LAGEBERICHT für das Geschäfts- und Bilanzjahr 2025

1. Wirtschaftsbericht

1.1. Darstellung und Analyse des Geschäftsverlaufs und Geschäftsergebnisses 2025

1.1.1. Geschäft und Organisation

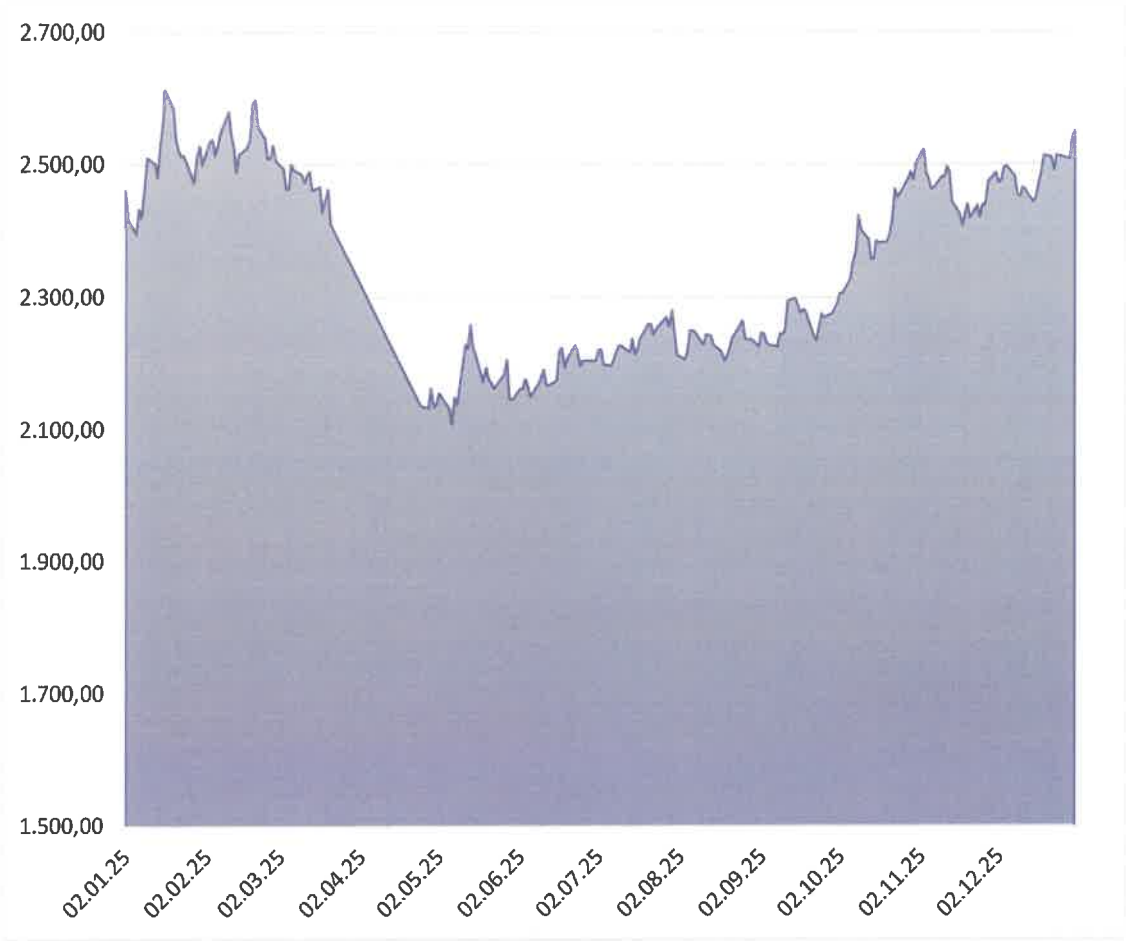
Die LEEB Balkone GmbH ist am Sektor Balkone- und Zäune aus Holz und Aluminium einer der führenden Anbieter in Österreich, Deutschland, Italien und der Schweiz. Unsere Kunden sind in diesem Segment vorwiegend private Bauherren, die durch unseren Direktvertrieb betreut werden. Intern ist dieser Unternehmensbereich in die Sparten Holz und Alu unterteilt, wobei beide Sparten organisatorisch und ablauftechnisch ähnlich strukturiert sind.

1.1.2. Rahmenbedingungen auf den Absatzmärkten

Im Jahr 2025 war die Nachfrage nach unseren Produkten im Wesentlichen gleich ähnlich wie im Vorjahr. Die Nachfragedynamik war auch 2025 wieder mit jener aus den Vor-Corona Jahren vergleichbar. Aufgrund unserer breiten Diversifizierung hinsichtlich Produkte und Absatzmärkte konnten in vielen Bereichen Schwerpunkte und Akzente gesetzt werden und so eine zufriedenstellende Umsatzentwicklung erreicht werden.
Insgesamt war die Entwicklung im Unternehmensbereich Balkone und Zäune zufriedenstellend.

1.1.3. Rahmenbedingungen auf den Beschaffungsmärkten

Die Preise für unsere wichtigsten Rohstoffe sind im Jahr 2025 weitgehend stabil geblieben. Der Preis für Aluminium ist im Laufe des Jahres recht deutlich gefallen, zum Jahresende hin aber wieder auf sein Ausgangsniveau zurückgekehrt.



