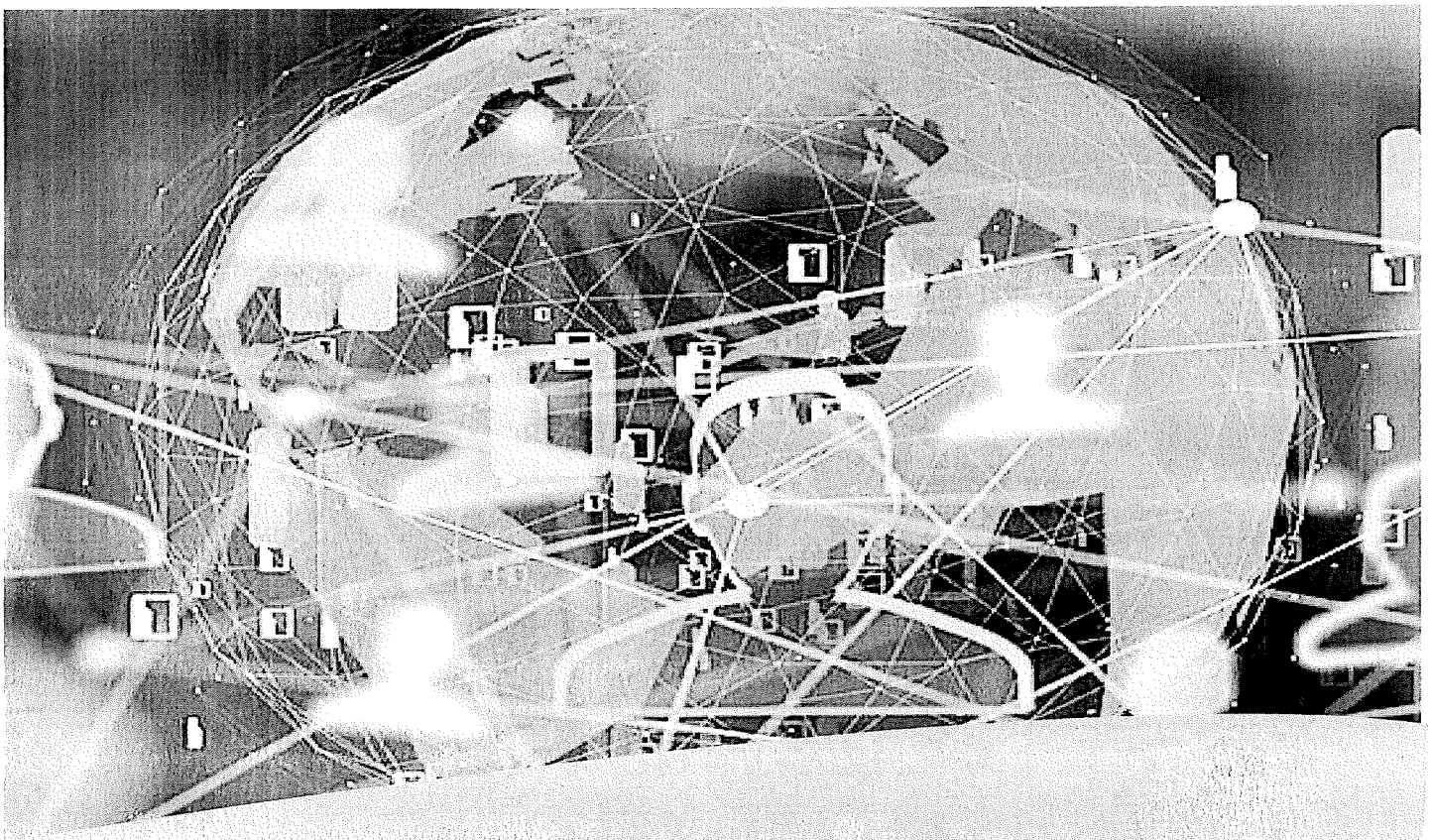
edlersystems
A Sonepar Company



Edler Systems Kabeltechnik Handelsgmbh | Lagebericht über das Geschäftsjahr 2025

Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage 1

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren 2

Finanzielle Leistungsindikatoren 4

Risiko- und Chancen 5

Sonstiges 7

Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

GESCHÄFTSVERLAUF BERICHTSJAHR 2025

Die Edler Systems Kabeltechnik HandelsgmbH ist seit März 2024 ein integraler Bestandteil der Sonepar Österreich GmbH. Das Unternehmen bleibt weiterhin als eigenständige Gesellschaft bestehen, auch Firmenwortlaut und Standort bleiben erhalten.

