Lagebericht

für das Geschäftsjahr 2025 der

VA Intertrading Aktiengesellschaft

I. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1. Generelle Entwicklung

2025 war für die VA Intertrading Aktiengesellschaft („VAIT“) ein Übergangsjahr mit vielen Veränderungen, um das Unternehmen für das geplante Wachstum im Bereich Agri Commodities und Agricultural Machinery aufzustellen. VAIT wird sich unter Führung von CEO Christian Jörg und basierend auf einer intensiven Kooperation mit dem neuen strategischen Investor Sipal Group vor allem auf Wachstum im Bereich des Handels mit Agricultural Commodities („AGCO“) sowie damit verbundener Logistikdienstleistungen sowie den Vertrieb von Landmaschinen (Agricultural Machinery oder kurz „AGMA“) in Rumänien fokussieren. Der Handel mit Stahlprodukten wurde im 1. Quartal 2025 beendet. Ebenso wurde der 50%-Anteil der VAIT an der Terawatt International StromhandelsgesmbH, einem Joint Venture für den Handel mit Strom sowie verwandten Zertifikaten, im Rahmen eines Management Buyouts verkauft. Weiters wurde mangels Wachstumsperspektiven sowie Exponierung in schwierigen Märkten entschieden, den Handel mit Pharmaprodukten zu beenden.

Trotz all dieser Veränderungen wurde ein Umsatz von EUR 498,5 Mio. (VJ: 540,4 Mio.) erzielt und damit durch eine Steigerung der gehandelten Mengen im Bereich AGCO der Umsatz der bereits beendeten Geschäftstätigkeiten beinahe kompensiert (im Vorjahr wurden im Bereich Stahl EUR 76,5 Mio., mit dem ebenfalls beendeten Handel von Reis in Westafrika EUR 25,2 Mio. Umsatz erzielt).

Ergebnisseitig schloss VAIT das Geschäftsjahr 2025 mit einem Verlust vor Steuern von EUR 3,8 Mio. ab, wobei die einzelnen Geschäftsbereiche wie folgt zu diesem Ergebnis beitrugen:

	2025		2024	
Geschäftsbereich / in Mio. EUR	Umsatz	Erg. v. St.	Umsatz	Erg. v. St.
Agro Commodities & Logistics	441,0	-0,1	418,6	1,6
Agricultural Machinery	33,0	-6,8	25,7	-3,8
Pharma	12,5	-0,6	19,6	1,0
Steel & Raw Materials	12,0	-1,0	76,5	-2,7
Non-operating/financial income		4,7		0,4
Summe	**498,5**	**-3,8**	**540,4**	**-3,5**

Diese Ergebnisse beinhalten signifikante Effekte, die sich vor allem aus der strategischen Neuorientierung und geschlossener Geschäftsbereiche sowie Abwertungen der Lagerbestände von Landmaschinen zusammensetzen (im Bereich AGMA gelang im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 zwar eine Steigerung der Umsätze, aber noch kein Turnaround).

Um diese Effekte teilweise zu kompensieren und das Eigenkapital des Unternehmens zu stärken, wurden folgende Transaktionen durchgeführt bzw. sind kurz vor Abschluss:

- VAIT hat das in die Jahre gekommene Bürogebäude in Linz zu einem Preis von EUR 5,8 Mio. verkauft. Damit wurde auch dem Umstand Rechnung getragen, dass die vorhandenen Flächen den Bedarf der VAIT bei weitem übersteigen und man angesichts des Alters von rund 40 Jahren in eine Revitalisierung investieren hätte müssen, um interessierten Mietern einen zeitgemäßen Standard bieten zu können. Durch diese Transaktion konnte ein bereits im Ergebnis enthaltener sonstiger betrieblicher Ertrag iHv EUR 5,1 Mio. generiert werden.
- Weiters ist man in fortgeschrittenen Verhandlungen bzgl. eines Verkaufes der 74%-Beteiligung an NOVOLOG LLC (Hafenumschlagsterminal in Odessa). Dadurch wird die Kapital- und Liquiditätsbasis wesentlich gestärkt. Die Entscheidung wurde auch deshalb getroffen, weil die Sicherheitslage in der Ukraine weiterhin nicht einschätzbar ist und somit eine signifikante Investition, die notwendig wäre, um das Angebot um ein modernes Getreideumschlagsterminal zu erweitern, aus Risikoüberlegungen nicht zu rechtfertigen wäre. Im aktuellen Zustand ist das Terminal kein Teil des VAIT-Kerngeschäfts mehr. Die Transaktion sollte somit sowohl signifikanten Gewinn erzielen als auch das verbleibende ukrainische Länderrisiko für VAIT wesentlich reduzieren.

Durch Budgetdisziplin und eine weitere Reduktion des Mitarbeiterstandes wurden die Personalkosten von EUR 7,7 Mio. auf EUR 6,8 Mio. sowie andere Kosten von EUR 24,4 auf EUR 21,1 Mio. gesenkt. Angesichts einer etwas freundlicheren Zinslandschaft sowie des leicht gesunkenen Umsatzes reduzierten sich die Finanzierungskosten von EUR 6,8 Mio. auf EUR 5,0 Mio.

