Walter Bösch GmbH & Co KG, Lustenau

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

1. Bericht über die Gesellschafter- und Unternehmensstruktur

Die Aktivitäten der Walter Bösch GmbH & Co KG wurden im Jahr 1932 gestartet. Die firmenbuchmäßige Ersteintragung erfolgte mit 19.07.1963. Seit dem Jahr 2006 ist die Walter Bösch Privatstiftung mit 99,9% Hauptgesellschafter des Unternehmens. Neben der Walter Bösch Privatstiftung fungiert die Grellet Holding GmbH als Kommanditistin und die Walter & Ursula Bösch GmbH als Komplementärin. Die Walter Bösch GmbH & Co KG hält keine Beteiligungen.

Das Unternehmen gliedert sich in mehrere Aufgabenbereiche: das Produktgeschäft, das Projektgeschäft und der Kundendienst. Im Geschäftsfeld Produktgeschäft werden kundenspezifische Lösungen für Wärmeerzeuger und Kältelösungen in Österreich über einen Partner zum Kunden verkauft. Im Geschäftsfeld Projektgeschäft unterstützen wir Fachplaner für die Errichtung von Produkten und Dienstleistungen für optimale raumklimatische Lösungen. Die hierfür zum Einsatz kommenden assemblierten Lüftungsgeräte, Kältemaschinen und Gebäudeautomationslösungen werden zumeist über einen Anlagenbauer, der die Gesamtverantwortung für das Gewerk beim Kunden hat, verkauft. Neben dem Vertrieb in Österreich werden die Lösungen auch aktiv in das angrenzende Ausland (Deutschland, Schweiz, Tschechien) verkauft. Zusätzlich werden die Gehäuseteile an Lüftungsapparatebauer in Europa vertrieben. Das Geschäftsfeld Kundendienst betreut die von uns an Kunden verkauften Produkten und Lösungen aus dem Produkt- und Projektgeschäft bei Störungen und bietet entsprechende Wartungspakete an. Dafür steht eine österreichweit rund-um-die Uhr Organisation zur Verfügung.

Die Geschäftsführung des Unternehmens hat die Geschäftsführung der Komplementärgesellschaft inne. Die Geschäftsleitung des Unternehmens besteht seit 01.04.2016 aus den Herrn Dr. Linus Yves Grellet, Mag. Robert Walter Grellet und Dr. Robert Janschek.

2. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

Die Erwartungen für die Geschäftsentwicklung und die wirtschaftlichen Aussichten für das Jahr 2025 waren nicht die Besten. Die weiterhin schwache Entwicklung der europäischen Wirtschaftsentwicklung – insbesondere in Deutschland – die bereits in den letzten Jahren ihre Spuren hinterließ, setzte sich im Jahr 2025 fort. Sowohl in Deutschland als auch in unserem Heimatmarkt gab es das ganze Jahr über kaum positive Impulse seitens der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – und schon gar nicht für die (Hoch)Bauindustrie.

Lohnabschlüsse der vergangenen Jahre konnten die Investitionsneigung der privaten Haushalte nicht positiv beeinflussen. Auch wieder eingeführte Förderungen für die thermische Sanierung von Heizungslösungen und zur thermischen Sanierung im Herbst haben eher zur Investitionszurückhaltung der privaten Haushalte geführt. Die Investitionsneigung bei den Unternehmen wurde im Laufe des Jahres durch exogene Einflüsse nicht stimuliert.

Die mangelnden wirtschaftlichen Aussichten trübten weiterhin die Investitionsbereitschaft bzw. führte der Verlust der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen mit Produktionsstandorten in Österreich zum Abbau von Kapazitäten. Vor allem im wirtschaftlichen und privaten Hochbau gab es weiterhin keine positiven Signale für eine Investitionsbelebung. Weitere Insolvenzen von Bauträgern haben sich zusätzlich negativ auf das Vertrauen der privaten Haushalte ausgewirkt. Aufgrund der grundsätzlichen wirtschaftlichen Stabilisierung haben die privaten Haushalte die Sparquote vor allem für Investitionen des kurzfristigen Bedarfs zurückgefahren, aber nicht in langfristige Investitionen gesteckt.