Anhand der Übernahme profitiert das Unternehmen von erweiterten Synergien, zusätzlichen Ressourcen und einer stärkeren Marktpräsenz. Darauf gestützt wird das Unternehmenswachstum vorangetrieben und sind die Voraussetzungen für eine weitere positive Geschäftsentwicklung gegeben.

Auch das Geschäftsjahr 2025 war von einer positiven Geschäftsentwicklung mit Steigerung von Umsatz und Betriebsergebnis geprägt. Eine Fortführung der positiven Geschäftsentwicklung zeigt sich auch in den Forecasts für die Jahre 2026 bis 2028.

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

Edler Systems Kabeltechnik HandelsgmbH ist eine national und international tätige Handelsfirma. Das Angebotsspektrum umfasst Kabel und Leitungen sowie dazugehörige Zubehörkomponenten und Serviceleistungen.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

BESCHAFFUNG

Der Materialaufwand verhält sich proportional zum Umsatz.

Ein weiterer Schwerpunkt in diesem Zusammenhang stellt die Generierung von Einkaufsboni dar, welche einen entsprechenden Ergebnisbeitrag bringen.

Das professionelle Lieferantenmanagement umfasst eine tagaktuelle Einkaufsplanung sowohl für den operativen Einkauf als auch für das Bestandsmanagement. Entsprechende Planungen und Forecasts mit den Lieferanten sichern die Warenverfügbarkeit und ermöglichen auch im aktuellen schwierigen Beschaffungsumfeld die Bedienung sämtlicher Kundenaufträge.

Die Rahmenbedingungen im Zuge der Lieferketten werden ständig aktualisiert. Es besteht laufender elektronischer und telefonischer Kontakt zu sämtlichen A-Lieferanten, welche ihrerseits permanent über die aktuelle Lage in Bezug auf Produktion, Verfügbarkeit und Transport der Waren berichten.

MITARBEITER

Das Unternehmen betrachtet qualifizierte und motivierte Mitarbeiter als wichtige Ressource. Ein qualifiziertes Personalmanagement dient zur Gewinnung und Entwicklung von Personal und stellt einen wichtigen Beitrag für die nachhaltige Unternehmensentwicklung dar.

Ein professionelles Employer Branding ist Teil der Unternehmensstrategie und wird als wichtiger Bestandteil der Corporate-Identity-Strategie gesehen.

Die Personalstrategie zielt darauf ab, das Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber aufzustellen, um das geplante Wachstum strukturell zu unterstützen. Die Sicherstellung von Gleichberechtigung sowie gesunde und sichere Arbeitsbedingungen sind ebenfalls Schlüsselindikatoren.

QUALITÄTSMANAGEMENT

Zu Absicherung einer hohen Zuverlässigkeit und Qualität von Produkten, Dienstleistungen und Prozessen arbeitet das Unternehmen kontinuierlich an der Verbesserung der Qualitätsmanagement-Systeme. Integrierte IT-Systeme sowie Investitionen im Zuge der Digitalisierung für mehr Kundenservices untermauern die Lösungskompetenz des Unternehmens.

Eine optimierte Lagerhaltung wurde als wichtiger Kernprozess im betrieblichen Leistungsprozess und als wesentliches Element im Arbeitsprogramm #mission2030 definiert. Zur nachhaltigen Sicherung und Optimierung der gesamten Logistikprozesse im Unternehmen wurde in ein leistungsstarkes intelligentes Lagerverwaltungssystem investiert, welches 2018 in Echtbetrieb genommen wurde und die Basis zur Erreichung der Grundziele der Lagerwirtschaft ist.

Finanzielle Leistungsindikatoren

GESCHÄFTSERGEBNISSE

Das Unternehmen erzielte 2025 einen Außenumsatz idHv von EUR 97,04 Mio (GJ 2024: EUR 77,94 Mio, GJ 2023: 50,10 Mio).

Das Betriebsergebnis (EBIT | Ergebnis vor Zinsen und Steuern) beträgt im Geschäftsjahr 2025 EUR 4,386 Mio (GJ 2024: 3,329 Mio | GJ 2023: EUR 2,201 Mio).

Die Eigenkapitalquote hat sich auf 71,65 % erhöht (VJ: 46,95%).

