Geschäftsverlauf und Lage der Gesellschaft

1.1. Geschäftsverlauf

Katzbeck FensterGmbH Austria ist innerhalb der Unternehmensgruppe Katzbeck im Vertrieb von Fenstern und Hauseingangstüren tätig. Die Produktpalette umfasst die Elemente Holz, Holz-Alu, Kunststoff und Kunststoff-Alu. Das Produktsortiment ist auf die Marktanforderung ausgerichtet und die Anforderungen werden laufend evaluiert.

Im Abschlussjahr 2025 konnte der Auftragseingang in der Firmengruppe auf 57,7 Mio Euro gesteigert werden (VJ 53,0 Mio Euro). Der Auftragsmarkt bezog sich im Wirtschaftsjahr im Wesentlichen im Bereich von Sanierungsmaßnahmen und verhältnismäßig im geringen Anteil an Neubauprojekten, die mit Fenster und Türen von Katzbeck ausgestattet wurde. Zur Zielgruppe zählen Wohngebäude, gewerbliche Gebäude, öffentliche Gebäude, industrielle Gebäude sowie kulturelle und historische Bauwerke.

Die wirtschaftliche Konkurrenz der Mitbewerbenden ist vorhanden, man konnte an Marktleistung hinzugewinnen, jedoch zeichnete sich zum Ende des Wirtschaftsjahres eine Stagnation am Markt ab. Die Vorankündigung der Neuauflage der Sanierungsoffensive mit Ende 2025 für 2026 brachte ein verzögertes und verschobenes Kaufverhalten des Konsumenten für das letzte Quartal 2025 ins Rollen. Auch durch den frühen Wintereinbruch konnte kein Auftragszugewinn erreicht werden, sowie auch angearbeitete Baustellen keine Fertigstellung erreicht werden konnte. Der erhoffte Neubau in Österreich, infolge der erwirkten Zinssenkung durch die europäische Zentralbank (EZB), blieb aus. Des Weiteren führte der äußere massive Preisdruck der Konkurrenz, sowie der Anstieg von Materialkosten und Personalkosten, zu geringeren Margen.

Marktforcierungen im Kunststoffsegment wurden in Angriff genommen, zur Marktöffnung des Expansions- und Innovationsprojekts Kunststofffertigung, das als Kunststoff High End Produkt eingeführt wird. Hier konnten bereits Sensibilisierungen in den Vertriebskanälen sowie bei geplanten Großprojekten vorgenommen werden.

Katzbeck tritt nun mit einer vergrößerten Produktpalette als Komplettanbieter mit positiver Marktresonanz in den Markt ein.

1.2. Wirtschaftsbericht

Das EBIT betrug im Jahr 2025 EUR -70.116,44 (VJ: EUR 279.301,51). Für das Jahr 2025 wird eine positive Eigenkapitalquote gemäß § 23 URG iHv 14,50% (VJ: 20,37%) ausgewiesen. Die fiktive Schuldentilgungsdauer gemäß § 24 URG beträgt nunmehr k. A. (negativer Mittelüberschuss) Jahre (VJ: 9,4 Jahre).

Ermittlung der Eigenmittelquote gemäß § 23 URG:

		2025 EUR	2024 EUR
	Eigenkapital laut Bilanz	1.439.238,82	1.877.699,23
	Gesamtkapital (§224 Abs. 3 UGB)	9.927.882,31	9.224.026,90
-	von den Vorräten absetzbare Anzahlungen	0,00	0,00
-	Investitionszuschüsse	-4.761,55	-5.951,94

=	Gesamtkapital	9.923.120,76	9.218.074,96
	Eigenkapital x 100 / Gesamtkapital =	**14,5 %**	**20,4 %**

Ermittlung der fiktiven Schuldentilgungsdauer gemäß § 24 URG:

		2025 EUR	2024 EUR
	Rückstellungen	2.509.906,30	2.688.643,91
+	Verbindlichkeiten	5.973.975,64	4.651.731,82
-	sonstige Wertpapiere und Anteile	0,00	0,00
-	von den Vorräten absetzbare Anzahlungen	0,00	0,00
-	liquide Mittel	-391.111,83	-820.248,70
=	effektives Fremdkapital	8.092.770,11	6.520.127,03
	Jahresfehlbetrag/-überschuss	-138.460,41	256.369,39
+	Abschreibungen auf das Anlagevermögen und Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen	164.265,66	176.788,85
-	Zuschreibungen zum Anlagevermögen und Gewinne aus dem Abgang von Anlagevermögen	-10.272,95	-15.424,31
-	Auflösung Investitionszuschüsse	-1.190,39	-1.190,39
+/-	Veränderung langfristiger Rückstellungen	-173.743,08	279.299,51
=	Mittelüberschuss	-159.401,17	695.843,05

Fiktive Schuldentilgungsdauer gemäß § 24 URG:

	(effektives) Fremdkapital / Mittelüberschuss =	**k. A. (negativer Mittelüberschuss)**	**9,4 Jahre**

Analyse mittels finanzieller Leistungsindikatoren

Finanzierungskennzahlen

		2025	2024
Verschuldungsgrad in %:		**587,5 %**	**389,7 %**
Berechnung:	Fremdkapital x 100	8.484 x 100	7.340 x 100
	(Eigenkapital + Investitionszuschüsse)	1.444	1.884
Investitionsdeckung in %:		**83,85 %**	**168,23 %**
Berechnung:	Nettoinvestition SAV x 100	135 x 100	297 x 100
	Abschreibung SAV	161	177
Anlagendeckungsgrad I in %:		**245,5 %**	**314,6 %**
Berechnung:	(Eigenkapital+Investitions-zuschüsse) x 100	1.444 x 100	1.884 x 100
	Anlagevermögen	588	599
Anlagenabnutzungsgrad der Sachanlagen in %:		**72,3 %**	**69,9 %**
Berechnung:	kum. Afa SAV x100	1.497 x 100	1.387 x 100
	Anschaffungskosten SAV	2.071	1.986

Working Capital in TEUR:		**2.340**	**2.928**
Berechnung:	∑ kfr. UV - ∑ kfr. FK	9.149 -6.808	8.419-5.491

Working Capital Ratio in %:		**134,38 %**	**153,33 %**
Berechnung:	∑ kfr. UV	9149	8.419
	∑ kfr. FK	6808	5.491

Rentabilitätskennzahlen

		2025	**2024**
Umsatzrentabilität in %:		**-0,2 %**	**0,6 %**
Berechnung:	EBT x 100	-103 x 100	255 x 100
	Umsatz (inkl. BV)	48.456	46.319

Eigenkapitalrentabilität in %:		**-6,2 %**	**14,5 %**
Berechnung:	EBT x 100	-103 x 100	255 x 100
	∅ Eigenkapital	1.664	1.756

Gesamtkapitalrentabilität in %:		**-0,7 %**	**3,1 %**
Berechnung:	(EBT + FK-Zinsen) x 100	-70 x 100	279 x 100
	∅ Gesamtkapital	9.576	8.916

2. Zukünftige Entwicklungen und Risiken

2.1. Risikobericht

Die Marktentwicklung mit den allgemeinen Lieferkettenthematiken ruft generell zur Vorsicht bei der Annahme und Umsetzung von Projekten auf. Debitorenrisiken werden mithilfe einer Kreditausfallversicherung, Bankgarantien und Anzahlungen abgeschwächt. Bonitätsauskünfte helfen dabei, Risiken im Vorhinein zu erkennen bzw. abzuschwächen. Klassische Risiken wie Naturkatastrophen oder Feuerrisiken sind versichert. Durch stetige Rückmeldungen und Kommunikation mit den Vertriebs-, Montage- und Serviceeinheiten werden die Produkte laufend weiterentwickelt und ein Produkthaftungsrisiko abgeschwächt.