Erneut hat signifikante geopolitische Unsicherheit die Handelsaktivitäten der VAIT beeinträchtigt. Die Fortdauer des Krieges in der Ukraine sowie eine weitere Eskalation im Nahen Osten, die in einem Angriff der USA und Israels auf den Iran Anfang März 2026 gipfelte, bieten ein herausforderndes Umfeld.

Im für VAIT wichtigen Währungspaar EUR zu USD hat gegen Jahresende der EUR deutlich aufgewertet. Wie auch die weitere Entwicklung zeigt, wird eine nicht vorhersehbare US-Politik auch in naher Zukunft Ursache hoher Volatilität sein. Das Unternehmen begegnet dem wie gewohnt mit entsprechender Währungsabsicherung.

Refinanzierungsseitig arbeitet VAIT an einer Ausweitung der marktüblichen transaktionalen Finanzierungslinien und es stehen diese nunmehr auch allesamt zur Finanzierung von Transaktionen im Bereich Agricultural Commodities zur Verfügung. Aufgrund erneut schwacher Verkaufszahlen im letzten Jahr und dem dadurch verursachten hohen Lagerbestand im Bereich AGMA samt dementsprechender Kapitalbindung wurden Maßnahmen zur Restrukturierung gesetzt und das Management im Februar 2026 ausgetauscht.

CFO Peter Köck ist per Ende Mai 2026 aus dem Vorstand ausgeschieden und verlässt das Unternehmen per Jahresmitte. Sein Nachfolger Guillaume Coupez ist per Ende Februar 2026 dazugestoßen. CEO Christian Jörg íst nun alleinverantwortlicher Vorstand.

Guillaume Coupez verfügt über mehr als 15 Jahre internationale Erfahrung in den Bereichen Finance, Treasury, Handelsfinanzierung und strukturierte Finanzierungen, die er unter anderem in leitenden Positionen bei internationalen Banken sowie als CFO international tätiger Handelsunternehmen im Rohstoffbereich gesammelt hat. Sein fachlicher Werdegang sowie die im Laufe seiner Karriere aufgebauten internationalen Bankbeziehungen stellen für VAIT einen wichtigen Vorteil dar, insbesondere im Hinblick auf die Weiterentwicklung der Finanzierungsstruktur und der internationalen Bankbeziehungen des Unternehmens.

Weiters wurden Vorbereitungen getroffen, zur Jahresmitte 2026 ein neues Commodity Trading Risk Management-System („CTRM“) einzuführen – eine Notwendigkeit, die sich aus der neuen Strategie und dem Fokus auf AGCO ergibt.

Auf Eigentümerebene erfolgte im März 2025 das Closing einiger aufeinander abgestimmter Transaktionen. Während die "VAIT" Beteiligungsgesellschaft mbh („VAIT BG“) sowie die "MBG" Management Beteiligungsgesellschaft m.b.H. („MBG“) als Aktionäre ausschieden, kam die brasilianische Sipal-Gruppe über die unten erwähnte Beteiligungsgesellschaft als neuer Aktionär an Bord und stockte die Tello Holding AG ihre Anteile auf, sodass sich nunmehr folgende Aktionärsstruktur ergibt:

Gesellschaft	Anteil in Prozent
Tello Holding AG	71,4286 %
Linden Sipal GmbH	14,2857 %
"IBG" Intertrading Beteiligungsgesellschaft mbH	14,2857 %

2. Geschäftsbereiche

Trotz fortgesetzt herausfordernder geopolitischer Rahmenbedingungen und der Einstellung der Handelsaktivitäten mit Reis in Westafrika (vor allem Senegal) gelang es, die gehandelten Mengen im Bereich AGCO auf 1,76 Mio. Tonnen (2024: 1,41 Mio. Tonnen) und damit um 24% zu steigern. Insgesamt schloss der Bereich mit einem EBT von EUR -0,1 Mio. (2024: EUR 1,6 Mio.). VAIT erzielte gute Geschäftsabschlüsse in den Kernmärkten, jedoch das Ergebnis durch folgende negative, teilweise außergewöhnliche Effekte belastet:

- Rund EUR 1,0 Mio. Wertberichtigung war im Zusammenhang mit einer Liegegeld-Forderung gegenüber einem Kunden im Mittleren Osten zu treffen. Der Kunde bestreitet die Forderung nicht, kann jedoch aufgrund der geopolitischen Rahmenbedingungen technisch keine Zahlung durchführen.
- Aufgrund der lokalen Währungsentwicklung im Geschäftsjahr 2025 bedurfte es einer Beteiligungswertabschreibung bzgl. der Tochtergesellschaft im Iran iHv. EUR 0,7 Mio.
- EUR 1,1 Mio. an Kosten waren im Zusammenhang mit der Schließung der Tochtergesellschaft in Serbien zu tragen, unter anderem, weil es lokal zu einem Zahlungsausfall kam.
- Der Stopp der Handelsaktivitäten mit Cashew und Sesamsaaten in Westafrika schlug mit weiteren EUR 0,2 Mio. zu Buche.

