Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

1 Struktur und Tätigkeitsbereiche des Unternehmens

Die Josko Fenster und Türen GmbH ist ein führender führenden Komplettanbieter von Fenstern, Haustüren, Innentüren, Ganzglassystemen und Sonnenschutz. Es wird eine klare Differenzierungsstrategie (Qualität & Design) verfolgt, was sich sowohl in den Produkten, als auch in der Markenführung zeigt.

Die Marktbearbeitung erfolgt über zwei Vertriebskanäle, einerseits ein Netzwerk von selbständigen Vertriebspartnern, andererseits Vertriebsstandorte mit eigenen Mitarbeitern. Hier werden der Verkauf und die technische Abwicklung von Aufträgen durchgeführt. Im Bereich der Montage gibt es zusätzlich noch ein Montage- und Servicenetzwerk aus selbstständigen Partnerunternehmen. Für die langfristige Kundenzufriedenheit wird auch ein Werkskundendienst betrieben, der z.B. Wartungen und Reparaturen durchführt.

Mit diesem Konzept konnte sich Josko in der Vergangenheit vor allem in seinen Kernmärkten Österreich und Süddeutschland im Wettbewerb gut behaupten. Josko ist – bezogen auf den Umsatz – in Österreich der zweitgrößte Fensterhersteller (Marktanteil 13,6%), während man im Segment Holz/Alu-Fenster unangefochten die Nummer eins ist, mit einem Marktanteil von 21%.

2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen & wesentliche Ereignisse während des Geschäftsjahres

Das Jahr 2025 war geprägt von erheblichen Unsicherheiten und marktseitigen Veränderungen. Die geopolitischen Spannungen zeigten sich konstant hoch, wobei neben dem russischen Angriffskrieg in der Ukraine vor allem die sich verschärfenden Handelskonflikte – allen voran die dynamische Zollpolitik der USA – die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Österreich und Deutschland belasteten.

Die Bauwirtschaft in beiden Ländern war nach wie vor durch sehr niedrige Aktivitätsniveaus im Wohnbau beeinträchtigt, wobei sich im zweiten Halbjahr erstmals eine Stabilisierung abzeichnete. So sanken zwar die Neubaubewilligungen für Wohngebäude im Gesamtjahr 2024 in Österreich um ca. -11%, in Deutschland um -19% im Vergleich zum Vorjahr. In Österreich stiegen aber die Um- und Zubauten sehr stark an, was in einer Gesamtbetrachtung ein Plus von +9% an Baugenehmigungen ausmachte. In 2025 zeichnet sich eine Erholung ab, hier stiegen die Baugenehmigungen in beiden Ländern signifikant (Österreich: +13% per Juni, Deutschland +10% per Juli).

Nach mehreren Kontraktionsjahren stabilisierte sich die Nachfrage nach Fenstern und Türen 2025 in beiden Ländern. In Österreich wuchs der Fenstermarkt nach Umsatz um +0,9% (nach Menge +0,3%) , in Deutschland um +0,4% (nach Menge -0,3%). Das ausgelaufene Förderprogramm "Sanierungsbonus" in Österreich stützte durch den Nachlaufeffekt (verzögerte Umsetzung von Projekten mit Förderzusage) die Nachfrage nach thermischen Sanierungen, insbesondere dem Fenstertausch. Das Marktwachstum kam dennoch klar aus dem Neubau (+2,9% vs. VJ).

Unternehmensintern markierte 2025 ein Jahr bedeutender Innovationen für Josko. So wurde mit Platin 2.0, Safir 2.0 und Topas 2.0 eine neue Generation der Bestsellerprodukte auf den Markt gebracht, die vor allem die Designqualität und Lichtquote wesentlich steigert. Zudem wurde die Fertigung der Insektenschutzgitter von Drittlieferanten ins Unternehmen verlagert.

Quellen: Statistik Austria, DESTATIS, Branchenradar KFP

3 Geschäftsentwicklung des Unternehmens

Durch das niedrige Nachfrageniveau herrscht in beiden Ländern nach wie vor intensiver Verdrängungswettbewerb, der insbesondere die erzielbaren Preise unter Druck setzt. Trotz des schwierigen Umfelds konnten die Umsatz- und Mengenziele übertroffen werden und ein starkes Wachstum in Menge und Umsatz - weit über Marktniveau - erreicht werden. Verbunden mit einer sehr schwachen Saisonalität (milder Winter) war dadurch die Produktionsauslastung im gesamten Jahresverlauf auf einem sehr zufriedenstellenden Niveau.