Aluminium-Preisentwicklung in EUR

Die Situation bei Schnittholz und Stahl war ebenfalls von stabilen bzw. leicht steigenden Preisen gekennzeichnet. So ist der Preis für Schnittholz um rund 3% und Stahl um rund 2% im Jahresvergleich gestiegen. Insgesamt war die Rohstoff Situation hinsichtlich der Preise weiterhin volatil und es ist durch striktes Kostenmanagement gelungen, unsere Einkaufskonditionen weiter zu verbessern.

Preisentwicklung wichtiger Rohstoffe:

Rohstoff	Veränd. gegenüber Vorjahr in %
Stahl	+ 2%
Aluminium	+ 2%
Schnittholz	+ 3%

1.2. Lage des Unternehmens

1.2.1. Ertragslage

Die Betriebsleistung erhöhte sich im Jahr 2025 auf 54.483 TEUR und ist damit im Vergleich zum Vorjahr um rund 4% gestiegen.

Rentabilitäten:

Rentabilität	2025	2024	2023
Umsatzrentabilität	19%	17%	19%
Gesamtkapitalrentabilität	30%	30%	30%
Eigenkapitalrentabilität	60%	81%	66%

1.2.2. Vermögens- und Finanzlage

Die Vermögenslage und -struktur unserer Gesellschaft hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verändert. Die Bilanzsumme erhöhte sich auf 35.585 TEUR. Die Verteilung der lang- und kurzfristig gebundenen Vermögenswerte sowie der Verbindlichkeiten ist stabil. Das Unternehmen hat per 31.12.2025 keine Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Form von Krediten.

Vermögensstrukturkennzahlen:

Kennzahl	2025	2024	2023
Anlagenintensität	0,23	0,28	0,24
Lagerintensität	0,12	0,15	0,12
Investitionsdeckung	0,84	0,79	0,46

Umschlagskennzahlen:

Kennzahl	2025	2024	2023
Vermögensumschlagshäufigkeit	1,53	1,74	1,57
Debitorenumschlagshäufigkeit	17,35	15,04	17,41

Verschuldungskennzahlen:

Kennzahl	2025	2024	2023
Eigenkapitalquote	0,51	0,39	0,46
Verschuldungsgrad	0,49	0,61	0,54

1.2.3. Liquiditätslage

Die Liquidität der Gesellschaft kann als zufriedenstellend bezeichnet werden. Die Zahlung der Lieferantenverbindlichkeiten erfolgt während der Skontofrist, Investitionen konnten aus dem laufenden Cashflow finanziert werden.

Liquiditätskennzahlen:

Kennzahl	2025	2024	2023
Anlagendeckungsgrad I	2,15	1,40	1,92
Anlagendeckungsgrad II	2,31	1,59	2,1
Working Capital	10.979 TEUR	4.625 TEUR	9.335 TEUR

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung sowie Chancen und Risiken des Unternehmens

2.1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Im Jahr 2026 erwarten wir eine ähnliche Umsatzentwicklung wie 2025. Die bestehenden Unsicherheitsfaktoren wie hohe Energiepreise und hohe Finanzierungskosten werden auch im Jahr 2026 fortbestehen. Die Iran-Krise hat sich bisher nicht negativ auf unser Geschäft ausgewirkt.

2.2. Risikobericht

2.2.1. Konjunktur- und Branchenspezifische Risiken

In den letzten Jahren hat sich gezeigt, dass unsere Branche nur bedingt von der allgemeinen Konjunkturentwicklung abhängig ist. Wesentlich wichtiger für uns ist die allgemeine Stimmung bei den Privathaushalten. Diese korreliert zwar grundsätzlich mit der Konjunkturentwicklung, kann aber durch weitere Faktoren wesentlich verändert werden. Derzeit sehen wir eine Erholung der Investitionsbereitschaft sowohl bei privaten als auch gewerblichen Kunden.

2.2.2. Beschaffungsrisiko

Beschaffungsseitig gehen wir von eher steigenden Rohstoffpreisen aus, da v.a. die Energiepreise durch die Iran-Krise beeinflusst werden und damit auch Auswirkungen auf unsere Rohstoffpreise haben.

Generell versuchen wir das Risiko schwankender Rohstoffpreise durch den Abschluss längerfristiger Lieferverträge mit Fixpreisen zu minimieren um

diese, in Anbetracht längerfristiger Preiszusagen unsererseits, kalkulierbar zu machen. Das Risiko eines Versorgungsengpasses ist durch Lieferverträge mit mehreren Lieferanten bei allen wichtigen Rohstoffen zumindest kurzfristig nicht gegeben.

2.2.3. Personal- und Fluktuationsrisiko

Wir sehen im Erhalt bzw. weiteren Aufbau eines qualifizierten Mitarbeiterstamms eine der zentralen Herausforderungen für die nächsten Jahre. Durch die dezentrale Lage unseres Firmenstandorts haben wir einerseits den Vorteil eines geringeren Fluktuationsrisikos, andererseits ist es auch schwieriger neue Mitarbeiter zu finden. Durch verstärkte Präsentation nach außen als attraktiver Arbeitgeber versuchen wir, diesen Nachteil auszugleichen.

3. Nachtragsbericht

Es haben sich nach dem Ende des Geschäftsjahres keine weiteren Vorgänge von besonderer Bedeutung ereignet.

4. Forschungs- und Entwicklungsbericht

Unser Unternehmen tätigt in branchenüblichem Umfang Investitionen zur technischen Weiterentwicklung vorhandener Produkte sowie Entwicklung neuer Produkte.

Gnesau, 09.07.2026



DI(FH) Alexander Ertl