Sojamehl, Mais und Weizen waren die 3 meistgehandelten Produkte im Portfolio der VAIT. Dementsprechend waren Brasilien, Argentinien sowie die Ukraine die wichtigsten Ursprungsländer. Verschiffungen aus der Ukraine waren das ganze Jahr hindurch überraschend verlässlich, was einer beeindruckenden Performance der langjährigen Lieferanten des Unternehmens zu verdanken war, wenn man bedenkt, dass sich das Land im Krieg mit Russland befindet und auch Hafeninfrastruktur immer wieder Angriffen ausgesetzt ist.

Libyen war erneut mit Abstand der wichtigste Absatzmarkt. VAIT verkaufte 877.000 Tonnen (VJ: 555.000) und damit beinahe die Hälfte des insgesamt gehandelten Volumens an langjährige Kunden in diesem Markt. Vor allem wurden Mais, Weizen, Sojamehl und Gerste geliefert. Gemäß der neuen Strategie konnten auch die 2025 abgesetzten Mengen in Saudi-Arabien und Syrien gesteigert werden, wobei Potential für weitere Steigerungen im Geschäftsjahr 2026 gegeben ist und in weiteren Zielmärkten wie Algerien und der Türkei zum Berichtszeitpunkt bereits umgesetzt werden konnte.

Das Netzwerk an Tochtergesellschaften und Außenstellen wurde aus Kostengründen weiter gestrafft. Die Tochtergesellschaft in Serbien wurde ruhend gestellt und der Silo verkauft. Auch die Handelsaktivitäten im Senegal wurden eingestellt, und Anfang 2026 konnte auch der Verkauf des Lagerhauses in Potou abgeschlossen und damit ein langjähriges Kapitel endlich geschlossen werden.

Neuerlich trug NOVOLOG LLC, an der VAIT eine 74%-Beteiligung hält und die ein Umschlagsterminal in Odessa betreibt, sehr positiv zum Ergebnis bei. Dank verlässlicher Performance und starker Hauptkunden mit stabilem Geschäft wurden mehr als 2 Mio. Tonnen Stahlprodukte (Roheisen, Stahlknüppel) verladen, wodurch

mehr als EUR 6 Mio. EBT erzielt wurde. VAIT konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr EUR 3,0 Mio. Dividenden lukrieren. Die Arbeit der Kollegen vor Ort bleibt angesichts der Rahmenbedingungen beeindruckend.

Preisseitig bewegten sich die Märkte für die von VAIT gehandelten Produkte trotz volatiler politischer Rahmenbedingungen erneut seitwärts, was vor allem an unverändert guten Ernteerträgen der Produzenten lag und ein starkes Angebot bedeutete.

Auch die Frachtkosten zeigten sich mit Ausnahme lokal bedingter, kurzfristiger Ausschläge nach oben und unten in der Tendenz weitgehend stabil.

In diesem Umfeld wurden die gehandelten Mengen auf 1,76 Mio. Tonnen (VJ: 1,41 Mio.) Tonnen gesteigert., vor allem dank einer beinahe 60% Steigerung der nach Libyen gelieferten Volumina. Trotz zwischenzeitlicher Verzögerungen blieb die Versorgung der Importeure mit Devisen letztlich stabil.

Zur Umsetzung der neuen Strategie gründete VAIT eine 100%ige Tochtergesellschaft in Genf in der Schweiz, diese wurde mit USD 2 Mio. Eigenkapital ausgestattet. Zielsetzung ist es, für Talente in diesem Hub des weltweiten Rohstoffhandels attraktiv zu sein und auch die Beziehungen zu auf Handelsfinanzierung spezialisierte Schweizer Banken auszubauen. Der neue Head of Trading der VAIT, Allan Perk ist im Genfer Büro stationiert, genauso wie der neue CFO Guillaume Coupez. Damit wird die Entwicklung zusätzlicher Absatzmärkte gelingen. Um eine reibungslose Zusammenarbeit mit den unverändert in Linz angesiedelten Service-Bereichen zu ermöglichen, wurden neue Standard Operating Procedures eingeführt.

Im Handel mit Landmaschinen konnte der Bereich **AGMA** in **Rumänien** den Umsatz im Vergleich zu 2024 zwar von EUR 25,7 Mio. auf EUR 33,0 Mio. und damit um 28% steigern, womit die gesteckten Umsatzziele und das Potential dieses Marktes, das VAIT zusammen mit den Kernlieferanten SDF, JCB und Pöttinger sieht, jedoch weit verfehlt wurden. Anders als im Vorjahr, wo der gesamte Markt unter widrigen Rahmenbedingungen litt, traten 2025 einige interne Ursachen zutage, die mit schwachen Zahlen zu Buche schlugen.

