Mitglied, um der steigenden Bedeutung nach einer nachhaltigen Supply Chain Rechnung zu tragen.

3. Risiko

3.1. Allgemeines Risikomanagement

Durch ihre diversifizierten Geschäftsmodelle ist die Gesellschaft einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt. Das implementierte Risikomanagement berücksichtigt die notwendigen Planungs- und Entscheidungsprozesse zur Risikoanalyse und Risikobeherrschung.

3.2. Absatz

Die eingeleiteten Maßnahmen betreffen insbesondere eine Optimierung des Produktportfolios und die Entwicklung neuer Produkte und Verkaufsformen sowie die Intensivierung der Marktbearbeitung, wobei besonders auf den stark steigenden Onlinehandel intensiv eingegangen wird.
Ebenfalls wurde der Notwendigkeit Rechnung getragen, unrentable Geschäftsbeziehungen zu verbessern bzw. zu beenden.

3.3. Beschaffung

Das Importvolumen ist analog der Umsatzreduktion gefallen.
Weltwirtschaftliche Probleme, wie Rohstoff- und Energieknappheit, Währungsschwankungen und Transportengpässe können unsere Beschaffungspreise stark erhöhen. Diese Preissteigerungen konnten großteils an unsere Kunden weiterverrechnet werden.

3.4. Betriebliche Risiken

Durch laufende Wartung und vorbeugende Instandhaltung der betrieblichen Anlagen wird das Ausfallrisiko an allen Standorten minimiert.

3.5. Finanzielle Risiken

Die Gesellschaft hat ein erprobtes und funktionierendes Cash- und Liquiditätsmanagement. Damit ist ausreichend Liquidität vorhanden, um eingeforderte Verbindlichkeiten zu begleichen.

Der Bankkredit ist zur Gänze kurzfristig, die Finanzierung ist jedoch längerfristig von unserer Bank zugesichert.

Investitionen werden detailliert auf Risikoaspekte hin analysiert und müssen festgelegten Rentabilitätszielen entsprechen.

Das Ausfallsrisiko von Kundenforderungen ist durch den Einsatz eines effektiven Debitorenmanagements als gering einzustufen.

3.6. Andere Risiken

Risiken aus verschärften Umweltstandards begegnet die Gesellschaft durch frühzeitige Kenntnis aus der Mitarbeit in entsprechenden Gremien und durch die Optimierung von Prozessen.

4. Ausblick auf das Geschäftsjahr 2026

Für das Geschäftsjahr 2026 erwartet die Geschäftsführung der Josef Mäser GmbH eine stabile bis moderat wachsende Marktentwicklung in der DACH-Region. Trotz eines weiterhin anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfelds wird von einer schrittweisen Erholung der Konsumstimmung ausgegangen. Strategischer Schwerpunkt bleibt die weitere Stärkung der Marktposition, die gezielte Weiterentwicklung des Sortiments, Effizienzsteigerungen in Logistik und Beschaffung sowie die konsequente Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten.

Die Frühjahrsprognose 2026 der Europäischen Kommission geht von einem Wirtschaftswachstum im Euroraum von +1% aus (Deutschland: +0,9 %, Österreich: +0,8 %). Daher ist auch für 2026 mit einer eher schwachen Nachfrage zu rechnen und die Umsatzentwicklung mit erheblichen Unsicherheiten behaftet.

Zur nachhaltigen Umsatzsteigerung wurden bereits gezielte Maßnahmen eingeleitet. Dazu zählen die Intensivierung persönlicher Kundenkontakte und Showroom-Termine, die Gewinnung von Neukunden – insbesondere im Möbelhandel –, verstärkte Marketingaktivitäten, die Weiterentwicklung des eigenen Online-Shops, Produktinnovationen, gezielte Verkaufsaktionen sowie die Sortimentserweiterung mit verstärktem Fokus auf europäische Bezugsquellen.

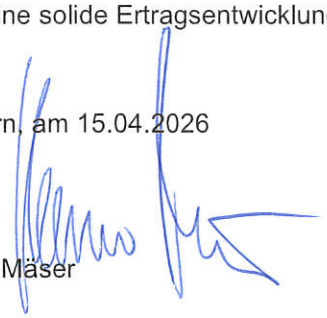
Ein wesentlicher Einflussfaktor für das kommende Geschäftsjahr ist die Einführung von Anti-Dumping-Zöllen auf Porzellanimporte aus China mit Wirkung zum 07.02.2026. Die Importzollsätze, die bislang zwischen 13,1 % und 36,1 % lagen, wurden einheitlich auf 79 % angehoben. Aufgrund begrenzter europäischer Produktionskapazitäten sowie fehlender Alternativen für bestimmte Produktsegmente kann die zusätzliche Nachfrage nicht vollständig durch europäische Hersteller kompensiert werden. In der Folge ist mit deutlichen Marktpreissteigerungen zu rechnen, die sowohl Handelspartner als auch Endkunden betreffen werden.

Es ist davon auszugehen, dass das erhöhte Preisniveau zu einer gewissen Zurückhaltung im Bestellverhalten führen und mittelfristig zu geringeren Bestellmengen führen könnte. Die konkreten Auswirkungen auf Absatzvolumen und Marktanteile bleiben jedoch schwer abschätzbar, da sie maßgeblich von der weiteren Preisentwicklung, saisonalen Effekten sowie möglichen Substitutionsprodukten abhängen. Das Unternehmen beobachtet die Situation laufend und prüft entsprechende Anpassungen in Beschaffungsstrategie, Preisgestaltung und Sortimentsplanung. Im Fokus steht dabei die Sicherung der Lieferfähigkeit, die Stabilisierung der Margen sowie die nachhaltige Pflege langfristiger Kundenbeziehungen.

Parallel dazu plant die Josef Mäser GmbH, die operative Effizienz weiter zu steigern, interne Prozesse gezielt zu optimieren und die Digitalisierung ausgewählter Geschäftsbereiche voranzutreiben. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken und eine stabile Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sicherzustellen.

Insgesamt geht die Geschäftsführung davon aus, dass die Josef Mäser GmbH ihre Position im europäischen Markt auch unter veränderten Rahmenbedingungen erfolgreich behaupten und im Geschäftsjahr 2026 eine solide Ertragsentwicklung erzielen kann.

Dornbirn, am 15.04.2026



Hanno Mäser