Risiko- und Chancen

OPERATIVE UND FINANZIELLE RISIKEN

Hier besteht das wesentliche Risiko im Verlust eines Kunden, welches übergangsweise zu Ausfällen bei Gewinn- und Deckungsbeitrag führen kann. Als Maßnahme zur Risikominimierung wurde hier auf eine breite Kundenbasis ohne Abhängigkeit von einzelnen Kunden geachtet. Als Maßnahme zur Risikoabsicherung werden alle Kunden, welche mit Edler Systems Kabeltechnik HandelsgmbH Geschäfte auf Ziel abschließen möchten, einer Bonitätsprüfung unterzogen. Nachhaltig erfolgt ein entsprechendes Monitoring, um bei Änderungen und Abweichungen im Zuge der definierten Geschäftsverbindung entsprechende Maßnahmen einleiten zu können.

KREDITRISIKO

Das Kreditrisiko stellt das Risiko dar, das aus der Nichterfüllung von Vertragsverpflichtungen durch Geschäftspartner entsteht und zu Vermögensverlusten führen kann. Auch wenn die Bonität der Vertragspartner überwiegend gut ist und anhand Monitorings laufend überwacht wird, wird das im Grundgeschäft vorhandene Ausfallsrisiko anhand einer Forderungsversicherung abgesichert.
Aufgrund der Vielzahl der Geschäftspartner liegt keine Konzentration von Ausfallsrisiken vor.

LIQUIDITÄTSRISIKO

Das Liquiditätsrisiko, dass die Gesellschaft nicht in der Lage ist, die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die übrigen Verbindlichkeiten zu bedienen, ist als gering zu bewerten, da die Gesellschaft in das Cash Pooling System des Sonepar Konzerns mit Sicherung der Liquidität einbezogen ist und die Ertrags- und Finanzkraft der Gesellschaft stark zugenommen hat.

METALLPREISBEWERTUNG

Das Unternehmen ist den Preisschwankungen im Rahmen der Metalle [Kupfer/Aluminium] ausgesetzt. Abrupte Kursverluste können einen negativen Einfluss auf die Lagerbewertung haben, wobei das diesbezügliche Risiko anhand einer laufenden 6-Monats-Durchschnittspreisbewertung abgeschwächt werden kann.

Die Bewertung erfolgt laufend anhand der 6-Monats-Durchschnittspreisbewertung auf Basis der börsenseitigen Metallnotierungen. Sofern der Durchschnittspreis höher als die jeweils aktuelle Börsennotierung ist, wird gemäß Niederstwertprinzip des UGB die niedrigere Metallnotierung zur Bewertung herangezogen.

Darüber hinaus dient ein profundes Metallmanagement als weitere Absicherung des Risikos.

CYBER-RISIKO

Diesem Thema wird innerhalb des Sonepar-Konzerns ein wesentliches Augenmerk mit umfangreichen Sicherheitsmaßnahmen gewidmet. Die resultierenden Maßnahmen und Prozesse sind im Rahmen der internen Kontrollsysteme definiert, deren Einhaltung permanent überwacht werden.

STRATEGISCHE CHANCEN UND MARKTCHANCEN

Dank einer neuen Ausrichtung im Zuge der Schaffung von Business-Units besteht die Chance, deutlicher und schneller von positiven externen Entwicklungen zu profitieren, die Marktposition zu stärken und die Ertragslage zu steigern. Eine wesentliche Stärkung der Gesellschaft besteht anhand der Übernahme durch den Sonepar-Konzern.

Sonstiges

UNTERNEHMENSFÜHRUNG UND STEUERUNGSSYSTEM

Die Unternehmensführung orientiert sich am definierten Unternehmensleitbild, welches die ethische Grundhaltung sowie einen Verhaltenskodex beschreibt. Verantwortlich für die Unternehmensführung ist die Geschäftsleitung, welche die Unternehmensstrategie festlegt und gemeinsam mit den Verantwortlichen der Unternehmensbereiche geeignete Maßnahmen zur Strategieumsetzung erarbeitet.

Die operativen Unternehmensbereiche werden über die Kennzahlen Umsatz und Deckungsbeitrag gesteuert. Die jeweilige Zielerreichung der Business-Units wird über die EBIT-Marge gemessen.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Die Kabel- und Leitungsbranche zeigt eine dynamische Marktentwicklung. Wesentliche Treiber sind die fortschreitende Digitalisierung, die Energiewende und der Ausbau der Infrastruktur für erneuerbare Energien sowie die anhaltende Transformation der Automobilindustrie hin zur Elektromobilität.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Im Rahmen der Unternehmenstätigkeit wird keine Forschung und Entwicklung vorgenommen.