All dies hat laut den ersten volkswirtschaftlichen Ergebnissen der Wirtschaftsforschungsinstitute für das Jahr 2025 zu einer Stabilisierung des Bruttoinlandsprodukts auf niedrigem Niveau geführt. Die Wirtschaftsleistung wuchs in Österreich um 0,5% und in Deutschland um 0,1%. Dieser schwache Anstieg der Wirtschaftsleistung hat sich aber nicht in den Brutto-Anlageinvestitionen niedergeschlagen. Vor allem die Bruttoanlageinvestitionen in Bauten in Österreich sind nach einem Rückgang von 5,9% im Jahr 2024 auch 2025 um weitere 0,8% gegenüber dem Vorjahr gesunken. Die wirtschaftliche Entwicklung in der Schweiz hielt sich deutlich besser womit die Eidgenossenschaft sogar ein Wachstum von 1,4% erwirtschaften konnte. Ein negativer Beitrag zu dieser Entwicklung kam aber aus den Bauinvestitionen, die 2025 um 0,5% zurückgegangen sind.

Sowohl in Deutschland als auch in Österreich gehen wir basierend auf den Ergebnissen einer Studie der euroconstruct Konferenz im Dezember 2025 davon aus, dass die Produktion im gesamten Bauwesen durch die Rahmenbedingungen deutlich gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen ist. Demnach soll sich in Österreich das gesamte Bauvolumen mit -0,8% bereits zum vierten Mal in Folge abgeschwächt haben. Während sich der Tiefbau, der für uns irrelevant ist, um 0,9 % abgeschwächt haben soll, ist im privaten, öffentlichen und gewerblichen Hochbau mit einem Rückgang von 1,2% auszugehen. In Deutschland liegen diese Werte auf ähnlichem Niveau. Während der Wohnungsbau in Deutschland mit 2,4% zurückging, ging dieser in Österreich um 1,6% zurück. Diese Rückgänge spiegeln das geringe Vertrauen in die Zukunft, die hohen Finanzierungskosten und die bürokratischen Rahmenbedingungen wider. In erster Linie ist hiervon der Neubau betroffen, während im Bereich der Sanierung sich die Investitionsbereitschaft in einem besseren Ausmaß gezeigt hat. Ebenfalls zum vierten Mal in Folge sind die Bauinvestitionen im Nicht-Wohnungs-Hochbau zurückgegangen. Auch diesbezüglich war der Neubau stärker betroffen als die Sanierungsaktivitäten. Das gesamte Hochbauvolumen von rund EUR 42,9 Mrd. in Österreich unterteilt sich zu 64% in den Wohnungsneubau und zu 36% in den sonstigen Hochbau. Generell lässt sich darüber hinaus feststellen, dass in Österreich weiterhin 65% der Hochbauaktivitäten in den Neubau gehen und nur 35% in die Sanierung von Altbeständen, während sich in Deutschland diese Relation spiegelbildlich darstellt, womit 72% der Hochbauleistungen in die Renovierung gehen. Im Nicht-Wohnungsbau in Österreich und Deutschland gab es in allen Segmenten

einen Rückgang des Bauvolumens, mit Ausnahme von Bauinvestitionen in Bildungsgebäude in Österreich, wo das Volumen mit 0,5% stagnierte.

Die Bauwirtschaft in der Schweiz hat sich gemäß Schweizerischem Baumeisterverband im Hochbau mit einem Wachstum von 5,7% deutlich besser entwickelt als in den beiden Nachbarländern. Vor allem der Wohnungsbau weist mit +6,4% eine solide Entwicklung auf, wogegen der Wirtschaftsbau um 0,5% zurückging. Auch der öffentliche Hochbau entwickelte sich dynamisch mit einem Wachstum von 14,7%. Nach schwächerem Jahresbeginn, konnte im letzten Quartal 2025 die Bautätigkeit um 7,5% gegenüber dem Vorjahresquartal verbessert werden, dies vor allem im öffentlichen Hochbau.

Neben den allgemeinen Wirtschaftsfaktoren war weiterhin der Facharbeitermangel bei unseren Partnern (Installateuren und Anlagenbauern) auch im abgelaufenen Jahr ein wesentlicher Bremsfaktor, der auch weiterhin anhalten wird. Zusätzlich hat sich dieser Faktor aufgrund von Insolvenzen im Bereich der Partner verstärkt. Dies wird insbesondere auch bei der Umsetzung aller Umweltinitiativen auf nationaler und europäischer Ebene Spuren in den mittelfristigen Zielen hinterlassen, sofern diese nicht aufgeweicht werden.