Seitens des Lieferanten wird versucht, durch stetige Kommunikation und frühzeitigen Abstimmungen mit langjährigen Partnern das Risiko eines Materialversorgungsengpasses zu vermeiden. Bei bestimmten Materialien wurden Sicherheitsbestände angepasst.

Das Unternehmen ist insbesondere von den Risiken und Entwicklungen am Baumarkt abhängig. Die Positionierung unserer Produkte im Bereich hochwertiger Fenster- und Türenelemente für gehobene Kundenwünsche mit Anspruch auf Qualitätsführerschaft schwächt die Gefahren eines stark preislichen Wettbewerbs zwar ab, jedoch kam es in nahezu allen Kundenschichten mittlerweile zu erhöhtem Preisdruck. Des Weiteren brachte die Vorankündigung der Neuauflage der Sanierungsoffensive mit Ende 2025 für 2026 ein verzögertes und verschobenes Kaufverhalten des Konsumenten für das letzte Quartal 2025 ins Rollen. Der erhoffte Neubau in Österreich, infolge der erwirkten Zinssenkung durch die europäische Zentralbank (EZB), blieb aus.

Durch das Expansions- und Innovationsprojekt im Bereich der Kunststofffertigung konnte das Unternehmen sein Portfolio gezielt erweitern und ein hochwertiges Produkt im High-End-Segment gewinnen. Diese strategische Weiterentwicklung trägt dazu bei, die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken. Als Komplettanbieter mit einer deutlich ausgebauten Produktpalette ist das Unternehmen nun in der Lage, Kunden umfassendere Lösungen aus einer Hand anzubieten. Zudem haben kurze Lieferzeiten sich als wesentlicher Faktor zur Senkung des Auslastungsrisikos bewährt.

Fremdwährungsrisiken bestehen durch die Fakturierung in Euro nicht.

2.2. Verwendung von Finanzinstrumenten

Im Berichtszeitraum wurden keine derivativen Finanzinstrumente gehalten.

2.3. Prognosebericht

Der anhaltende Iran-Konflikt stellt eine zunehmende Belastung dar. Durch die geopolitischen Spannungen steigen insbesondere die Energiepreise, sowie auch Produktions- und Transportkosten. Gleichzeitig führt der Konflikt zu einem neuen Anstieg der Inflation.

Ein zentraler Faktor ist die gezielte Erweiterung unserer Produktpalette durch die neue Generation im Kunststoff-Segment. Durch die neue Kunststofflinie erschließt das Unternehmen einen neuen Absatzmarkt und durch innovative Materialien und verbesserte Verarbeitungstechnologien werden wir auch den ökologischen und energieeffizienten Anforderungen gerecht. Durch den Ausbau bestehender Partnerschaften sowie die Gewinnung neuer Handelspartner erhöht sich die Marktdurchdringung deutlich. Bereits im ersten Quartal 2026 konnte eine höhere Produktionssteigerung erreicht werden. Durch eine persönliche und professionelle Beratung, hochwertiger Qualität und Individualität wird der Mehrwert unserer Produkte weiterhin an den Kunden gebracht. Der Fokus wird dabei auf die Sicherung der Ertrags- und Umsatzziele gelegt, um weitere Unternehmensentwicklungen umsetzen zu können.

Mittels zielorientierter Marketing- und Vertriebsmaßnahmen innerhalb der Unternehmensgruppe sowie einer laufenden Weiterentwicklung der eigenen Vertriebsmannschaft und unseren Vertriebspartner wird

für 2026 eine Festigung der Marktposition in einer weiterhin wirtschaftlichen herausfordernden Umgebung angestrebt.

3. Forschung und Entwicklung

Gemeinsam mit dem Schwesterunternehmen KPA Katzbeck ProduktionsGmbH Austria werden Produktentwicklungen hinsichtlich innovativer Fenstersysteme und Rahmenmaterialien betrieben.

4. Bestehende Zweigniederlassung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden keine Zweigniederlassungen unterhalten.

Rudersdorf, am 29.4.2026

Unterschrift des Geschäftsführers

……