Auf der Kostenseite war eine anhaltende Stabilisierung der Materialkosten auf hohem Niveau, verbunden mit moderaten und besser planbaren Preissteigerungen, zu beobachten. Eine Ausnahme davon stellt Isolierglas dar, wo Preisanstiege infolge von starken Preiserhöhungen beim Basisglas kamen. Die Personalkosten stiegen 2025 deutlich, insbesondere getrieben durch die Mengensteigerungen. Bei den sonstigen betrieblichen Aufwänden konnte ein moderater Anstieg erreicht werden. Dies führte insgesamt zu einem anhaltenden Kostendruck, der die Margen weiterhin belastete.

4 Finanzielle Lage

4.1 FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

	Einheit	2022	2023	2024	2025
Umsatzerlöse	T€	208.193	190.857	173.638	192.467
EBIT	T€	13.090	10.783	2.160	6.467
EBT	T€	12.175	10.892	2.569	6.513
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	T€	18.883	10.225	7.834	4.491
Eigenkapitalquote	%	28,58	39,98	39,40	37,60
Cashflow aus Ergebnis	T€	17.274	13.625	5.910	11.424
Anlagendeckung	%	109,14	115,68	130,68	154,53
ROI	%	9,34	9,61	1,83	4,92

ROI: *EBIT / Gesamtkapital*

Anlagendeckung: *Eigenmittel + lfr. Fremdmittel / Langfristiges Vermögen*

4.2 NICHTFINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

	Einheit	2022	2023	2024	2025
Anzahl der Schauräume	Anzahl	106	107	111	114
Anzahl der Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	Anzahl	1048	998	906	932
Anzahl der Einheiten (Absatz)					
Fenster	Einheit	262.290	198.061	204.890	230.371
Haustüren	Einheit	6.002	4.491	4.315	4.832
Innentüren	Einheit	15.020	14.193	9.498	9.881

5 Nachhaltigkeit und Umweltmanagement

Im Geschäftsjahr 2025 hat Josko bedeutende Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit erzielt. Das Engagement für ökologische und soziale Verantwortung spiegelt sich in verschiedenen Initiativen und Projekten wider, die darauf abzielen, die Umweltbilanz zu verbessern und einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft zu nehmen.

Seit dem GJ 2021 wurde der Aufbau eines Nachhaltigkeitsmanagements- und berichts verfolgt. Mit der Verabschiedung des „Omnibus“ auf EU-Ebene entfiel die Verpflichtung zur Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts nach ESRS. Für 2026 wird dennoch die Erstellung eines kompakten Factsheets zum Thema Nachhaltigkeit (Fokus u.a. auf Corporate Carbon Footprint) geplant.

5.1 ÖKOLOGISCHE NACHHALTIGKEIT:

Es wurden die Bemühungen zur Reduzierung des CO_2-Ausstoßes intensiviert und es konnte durch Implementierungen energieeffizienter Technologien und durch den Einsatz erneuerbarer Energien eine Reduktion des CO2 Ausstoßes erzielt werden. Die neue Fenstergeneration reduziert den Materialverbrauch bei Holz bzw. Kunststoff und nutzt bei der Außenschale bis zu 60% recyceltes Aluminium. Zudem wird laufend das Abfallmanagement verbessert, um den Materialeinsatz zu optimieren.

5.2 SOZIALE NACHHALTIGKEIT:

Josko setzt sich verstärkt für die Förderung von Diversität und Chancengleichheit innerhalb der Belegschaft ein. Darüber hinaus bleiben die Partnerschaften mit gemeinnützigen Organisationen weiterhin aufrecht und unterstreichen somit das Engagement und die soziale Verantwortung.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Förderung der Work-Life-Balance durch flexible Arbeitszeitmodelle und Home-Office-Möglichkeiten. Dadurch ist eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben möglich. Zudem wurde ein betriebliches Gesundheitsmanagement etabliert, das regelmäßige Gesundheitschecks und Fitnessangebote umfasst.