Die Schaffung eines angenehmen Raumklimas und die Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen bei unseren gewerblichen Kunden wurde stark von der Investitionsunsicherheit gebremst. Die gesetzlichen Initiativen zur Wärmewende, üppige Förderungen zu deren Umsetzung haben im privaten Bereich lediglich zu Jahresbeginn noch angekurbelt. Da die diesbezügliche Förderung aufgrund des ausgeschöpften Fördervolumens zum Jahresende 2024 ersatzlos gestrichen wurde, die Politik aber ein grundsätzlich neue Fördersystem nach einer Evaluierungsphase in Aussicht gestellt hat, ist die Nachfrage in der Folge deutlich eingebrochen.

Dies zeigt sich in der Entwicklung des österreichischen Marktes für Wärmeerzeuger. In Summe fiel die Anzahl der in den Markt verkauften Wärmeerzeuger nach dem Anstieg 2024 von 20% mit einem Rückgang um 14,5% wieder fast auf das Niveau des Jahres 2023 zurück. Mit der Aufkündigung der Förderung der Sanierung von konventionellen Wärmeerzeugersysteme durch Erneuerbare geriet die Ökologisierung im Bereich der Wärmeerzeuger ins Stocken. Der Anteil von Lösungen mit Wärmepumpen und Biomasse ging von mehr als 73% des Wärmeerzeugermarktes wieder auf 64,7% zurück. Das Auslaufen der staatlichen Förderungen hat insbesondere zu Jahresbeginn noch Wachstumsraten gebracht, welche aber nach dem ersten Quartal mit deutlichen Einbrüchen gegenüber dem Vorjahr quittiert wurden.

Im Unternehmen haben diese Rahmenbedingungen und Entwicklungen während des Jahres wiederum zu sehr herausfordernden Situationen geführt. Nach dem deutlichen Wachstum der Nettoerlöse im Jahr 2024, mussten wir ein erlöstechnisches Konsolidierungsjahr einlegen. In Summe konnten wir die Erlöse bei MEUR 143,7 knapp unter dem Vorjahr einigermaßen stabilisieren. Ein höherer Dienstleistungsanteil, aber auch ein besserer Produktmix haben bei der Entwicklung der Rohertragsmarge deutlich mitgeholfen. Die Bruttoerlöse im Inland sanken vor allem aufgrund des deutlichen Rückgangs in der Nachfrage nach Wärmeerzeugerlösungen um 4,5%. Auch die Nachfrage von Kunden nach Lösungen

im Bereich der Großkälte und Lüftungsgeräten war rückläufig. Im Projektgeschäft konnten wir aber eine deutliche Steigerung bei Lösungen in der Gebäudeautomation erreichen. Die Kundendienstorganisationen haben mit einer Steigerung der Erlöse von 7,6% sowohl im In- wie auch im Ausland zum Gesamterfolg beigetragen. Aufgrund der Zuführung von zusätzlichen Mitarbeitenden im Kundendienst konnten wir das Ausmaß der erledigten Wartungsabkommen im Vergleich zum Vorjahr weiter verbessern. Der Großteil des unternehmensweiten Umsatzrückgangs wurde im Inland realisiert, womit die Exportquote von 10,3% auf 11,2% gestiegen ist.

Das Niveau der Fremdleistungen reduzierte sich deutlich. Dies einerseits durch den Mitarbeiteraufbau und andererseits aufgrund des rückläufigen Projektgeschäfts.

Die Personalaufwendungen erhöhten sich aufgrund der kollektivvertraglichen Erhöhungen und der 4,6%igen Erhöhung der im Jahresdurchschnitt beschäftigten Personen – unter Berücksichtigung des jeweiligen Beschäftigungsgrades – um in Summe MEUR 2,6 oder 4,8% gegenüber dem Vorjahr. Die Anzahl der Mitarbeitenden erhöhte sich im Jahresdurchschnitt auf 742 Personen, womit fast alle offenen Stellen besetzt werden konnten. Basierend auf der Veränderung der Umsatzerlöse erhöhte sich der relative Anteil der Personalaufwendungen gemessen an den Nettoerlösen auf 40,4% und liegt damit deutlich über dem Mittelwert der letzten 10 Jahre.

Die Abschreibungen erhöhten sich mit 8,3% deutlich gegenüber dem Vorjahr, da eine Vielzahl von Investitionen aufgrund von Problemen in der Lieferkette erst 2025 aktiviert und abgeschrieben werden konnten. Die größten Investitionsvolumina entfielen auf die Bereiche Gebäude, Fuhrpark, EDV-Hard- und Software und Werkzeuge.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um MEUR 0,2 oder 1,7%. Dieser Anstieg ist vor allem auf erhöhte Reiseaufwendungen und Fuhrparkkosten, aufgrund des Anstiegs der Mitarbeitenden, zurückzuführen, aber auch auf einen Anstieg der Lagerkosten, erhöhte Versicherungsaufwendungen aufgrund einer Verbesserung des Deckungsumfangs, sowie Beratungsaufwendungen für ein Organisationsprojekt. Nach Abschluss der ERP-Einführung stiegen die IT-relevanten Aufwendungen wieder auf ein Normalmaß an. In Summe zehrten damit die sonstigen betrieblichen Aufwendungen 10,8% der Nettoerlöse auf.