In der Folge schloss AGMA das Geschäftsjahr mit einem nach wie vor zu hohen Lagerstand ab, wodurch signifikante Wertberichtigungen notwendig wurden. Einige Zahlungsziele mussten zudem gestreckt werden, was zusätzlichen Vorsorgebedarf bedeutete. Der Geschäftsbereich schloss das Geschäftsjahr daher mit einem EBT von EUR -6,8 Mio. ab. Dieses Ergebnis schließt folgende Effekte im Zusammenhang mit der Reorganisation des Unternehmens im Ausmaß von EUR 7,3 Mio. ein:

- Abschreibungen auf das Landmaschinenlager aufgrund der Altersstruktur in Höhe von 3,1 Mio EUR
- Wertberichtigungen in Höhe von 2,4 Mio. EUR für überfällige Forderungen, die zum Teil mit Pfandrechten auf die gelieferten Maschinen besichert sind
- Beteiligungswertabschreibung der rumänischen Landmaschinentochtergesellschaft in Höhe von 1,8 Mio EUR

In der Folge hat sich VAIT vom langjährigen Management des Geschäftsbereiches getrennt. Das Unternehmen konnte im letzten Quartal 2025 mit William England einen erfahrenen Turnaround-Spezialisten gewinnen. Zielsetzung für 2026 ist es, den Lagerbestand raschestmöglich wieder auf ein normales Niveau zu reduzieren und letztlich das Potential des Marktes voll auszuschöpfen. Neben den durchgeführten Wertberichtigungen unterstützen auch die Lieferanten diesen Prozess.

William England verfügt über mehr als drei Jahrzehnte Erfahrung im Agrar- und Ernährungssicherheitssektor, die er in verschiedenen internationalen Führungspositionen in Europa und dem Nahen Osten gesammelt hat. Sein fachlicher Hintergrund sowie die über seine gesamte Laufbahn hinweg aufgebauten Beziehungen im internationalen Agrarsektor bilden eine wertvolle Grundlage für die angestrebte Weiterentwicklung des Geschäftsbereichs AGMA.

Der Bereich **Pharma** verzeichnete einen Umsatzrückgang auf EUR 12,5 Mio. (VJ: EUR 19,6 Mio.), worin sich bereits der zur Jahresmitte beschlossene Rückzug aus diesem Geschäft manifestiert. Seit dieser Entscheidung wurden keine neuen Verträge mehr abgeschlossen, sondern nur mehr Lieferungen im Rahmen

bereits abgeschlossener Verträge durchgeführt – ein Prozess, der per Jahresende abgeschlossen werden konnte. Der Rückzug aus dem ukrainischen Markt ist damit abgeschlossen, alle Lagerbestände konnten verkauft und die Forderungen kassiert werden. Aufgabe für 2026 ist der Verkauf der Lagerbestände der russischen Tochtergesellschaften Pollo und Austrokorm, die Vereinnahmung der entsprechenden Forderungen sowie der Transfer der thesaurierten Gewinne an die Muttergesellschaft. Angesichts umfangreicher Restriktionen in der russischen Devisenregulierung wird dieser Prozess wohl bis ins Jahr 2027 dauern. Alle ehemaligen Pharma-Mitarbeiter in Linz haben das Unternehmen bereits verlassen, das Bereichs-EBT von EUR -0,6 Mio. beinhaltet eine Vorsorge für zu erwartende Schließungskosten der Pharmaaktivitäten in Höhe von 0,5 Mio EUR.

Wie bereits kommuniziert hat VAIT den **Handel mit Stahlprodukten** beendet, es wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr keine neuen Geschäfte mehr abgeschlossen. Der Umsatz iHv EUR 12,0 Mio. (2024: EUR 76,5 Mio.) resultiert aus der Liquidation einer Position von Hot Rolled Coils im März 2025 im italienischen Markt. Im Zusammenhang mit einer Transaktion aus 2024 (Lieferung von 50,000 Tonnen Stahlknüppel aus China nach Libyen) war noch ein Qualitäts-Claim des libyschen Kunden zu lösen. Dies hat VAIT das ganze Jahr immer wieder beschäftigt und dauerte damit wesentlich länger als erwartet. Anfang 2026 konnten jedoch Vergleichsvereinbarungen sowohl mit dem chinesischen Lieferanten als auch dem libyschen Kunden abgeschlossen werden, wodurch VAIT letztlich kein Verlust entstand. Damit ist der Bereich **STAHL** nun endgültig geschlossen.

3. Entwicklung wesentlicher Beteiligungsunternehmen

Das wesentliche Tochterunternehmen in der Ukraine, die Novolog LLC, betreibt ein Umschlagsterminal im Hafen von Odessa. Trotz der kriegerischen Auseinandersetzungen war 2025 wirtschaftlich betrachtet erneut sehr zufriedenstellend. Trotz ständiger Luftalarme und Stromausfälle und einer herausfordernden Personalsituation (rund 1/3 der Belegschaft ist regelmäßig beim Militär) wurden erneut mehr als 2,0 Mio. Tonnen Stahl umgeschlagen und konnte VAIT im Jahresverlauf knapp EUR 3,0 Mio. an Dividenden vereinnahmen. Neben der Verladung von Stahlprodukten ist Novolog LLC naturgemäß ständig mit Reparaturen beschäftigt, das Team meistert die Situation jedoch beeindruckend.

Das wesentliche Tochterunternehmen in Russland, die OOO Pollo, Kurgan, betreibt einen Pharmahandel mit Drittlieferanten und -kunden. Diese Aktivitäten werden im Laufe des Geschäftsjahres 2026 beendet.

