LAGEBERICHT 2024/2025

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

- **Wirtschaftliche Rahmenbedingungen**

  Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im regionalen Baubereich, welche für unser Unternehmen maßgeblich sind, waren im vergangenen Geschäftsjahr von einem weiteren Abschwung gekennzeichnet. Die Bautätigkeit war nach wie vor gezeichnet von Investitionszurückhaltung im gewerblichen als auch im privaten Bausektor. Als Gründe für die schleppende Bautätigkeit sind vor allem die Zinslage als auch die restriktiven Kreditvergaben anzuführen.

- **Geschäftsverlauf und Entwicklung der Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage**

  Unser Unternehmen ist rechtlich als eine GesmbH errichtet, wobei Alleineigentümer die Kommerzialrat Johann Wessenthaler Privatstiftung ist.

  Die Zentrale unseres Unternehmens befindet sich in Attnang-Puchheim und es wird noch eine Filiale am Standort in Ried im Innkreis betrieben.

  Die wichtigsten Produkte stellen Betonwaren, Zement, Fliesen, Keramik Hilfsstoffe, PVC-Kanalrohre, Schachtabdeckungen, Mauerziegel, Kamine, Mörtel, Dachziegel sowie Isoliermaterial dar.
  Der Vertrieb unseres Produktmix erfolgt überwiegend an das Baugewerbe sowie Baunebengewerbe.

  Der Einkauf erfolgt vorwiegend bei den Marktführern in der Baustoffindustrie bzw. bei jenen Lieferanten, welche sich durch eine große Handelstreue auszeichnen. Unser Unternehmen ist seit 1.1.2018 Mitglied der Hagebau und der Einkaufsgemeinschaft ABA. Somit bevorzugen wir Lieferanten, welche in einem der Einkaufsverbände gelistet sind.

  Die Kundenstruktur gliedert sich wie folgt: Baumeister, Zimmermeister, Dachdecker, Bauindustrie, Baunebengewerbe, Hafner und Fliesenleger. Unsere oberste Maxime ist, die Kundenzufriedenheit durch Serviceleistungen zu erhalten und zu steigern und uns so in unserem Kerngebiet von den Marktbegleitern positiv zu unterscheiden.

  Geographisch gesehen liegt unser Absatzgebiet in Oberösterreich, Bundesland Salzburg, Ennstal sowie dem westlichen Niederösterreich.

  Im Kundenbereich werden die Bestrebungen deutlich verstärkt, neue Kunden im Bau- und Baunebengewerbe zu bewerben und zu beliefern.

  Im Umweltbereich werden sämtliche behördlichen Auflagen lückenlos eingehalten und laufend überwacht.

Die Umsätze sind im Geschäftsjahr 2024/25 auf TEUR 31.532 (Vorjahr TEUR 33.988) gesunken. Das entspricht einem Rückgang von 7,2 %.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) betrug im Geschäftsjahr 2024/2025 TEUR 180 (GJ 2023/2024 TEUR 500). Dies entspricht einer Verminderung um TEUR 320.

Darstellung der wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren:

	2024/2025	**2023/2024**
Kennzahlen der Ertragslage		
Umsatzrentabilität (EBT/Umsatzerlöse*100)	0,6 %	1,5 %
Eigenkapitalrentabilität (EBT/Eigenkapital*100)	2,3 %	6,5 %
Kennzahlen der Vermögens- und Finanzlage		
Nettoverschuldung (verzinsliches Fremdkapital-flüssige Mittel)	keine Netto-verschuldung	keine Netto-verschuldung
Nettoverschuldungsgrad (Nettoverschuldung/Eigenkapital*100)	0	0
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtkapital*100)	68,4 %	62,6 %
Cash-Flow Kennzahlen		
Cash-Flow aus dem Ergebnis (Jahresübeschuss / -fehlbetrag zuzüglich Abschreibungen)	TEUR 195	TEUR 432
Cash-Flow Leistungsrate (Cash-Flow aus dem Ergebnis/Umsatzerlöse*100)	0,6 %	1,3 %

- **Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetreten sind (Nachtragsbericht)**

  Die Zinssenkungen sowie das Auslaufen der KIM Verordnung hat langsam zu einem Anstieg der privaten Bautätigkeit geführt.

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und Risiken des Unternehmens

- **Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens**

Die Grundrichtung der Geschäftstätigkeit, das B2B Geschäft im Baustoff- und Fliesengroßhandel wird beibehalten und stetig vertieft. Das Ergebnis wird sich aufgrund des rückläufigen Bauvolumens im Vergleich zum Vorjahr leicht verringern.

- **Wesentliche Risiken und Ungewissheiten**

a) Risikomanagementsystem

Das Risikomanagementsystem von Wessenthaler dient dem frühzeitigen Erkennen von Chancen und Risiken. Risiken werden aufgrund definierter Risikokategorien vom jeweiligen lokalen Management der einzelnen Unternehmensbereiche identifiziert. Das Management ist auch für die Entwicklung und Implementierung von Maßnahmen zur Vermeidung, Minimierung und Absicherung der Risiken, sowie für die Nutzung der vorhandenen Geschäftspotenziale verantwortlich.

b) Bestehende Risiken

Beschaffungsrisiko

Die Risiken ergeben sich im Beschaffungsbereich durch Preisschwankungen am Rohstoffmarkt, vor allem bei Stahl- und Dämmstoffen. Kurzzeitige Lieferengpässe werden im kommenden Geschäftsjahr als sehr unwahrscheinlich eingestuft.

Ausfallrisiko

Im Bereich des Forderungsmanagements wird auf vollständigen und zeitnahen Forderungseingang Bedacht genommen. Die Kontrolle der Außenstände der Kunden erfolgt zeitnah durch die Geschäftsführung. Bei erstmaliger Kontaktaufnahme eines Kunden wird im Vorfeld die Kreditwürdigkeit geprüft und nach dessen Bonitätsstufe über den Abschluss des Auftrages entschieden. Dem Risiko von Forderungsausfällen wird mit einer entsprechenden Ausfallsversicherung begegnet.

Liquiditätsrisiko

Umsichtiges Liquiditätsmanagement bedeutet, ausreichende Barmittel zu halten und die Verfügbarkeit von Geldmitteln zu sichern. Das Unternehmen legt Wert darauf, die Finanzierungsflexibilität durch ausreichende Barreserven zu erhalten. Ein Liquiditätsrisiko ist nicht gegeben.

3. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten wurden im letzten Geschäftsjahr nicht vorgenommen.

4. Bericht über Zweigniederlassungen

Unser Standort in Ried im Innkreis, eine im Firmenbuch eingetragene Zweigniederlassung, ist keine rechtlich selbständige Gesellschaft.

Attnang-Puchheim, am 14.11.2025

Mag. Roland Urferer

René Forstner