6 Mitarbeiter und Organisation

Zur erfolgreichen Umsetzung der Unternehmensstrategie ist die Förderung und Weiterentwicklung der Führungskräfte und Mitarbeiter ein wesentlicher Baustein, insbesondere vor dem Hintergrund des bereits bestehenden und sich weiter verstärkenden Arbeitskräftemangels. Josko hat hierbei dem Thema Personalentwicklung bereits seit einigen Jahren mehr Bedeutung eingeräumt. Entsprechende organisatorische Maßnahmen zur Stärkung des Personalmanagements sowie der Förderung der Führungs- und Leistungsbereitschaft werden gesetzt.

Besonders hervorzuheben ist die professionelle Lehrlingsausbildung bei Josko in einer eigenen Lehrwerkstätte. Die kontinuierliche Evaluierung der Ausbildungsinhalte sowie enge Zusammenarbeit mit den Fachbereichen führt zu einer qualitativen Verbesserung der Fähigkeiten. Im Jahr 2025 wurden im Durchschnitt 17 Lehrlinge ausgebildet.

Neben der Ausbildung der eigenen Mitarbeiter bildet auch die Schulung der Josko Vertriebs-, Service- und Montagepartner einen wesentlichen Bestandteil. Hierzu gibt es eine breite Schulungs- und Seminarpalette in der „Josko-Akademie“.

7 Forschung und Entwicklung

In der Forschung und Entwicklung bei Josko laufen zurzeit mehrere Projekte hinsichtlich Weiterentwicklung der bestehenden Produkte sowie Produktinnovationen. Josko steht für technologischen Vorsprung, vor allem in Verbindung mit Klima schonenden und energiebewussten Lösungen. Besonderes Augenmerk gilt der starken Orientierung an Design und Ästhetik.

8 Chancen und Risiken

Risikomanagement ist bei Josko ein integraler Bestandteil aller Entscheidungen und Geschäftsprozesse. Als Grundlage der organisatorischen Einbindung des Risikomanagements in die betrieblichen Abläufe sind vor allem die Managementstruktur sowie Berichts- und Informationssysteme zur laufenden Steuerung anzusehen. Neben der Beobachtung von makroökonomischen Daten erfolgen regelmäßige Planungs- und Szenariorechnungen, um Auswirkungen auf die Ertrags- und Liquiditätssituation von Josko frühzeitig und bestmöglich abschätzen und entsprechende Maßnahmen einleiten zu können.

Als allgemeines Risiko wird für das Geschäftsjahr 2026 das Marktumfeld sowie der Kostendruck gesehen (siehe „Ausblick“). Josko versucht, diesem Risiko durch ein gut ausgebautes Vertriebsnetz, eine differenzierte Marketingstrategie, Qualitäts- und Prozessoptimierungen sowie striktem Kosten- , Preis- und Forderungscontrolling entgegenzuwirken.

Das Unternehmen wirkt dem Risiko der steigenden Rohstoffpreise durch laufende Beobachtung der Situation an Märkten sowie durch sorgfältige Auswahl der Lieferanten nach den Kriterien Preis, Zuverlässigkeit, Bonität und Qualität entgegen. Durch die Erkenntnisse aus der Corona-Pandemie hat das Risikomanagement in der gesamten Lieferkette eine deutlich größere Bedeutung bekommen und wird auch durch das Unternehmen höher priorisiert.

Um Forderungsausfallsrisiken abzuwehren, wird ein wesentlicher Fokus auf das bestehende Forderungsmanagement gelegt und dieses weiter intensiviert. Forderungsrisiken werden durch das Debitorenmanagement und der begleitenden Beobachtung von Bonität und Zahlungsverhalten der Kunden minimiert. Eine kontinuierliche Überprüfung der Entwicklung der Außenstände sowie eine direkte Kommunikation der Forderungssituation mit Vertrieb und Geschäftsführung werden durch das Controlling sichergestellt. Für erkennbare Ausfallrisiken werden Einzelwertberichtigungen gebildet.