4. Bericht über die Zweigniederlassungen

Das Unternehmen verfügt über keine wesentlichen Zweigniederlassungen.

5. Finanzielle Leistungsindikatoren

	2025 EUR	2024 TEUR
Umsatzerlöse	498.515	540.421
davon Agro Commodities & Logistics	441.008	418.642
davon Steel & Raw Materials	12.020	76.520
davon Agricultural Machinery	32.989	25.663
davon Pharma	12.498	19.596
Betriebsergebnis	1.203	2.263
Ergebnis vor Steuern	-3.788	-3.489
Eigenkapital	38.828	50.419
Eigenkapitalquote	23,84 %	29,1 %

Bezüglich der Umsatzerlöse und des Betriebsergebnisses wird auf die Erläuterungen zum Geschäftsverlauf verwiesen.

Im Finanzergebnis machen sich (i) die Teilabschreibung des Beteiligungsansatzes der NHR Agropartners SRL (EUR 1,75 Mio.) sowie (ii) ein in großen Teilen durch das nur geringfügig reduzierte Lager im Bereich Agricultural Machinery bedingter Zinsaufwand in Höhe von EUR 5,0 Mio. (Vorjahr: EUR 6,8 Mio.) bemerkbar. Positiven Beitrag zum Finanzergebnis leisten Dividenden unserer Tochterfirma Novolog in der Ukraine in Höhe von EUR 3,0 Mio. (Vorjahr: EUR 2,1 Mio.) sowie Zinserträge von EUR 0,7 Mio. (Vorjahr: EUR 2,1 Mio.).

Durch das Jahresergebnis für das Geschäftsjahr und eine durchgeführte Kapitalherabsetzung im Rahmen der Bereinigung unserer Aktionärsstruktur sinkt das Eigenkapital absolut gesehen auf EUR 38,8 Mio. (Vorjahr: EUR 50,4 Mio.). Ein zum Bilanzstichtag höherer Forderungsstand aus Lieferungen und Leistungen von EUR 90,0 Mio. (Vorjahr: EUR 61,5 Mio.) und in etwa im selben Ausmaß gesunkene Vorräte von EUR 42,9 Mio. (Vorjahr: EUR 71,1 Mio.) führen zu einer im Jahresvergleich per Saldo leicht gesunkenen Bilanzsumme von EUR 162,9 Mio. (Vorjahr: EUR 173,5 Mio.) per Stichtag, wobei es sich hierbei um im Rahmen der Geschäftstätigkeit übliche Schwankungsbreiten handelt.

6. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Anzahl der Aufträge

	2025	2024	2023
Anzahl	722	744	861

Personal

Der Personalstand wurde per Jahresende auf 57 (Vorjahr: 70) reduziert, wodurch die Fluktuationsrate auf 28,3 % (Vorjahr: 21,6 %) stieg.

Den Entwicklungen am Arbeitsmarkt wird neben einem attraktiven Gleitzeit-Modell ebenso durch eine flexible Home-Office-Regelung Rechnung getragen. Die Möglichkeit, teilweise von zuhause zu arbeiten, wird in Abstimmung mit dem Vorgesetzten angeboten, wobei darauf zu achten ist, dass dem angesichts des Geschäftsmodells wichtigen informellen persönlichen Austausch mit Kolleginnen und Kollegen ausreichend Raum gegeben wird.

Aktuell wird auf Basis der Rollenbeschreibungen ein neues professionelles System von Key Performance Indicators („KPI“) samt unterstützender IT-Lösung umgesetzt und im Jahresverlauf implementiert.

Dadurch soll eine noch stärkere Fokussierung des Unternehmens gelingen bzw. das via "IBG" Intertrading Beteiligungsgesellschaft mbH ehemalige Mitarbeiterbeteiligungsmodell endgültig abgelöst werden.

An einer Lösung für die von IBG gehaltenen Anteile wird noch gearbeitet.

II. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Das Management setzt mit dem neuen Businessplan auf Effizienz, Fokus & Wachstum im Bereich des Handels mit Agricultural Commodities. Auch wenn dies 2025 noch nicht gelang, wurden umfangreiche Maßnahmen getroffen, im Bereich AGMA erneut den Turnaround zu schaffen.
Nicht mehr benötigte lokale Strukturen wurden geschlossen, verkauft (oder ein entsprechender Prozess wurde gestartet). Andererseits wurde eine neue Tochtergesellschaft mit einem Trading Desk in Genf gegründet, der die Umsetzung der Strategie vorantreiben soll und voll besetzt ist. Somit sollte es möglich werden, die Stärke von Genf als weltweiten Rohstoffhandels-Hub zu nützen, jedoch nach wie vor als österreichisches Unternehmen am Markt aufzutreten.

Dies wird zu einer Professionalisierung des Managements von Preisvolatilitäten auf Basis solider Policies führen. Im Agrarhandel gibt es die dafür notwendigen Instrumente, die Einführung eines Commodity Trading Risk Management Systems wird dies unterstützen. Angesichts der geopolitischen Rahmenbedingungen geht VAIT von volatilen Marktbedingungen und sich ändernden Warenströmen aus, im Rahmen derer sich umfangreiche Geschäftsmöglichkeiten bieten werden. Bestehende Finanzierungslinien geben bereits entsprechenden Spielraum, an der Weiterentwicklung von Volumen und Finanzierungsstrukturen wird zur Unterstützung der Handelsaktivitäten gearbeitet.