All diese Effekte führten zu einem Rückgang des Betriebsergebnisses um MEUR 4,1 auf MEUR 0,9. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen lag bei MEUR 6,7. Das Finanzergebnis reduzierte sich aufgrund des geringeren Finanzierungsnotwendigkeiten und des geringeren Zinsniveaus im Jahresdurchschnitt deutlich. Der weitere Abbau der Mittelbindung im Nettoumlaufvermögen unterstützte die geringeren externen Finanzierungnotwendigkeiten. Das den Gesellschaftern zuzurechnende Ergebnis lag bei Null.

Aufgrund der aktiven Maßnahmen zur Verbesserung des Nettoumlaufvermögens konnte die Bilanzsumme auch aufgrund eines geringeren Investitionsvolumens leicht zurückgeführt werden.

Aufgrund der Reduktion der Bilanzsumme verbesserte sich die Quote des Eigenkapitals in Prozent der Bilanzsumme um 0,3%-Punkte auf 46,2%.

3. Bericht über die Zweigniederlassungen

Die Gesellschaft hat keine Zweigniederlassungen.

4. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

4.1. Finanzielle Leistungsindikatoren

Die finanziellen Leistungsindikatoren entsprechen der Empfehlung zur Ausgestaltung finanzieller Leistungsindikatoren im Lagebericht des Fachsenats für Betriebswirtschaft und Organisation.

		2025 in T€	2024 in T€
4.1.1.	Umsatzerlöse	143.763	147.688
4.1.2.	Ergebnis vor Zinsen und Steuern	927	5.064
4.1.3.	Umsatzrentabilität	0,7%	3,5%
4.1.4.	Eigenkapitalrentabilität	0,0%	9,5%
4.1.5.	Gesamtkapitalrentabilität	1,2%	6,0%
4.1.6.	Nettoverschuldung	13.200	9.860
4.1.7.	Nettoumlaufvermögen	14.780	16.771
4.1.8.	Eigenkapitalquote	46,2%	45,9%
4.1.9.	Nettoverschuldungsgrad	35,2%	25,1%
4.1.10.	Cash Flow Kennzahlen		
	a. Nettogeldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	3.801	22.692
	b. Nettogeldfluss aus der Investitionstätigkeit	-4.973	-6.840
	c. Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-789	-7.797

4.2. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

4.2.1. Mitarbeiterfluktuation

Die Mitarbeiterfluktuation wird wie folgt berechnet:
Mitarbeiterabgänge: Summe der durchschnittlichen Mitarbeiter. Die Mitarbeiterfluktuation ging auf 12,15% im Jahr 2025 zum Dritten Mal in Folge zurück und liegt damit leicht unter dem Schnitt der letzten 10 Jahre. Die zur Rückstellungsberechnung zur Anwendung kommende durchschnittliche Fluktuationsrate liegt bei 12,28%.

4.2.2. Aus- und Weiterbildung

Im abgeschlossenen Jahr wurden für die Mitarbeiter des Unternehmens wieder zahlreiche Schulungen zur internen und externen Aus- und Weiterbildung abgehalten. Ein Schwerpunkt neben der internen fachspezifischen Ausbildung liegt zusätzlich auf externem Fachwissen und vor allem in führungstechnischen Belangen. Neben Weiterbildungen in Präsenz werden vermehrt auch Online-Veranstaltungen angeboten, um die Attraktivität von Weiterbildung zu verstärken.