Für Josko Fenster und Türen GmbH hat die eingesetzte IT eine wesentliche Bedeutung, die in den letzten Jahren deutlich zugenommen hat. Risiken bestehen hier vor allem im Hinblick auf Sicherheit, Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Bedrohung von Cyber-Attacken wird permanent an der Verbesserung der IT-Infrastruktur, dem Monitoring von Risiken u.v.m. gearbeitet. Josko arbeitet in diesem Bereich mit externen Dienstleistern zusammen. Die IT bei Josko sorgt für die Sicherstellung eines störungsfreien und ausfallsicheren Betriebes sowie die permanente Weiterentwicklung von Maßnahmen.

Aufgrund der bisherigen Erfahrungen sind die Auswirkungen des anhaltenden russischen Angriffskriegs auf die Ukraine als eher gering einzuschätzen. Es gibt keine aktiven Kundenbeziehungen in diese Absatzmärkte und auch auf dem Beschaffungsmarkt gibt es keine direkten Geschäftsbeziehungen mit Lieferanten bzw. Vorlieferanten. Die Zollpolitik der USA haben einen geringen Einfluss auf das Unternehmen, da die Umsätze in diesem Exportmarkt bei <1% liegen und die Vertragsgestaltung der Zoll- und Währungsrisiko beim lokalen Vertriebspartner verankert.

9 Ausblick

Der marktseitige Ausblick für 2026 ist gemischt. Wie unter Punkt 2. dargestellt, steigen 2025 in Österreich und Deutschland die Baugenehmigungen erstmals seit Jahren wieder deutlich an, was die Ausgangsbasis für Kundenprojekte im Neubausegment in 2026 darstellt. Die wieder aufgelegte Sanierungsförderung in Österreich wird wohl nur geringe Wachstumsimpulse liefern, da die Dotierung viel niedriger als 2024/25 ausfiel und zudem nach nur zwei Monaten seitens des Ministeriums willkürlich zugunsten des Heizkesseltauschs gestoppt wurde. Für Deutschland wird ein stabiler Verlauf im Sanierungssegment erwartet.

Die Geschäftsentwicklung im Berichtsjahr hat den eingeschlagenen Weg der Marktdurchdringung in den Kernmärkten sowie die Differenzierungsstrategie als richtig bestätigt. Neben der Sicherung der Stellung im Heimatmarkt Österreich liegt das Augenmerk auf der Fortsetzung der positiven Entwicklung im Kernmarkt Deutschland sowie auf der selektiven Internationalisierungsstrategie im Premium-Bereich.

Risiken der künftigen Entwicklung resultieren vor allem aus der wetterbedingten Saisonalität, dem regulatorischen Umfeld, sowie unvorhersehbaren geopolitischen Ereignissen. Sollte der Winter 2026 länger und kälter ausfallen als im „Optimalfall 2025“, würde das Baustarts verzögern und so die erzielbaren Mengen ggü. Vorjahr aufgrund verzögerter Bestelleingänge verringern. Die Umsetzung der EU-Richtlinie zur Lohntransparenz kann zusätzliche Kostensteigerungen im Personalbereich mit sich bringen.

Im März 2026 kam es zu einem Krieg zwischen den USA mit Israel gegen den Iran. Zum Zeitpunkt der Berichtserstellung ist noch nicht absehbar, wie lange dieser Krieg dauern wird und wie groß die wirtschaftlichen Auswirkungen sein werden. Der rasante Anstieg der Gaspreise würde jedoch – falls längerfristig – einen möglicherweise starken Preisanstieg bei Materialien wie Isolierglas und Aluminium wahrscheinlich machen. Darüber hinaus könnte die erhöhte Unsicherheit Konsumenten von der Umsetzung geplanter Bauprojekte abbringen.

Josko rechnet in Summe deshalb im Jahr 2026 mit stagnierenden Umsatz- sowie leicht rückläufigen Produktionsmengen. Das Jahr steht auch im Zeichen der weiteren Ausrollung des ERP- und CRM-Systems über andere Produktgruppen sowie im Vertrieb.

Die Ergebnissituation für 2026 wird niedriger als in 2025 budgetiert, aber dennoch klar positiv. Dies basiert auf der Erwartung, dass die Kosten stärker steigen werden als die Umsätze.

Kopfing im Innkreis, 13. Mai 2026

Die Geschäftsführung

Johann Scheuringer, BA



Gerhard Kasbauer



Stefan Wagner, MSc MBA