ZWEIGNIEDERLASSUNGEN

Im Rahmen der Unternehmenstätigkeit werden keine Zweigniederlassungen betrieben.

UMWELTBELANGE UND NACHHALTIGKEIT | GREEN DEAL

Begleitend zur wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens werden im Rahmen einer Nachhaltigkeitsstrategie – basierend auf ökologischen und sozialen Werten – entsprechende Maßnahmen umgesetzt.

- Installation einer 200 kWp-Photovoltaikanlage (Deckung Eigenbedarf sowie Einspeisung von 130.000 kWh ins öffentliche Netz)
- Geothermisches Heizsystem

- Umstellung unser Hub- und Staplerflotte auf E-Flotte
- Installation von E-Ladestationen für Kunden und Mitarbeiter
- 100% Fuhrpark mit E-Kfz
- GreenIT: Anschaffung von refurbed-Geräten
- Digitalisierung: Minimierung Ressourcenverbrach für Büro- und Verbrauchsmaterial
- Abfallmanagement: Vermeidung von Plastikmüll (Glas statt Plastik in den Büros)

ENTWICKLUNG DES UNTERNEHMENS

Das Geschäftsjahr war weiterhin von einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld geprägt. Neben einer verhaltenen Konjunktur beeinflussten insbesondere die Entwicklung der Bau- und Industrieinvestitionen sowie die anhaltende Volatilität auf den internationalen Rohstoffmärkten – vor allem bei Kupfer und Aluminium – die Kabelbranche.

Gleichzeitig wirkten sich steigende Anforderungen an Energieeffizienz, den Ausbau der Stromnetze sowie Investitionen in erneuerbare Energien positiv auf einzelne Marktsegmente aus.

Die Vermögenslage des Unternehmens wurde insbesondere durch die Entwicklung der Lagerbestände und der Metallpreise beeinflusst. Durch ein aktives Bestands- und Working-Capital-Management sowie eine konsequente Steuerung der Beschaffung konnten die Auswirkungen der Marktvolatilität auf die Vermögenslage positiv gestaltet werden.

Insgesamt verfügt das Unternehmen über eine sehr solide Vermögensstruktur und sieht sich für die zukünftigen Marktanforderungen gut aufgestellt.

Entwicklung der Marktanteile

Trotz eines insgesamt herausfordernden Marktumfelds konnte das Unternehmen seine Marktposition behaupten bzw. in ausgewählten Kundensegmenten weiter ausbauen. Ausschlaggebend hierfür waren die hohe Lieferfähigkeit, eine breite Produktverfügbarkeit, die konsequente Kundenorientierung sowie die technische Beratungskompetenz.

Insbesondere im Bereich der Energieinfrastruktur und bei Industrieanwendungen konnten zusätzliche Marktanteile gewonnen werden. Die kontinuierliche Erweiterung des Lieferantenportfolios sowie die Optimierung logistischer Prozesse stärkten die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig.

Beschaffung, Preisentwicklung und Rohstoffe

Die Beschaffungssituation in der Kabelbranche war im Berichtsjahr weiterhin von einer hohen Volatilität auf den internationalen Rohstoffmärkten geprägt. Insbesondere die Preisentwicklung bei Kupfer und Aluminium sowie Schwankungen bei Kunststoffen und Energie beeinflussten die Einkaufspreise maßgeblich. Aufgrund der metallpreisabhängigen Kalkulation vieler Kabelprodukte führten Veränderungen der Rohstoffnotierungen zu laufenden Anpassungen der Materialkosten.

Trotz eines wettbewerbsintensiven Marktumfeldes konnte die Versorgung der Kunden durch eine diversifizierte Lieferantenstruktur, langfristige Partnerschaften mit namhaften Herstellern sowie eine vorausschauende Beschaffungsplanung jederzeit sichergestellt werden. Die konsequente Steuerung der Lagerbestände und ein aktives Rohstoff- und Bestandsmanagement trugen dazu bei, Preis- und Lieferkettenrisiken zu reduzieren.

St. Marien, 9. Juli 2026

Name	Funktion	Unterschrift
Christian Edler	Geschäftsführung	
Jerome Ghestem	Geschäftsführung	