Als Leitlinie dafür wurde ein Businessplan für die nächsten 3 Jahre ausgearbeitet.

Sollte sich aus der Verlustsituation im ersten Halbjahr 2026 eine Verletzung von Covenants ergeben, kann daraus auch die Fälligstellung von Finanzierungen resultieren. Siehe diesbezüglich im Detail auch die Ausführungen im Anhang (V. Sonstige Angaben 8. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag). Sollte dieser Fall eintreten, ist das Unternehmen vorbereitet, durch eine Anpassung der Planung und des Volumens bzw. der Struktur des Geschäfts die daraus resultierenden Folgen zu kompensieren.

Die Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2026 wird wesentlich durch die Veränderungen im Management sowie die Entwicklung der Marktpreise im Getreidehandel beeinflusst.

Im Zuge der Veränderungen im Management wurde die strategische Ausrichtung des Unternehmens angepasst. Ein wesentlicher Schwerpunkt liegt auf der Beschleunigung des Abverkaufsprozesses im Maschinenhandel. Dabei steht insbesondere der gezielte Abbau bestehender Lagerbestände an Neu- und Gebrauchtmaschinen im Vordergrund. Ziel ist es, die Lagerbestände marktgerecht und innerhalb eines angemessenen Zeitraums zu reduzieren, die Umschlagshäufigkeit zu erhöhen und die Kapitalbindung im Warenbestand zu verringern. Die Umsetzung dieser Strategie kann insbesondere kurzfristig Auswirkungen auf Margen und Verkaufspreise haben.

Weiters hatten aber auch die Entwicklung des Ölpreises und die Auswirkungen der Düngemittelknappheit bedingt durch den IRAN Konflikt im Geschäftsjahr 2026 deutlich nachteilige Effekte auf Margen und Verkaufspreise.

Darüber hinaus hat sich das Marktumfeld im Getreidehandel seit März 2026 sowie infolge des Konflikts mit dem Iran verschlechtert. Einige der Regionen, in denen VAIT üblicherweise tätig ist, sind direkt oder indirekt von den bestehenden Konflikten betroffen. Dies hat dazu geführt, dass das Unternehmen in diesen Märkten weniger aktiv war als ursprünglich erwartet. Dabei handelt es sich teilweise um Regionen, in denen üblicherweise höhere Bruttomargen erzielt werden, sodass die Auswirkungen auf die Profitabilität bereits sichtbar sind.

Für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2026 geht das Unternehmen davon aus, dass die Marktbedingungen weiterhin nur schwer vorhersehbar sein werden. Das Unternehmen wird die Strategie zur Beschleunigung des Abverkaufs im Maschinenhandel konsequent weiterverfolgen und die Vermarktungsstrategie laufend an die jeweiligen Marktbedingungen anpassen.

Das Unternehmen verfügt über Möglichkeiten, sich gegen Preis- und Marktpreisschwankungen abzusichern und diese teilweise auch gezielt zu nutzen. Gleichzeitig wird das Unternehmen weiterhin Geschäftsmöglichkeiten wahrnehmen, wobei auf eine angemessene und risikobewusste Vorgehensweise geachtet wird.

Die Auswirkungen der angepassten strategischen Ausrichtung und der negativen Entwicklung der Marktpreise im Getreidehandel auf Umsatz, Ergebnis und Liquidität werden wesentlich von der weiteren Entwicklung der Märkte sowie von der erfolgreichen Umsetzung der Strategie zum Abbau der Lagerbestände im Maschinenhandel abhängen.

2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Das Geschäftsjahr 2025 hat die Bedeutung eines robusten Risikomanagements erneut unterstrichen. Das Management hat dies zum Anlass genommen, die bestehenden Strukturen weiter zu professionalisieren, und hat bereits im Jahresverlauf zusätzliche Maßnahmen zur systematischen Erfassung und Steuerung von Preis-, Kredit- und Länderrisiken eingeleitet. Damit wird das Risikomanagement noch stärker in die täglichen Entscheidungsprozesse integriert und die Widerstandsfähigkeit des Unternehmens weiter erhöht.

Volatilen Veränderungen der Weltmarktpreise im Handel mit Agrarprodukten wird unverändert vor allem durch einen starken Fokus auf Back-to-Back-Konstellationen Rechnung getragen. Bei ausreichender Korrelation werden Futures zur Preisabsicherung eingesetzt, die Implementierung eines neuen CTRM wird für zusätzliche Professionalisierung sorgen.

Der Einführung eines durchgängigen Commodity Trading and Risk Management-Systems (CTRM) sowie klar dokumentierter Standard Operating Procedures (SOP) kommt dabei zentrale Bedeutung zu. Ohne ein solches System erfolgen Erfassung, Bewertung und Überwachung von Positionen und Preisrisiken in wesentlichen Teilen manuell, was die Fehleranfälligkeit erhöht und eine zeitnahe Risikosteuerung erschwert. Klar definierte und gelebte SOPs stellen sicher, dass zentrale Prozesse – Handelsfreigaben, Limitüberwachung, Eskalationswege sowie die Funktionstrennung zwischen Handel, Risikocontrolling und Abwicklung – nicht vom Wissen einzelner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter abhängen, sondern institutionalisiert und jederzeit nachvollziehbar sind. Die konsequente Umsetzung von CTRM und SOP bildet damit die Grundlage für ein belastbares internes Kontrollsystem und erhöht die Transparenz gegenüber Management, Wirtschaftsprüfern und finanzierenden Banken. Die Weiterentwicklung dieser Prozesse und Richtlinien bildet daher einen der Schwerpunkte der kommenden Geschäftsjahre.

Zur Steuerung der Preisvolatilität im Agrarrohstoffhandel setzt VAIT ergänzend zu den Back-to-Back-Konstellationen Derivate ein, insbesondere Futures sowie – bei entsprechender Eignung – Forwards, Swaps und Optionen. Ziel dieser Instrumente ist es, offene Preisrisiken aus physischen Positionen abzusichern (Hedging) und damit unvorhersehbare Preisschwankungen an den Weltmärkten in kalkulierbare, budgetierbare Ergebnisse zu überführen. Der Einsatz von Derivaten erfolgt im Rahmen klar definierter Limits und Freigabeprozesse; die Wirksamkeit der Absicherungsgeschäfte (Hedge-Effektivität) wird laufend überwacht und dokumentiert. Eine entsprechende Hedging-Policy, eingebettet in das CTRM- und SOP-Rahmenwerk, stellt sicher, dass Derivate ausschließlich der Risikoreduktion und nicht spekulativen Zwecken dienen.

Wesentlich für eine erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens bleibt die Bereitstellung der zur Finanzierung des Working Capitals notwendigen Fremdmittel. Diesbezüglich werden Linienverlängerungen mit bestehenden Bankpartnern angestrebt und den Marktentwicklungen Rechnung tragend neben einem gut ausgeprägten Grad an Eigenfinanzierung des Umlaufvermögens (Anlagevermögen von EUR 10,9 Mio. bei EUR 38,8 Mio. Eigenkapital) verstärkt auf transaktionale Finanzierungslinien gesetzt, im Rahmen derer unter grundsätzlich nicht kommittierten Kreditlinien mit den Partnerbanken die Finanzierung ausgewählter Transaktionen vereinbart wird.

Im Rahmen der Liquiditätsplanung wurden zusätzliche Monitoring-Aktivitäten implementiert, um die Entwicklung der Liquidität sowie die Einhaltung der vertraglich vereinbarten Financial Covenants laufend zu

überwachen. Die Liquiditätsplanung wird regelmäßig aktualisiert und um aktuelle Informationen zur Geschäftsentwicklung, zu den erwarteten Zahlungsströmen sowie zu wesentlichen Finanzierungs- und Investitionsmaßnahmen ergänzt.

Durch die engmaschige Überwachung der Liquiditätsentwicklung und der für die Financial Covenants relevanten Kennzahlen sollen mögliche Abweichungen frühzeitig erkannt und erforderlichenfalls geeignete Maßnahmen rechtzeitig eingeleitet werden. Ziel ist es, die jederzeitige Zahlungsfähigkeit des Unternehmens sicherzustellen und die Einhaltung der vereinbarten Financial Covenants zu gewährleisten.

Darüber hinaus werden bestehende Finanzierungslinien branchenüblich auf nicht kommittierter „bis auf Weiteres"-Basis gewährt und auf Basis der Jahresabschlüsse entsprechend verlängert. Im Rahmen dieser Finanzierungen wurden folgende Financial Covenants gemäß VAIT-Einzelabschluss vereinbart, welche per Stichtag 31.12.2025 wie folgt eingehalten wurden:

1. Eigenkapital > EUR 35 Mio. (Wert per 31.12.2025: EUR 38,8 Mio.)
2. Ein allenfalls negatives Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) laut GuV darf die niedrigere der beiden folgenden Zahlen nicht überschreiten: (i) 10 % des Eigenkapitals zum jeweiligen Jahres- bzw. Halbjahresstichtag (i.e. EUR 3,9 Mio.) oder (ii) EUR 5 Mio. (Wert per 31.12.2025: EUR -3,8 Mio.)

Die weitere Entwicklung der seit Ende Februar 2022 anhaltenden Kriegshandlungen zwischen Russland und der Ukraine sowie der aus diesem Anlass erlassenen Sanktionen sind unklar, wenngleich wie in anderen Situationen davon auszugehen ist, dass die Beschränkungen sich nicht auf humanitäre Produkte erstrecken. Auswirkungen auf die Tochtergesellschaften in Russland und der Ukraine werden tagesaktuell beobachtet.

Eine erhöhte Aufmerksamkeit gilt den Währungsentwicklungen in den betroffenen Märkten, aufgrund der lokalen Besonderheiten des Pharma-Geschäftes in erster Linie dem russischen Rubel.

Die anhaltenden geopolitischen Spannungen im Nahen Osten, insbesondere der Konflikt im Zusammenhang mit dem Iran, stellen – wie für andere Unternehmen im Rohstoffhandel auch – eine zusätzliche Unsicherheit für die zukünftige Geschäftsentwicklung des Unternehmens dar. Mögliche Auswirkungen können insbesondere Beeinträchtigungen internationaler Handelsströme und Lieferketten, steigende Energie- und Transportkosten, erhöhte Volatilität an den Rohstoff- und Devisenmärkten sowie Veränderungen der allgemeinen Marktnachfrage umfassen.

Hinsichtlich der Einkaufsaktivitäten hat VAIT in den letzten Jahren bewiesen, dass das Unternehmen auch in anderen Ursprungsmärkten gut aufgestellt ist und die Waren in verschiedenen Ursprungsländern eingekauft werden können. Eine weitere Stärkung hierfür bedeutet die Kooperation mit VAITs neuem Aktionär Sipal Group in Brasilien, der mehr als 7 Mio. Tonnen landwirtschaftlicher Produkte exportiert und sich daher beträchtliches Potential für neue Märkte ergibt.

Die ersten Monate des Jahres 2026 zeigen nicht zuletzt aufgrund der globalen politischen und wirtschaftlichen Situation ein negatives Ergebnis. Dies kann zur Verletzung von Covenants führen, welche für bestimmte Finanzierungslinien vereinbart sind. Für weitere Details hierzu verweisen wir auf die Stellungnahme zum bestandsgefährdenden Risiko einer sofortigen Rückforderung der aushaftenden Beträge unter bestimmten Kreditvereinbarungen im Anhang zu V. Sonstige Angaben 8. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

3. Finanzinstrumente

Das Unternehmen ist grundsätzlich Fremdwährungsrisiken und Zinsrisiken ausgesetzt. Durch entsprechende Sicherungsmaßnahmen werden die Fremdwährungsrisiken daraus minimiert, während die Zinsrisiken aufgrund der Kurzfristigkeit der zugrunde liegenden Geschäfte als Kostenkomponente kalkuliert und an die Kunden weitergegeben wird. Ein Teil der Handelsmargen wird in US-Dollar erwirtschaftet. Für diese Handelsmargen gibt es Währungsabsicherungen. Währungsrisiken bei Einzelgeschäften werden für die

einzelnen Projekte gemanagt. Die grundsätzlichen Instrumentarien zur Währungsabsicherung sind Termin-, in sehr geringem Ausmaß Options-geschäfte.

4. Corporate Sustainability Reporting Directive („CSRD")

VAIT wäre ursprünglich ab dem Geschäftsjahr 2025 im Rahmen der EU Corporate Sustainability Reporting Directive „CSRD" dazu verpflichtet gewesen, die nichtfinanzielle Berichterstattung entsprechend den Vorgaben, um Nachhaltigkeitsberichterstattung zu erweitern. Die diesbezüglichen Vorbereitungsarbeiten sind weit fortgeschritten, jedoch kam es im Zusammenhang mit dem sogenannten „OMNIBUS"-Paket der EU, das zu weniger Bürokratie für Unternehmen führen soll, sowohl zu Veränderungen der zukünftig berichtspflichtigen Unternehmensgrößen sowie auch des vorgesehenen Zeitrahmens. VAIT wird den regulatorischen Verpflichtungen zukünftig nachkommen, vorerst besteht jedoch keine Berichtspflicht aufgrund der kumulativ zu erfüllenden Kriterien Mitarbeiterzahl > 1.000 Mitarbeiter und Umsatz > EUR 450 Mio.

III. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Es werden keine Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten betrieben.

IV. Berichterstattung über wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Für das Management der mit der Geschäftstätigkeit verbundenen Risiken existiert ein internes Organisationshandbuch, für den Handel mit Agrarprodukten gibt es Standard Operating Procedures. Beides wird laufend überarbeitet und verbessert und stellt die Basis für das interne Kontrollsystem dar. Die Bestimmungen werden besonders für den Handel mit Agricultural Commodities auf Basis von Best-Practice-Beispielen aktuell in neue „Standard Operating Procedures" übergeführt, die im Jahresverlauf 2026 in Kraft treten werden. Die in 2024 erfolgte Einführung und in 2025 durchgeführte Anpassung des neuen ERP-Systems bedeutete einen weiteren Schritt der Dokumentation und Erfassung vorhandener Risikopotenziale, als nächster Baustein wird dem ein CTRM hinzugefügt. Die Expertise und Erfahrung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bleibt wesentlicher Bestandteil im Risikomanagement, wobei ein strenges Mehraugenprinzip etabliert ist. Darüber hinaus wird anlassbezogen auf neu auftauchende Komplexitäten reagiert und Erfahrung aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Form von neuen, verbesserten Abwicklungsprozessen umgesetzt. Die Größe des Unternehmens ermöglicht eine schnelle Abstimmung der Entscheidungsträger und somit ein zeitnahes Reagieren auf Bedrohungspotenziale.

Linz, am 12. August 2026



……..…

Christian Jörg