4.2.3. Fahrleistungen

Im Unternehmen waren zum Jahresende 443 Fahrzeuge im Einsatz. Dies bedeutet einen Zuwachs von 15 Fahrzeugen in den letzten 12 Monaten. Mit diesen 443 Fahrzeugen wurde eine Strecke von 11,64 Millionen Kilometer zurückgelegt. Dieser Anstieg von rund 1,19 Millionen Kilometer resultiert aus der größeren Flotte und mehr Nutzern von firmeneigenen KFZ im Kundendienst und Vertrieb. Die durch die KFZ des Fuhrparks verbrauchten kWh reduzierten sich dagegen auf 1.159.085 kWh. Dies liegt vor allem am vermehrten Einsatz von E-PKW und emissionsärmeren konventionell betriebenen PKW. Unser Fokus liegt weiterhin auf einem möglichst effizienten Einsatz des Arbeitsmittels KFZ bzw. aller möglichen alternativen Mobilitätseinrichtungen, um die Ressourcen bestmöglich zu schonen und unseren ökologischen Fußabdruck zu verbessern. Damit kommen wir unserer Vision zur Verantwortung der Aufrechterhaltung einer lebenswerten Umwelt einen großen Schritt näher.

4.2.4. Nachhaltigkeit

Aufgrund der strategischen Ausrichtung in der Erhöhung der Nachhaltigkeitsaspekte wurde einerseits die Zertifizierung gemäß ISO 14001 erreicht. Weiters wurde ein Nachhaltigkeitsbericht erstellt, der den Ansprüchen der VSME entspricht. Ein Plan zur nachhaltigen Reduktion des Ausstoßes von klimaschädlichen Substanzen wird erarbeitet.

5. Bericht über wesentliche Risiken und Ungewissheiten

5.1. Umfeld- und Branchenrisiken

Der Geschäftsverlauf hängt maßgeblich von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der allgemeinen konjunkturellen Entwicklung vor allem in Österreich und im unmittelbar benachbarten Ausland ab. Zusätzlich zu diesen konjunkturellen Rahmenbedingungen sind vor allem Störungen der Lieferketten aufgrund konjunktureller, infrastruktureller oder kriegerischer Störeinflüsse verstärkt hinzugetreten. Das Risiko von Störungen der internationalen Lieferketten – insbesondere der chipfertigenden Industrie – haben aufgrund von kriegerischen Auseinandersetzungen und der dadurch entstehenden Verknappung von Vorprodukten haben gerade zu Jahresbeginn 2026 eine größere Bedeutung bekommen. Gleichzeitig beeinträchtigen die Einführung neuer und die Abkündigung von bestehenden – allerdings technisch in die Jahre gekommenen – Lösungen von internationalen

Lieferanten die Verfügbarkeit. Die mikroökonomischen Rahmenbedingungen hängen aufgrund der starken Exportabhängigkeit der Industrie und der starken Gewichtung des Fremdenverkehrs maßgeblich von Entwicklungen im Ausland ab. Um diese Abhängigkeit zu mindern, konzentrieren wir uns auf eine Verbreiterung der Geschäftsbasis im Inland und eine zielorientierte Erweiterung im Ausland.

Grundsätzlich hängen viele unserer unternehmerischen Aktivitäten vom Hochbau ab. Sinkende Baugenehmigungen und -investitionen bedeuten aufgrund des hohen Anteils an Neubauaktivitäten grundsätzlich erhöhte Risiken. Diese treffen uns allerdings nur eingeschränkt, da wir auf einen großen Bestand an Altanlagen in der Sanierung zurückgreifen können. Das Sanierungspotential ist aufgrund der installierten Basis sehr hoch, da wir viele Geräte im Markt platziert haben (älter 25 Jahre) und geplante rechtliche Verpflichtung zum Technologiewechsel (Tausch von konventionellen Brennstoffen in erneuerbare Energieträger) gefördert werden. Generell ist die Entwicklung im Hochbau in den kommenden Jahren weiterhin äußerst zurückhaltend zu beurteilen, da die generell unsichere Entwicklung auf unserem Globus zu erhöhten Schwankungen bei Finanzierungs- und Lebenshaltungskosten führen, und dies die Investitionsbereitschaft nicht verbessert. Bis sich diese Situation entspannt werden noch zumindest 24 Monate vergehen. Dies zeigen die langsam anziehenden Baugenehmigungen an. Dieser Nachfragerückgang hat bereits in der Folge durch das Ausscheiden einzelner Anbieter oder der Anpassung der Ressourcen zu Problemen bei einer Normalisierung der Wohnbauinvestitionen geführt. Störungen der internationalen Lieferketten in der Bauindustrie führen meistens zu deutlichen Verzögerungen im Baufortschritt und zu verspäteten Abrufen bzw. Verschiebungen unseres Liefer- und Leistungsportfolios. Dieses Risiko versuchen wir durch eine enge Abstimmung zwischen unseren regionalen Projektverantwortlichen und dem Projektverantwortlichen unseres Partners auf der Baustelle zu minimieren.

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen stellen grundsätzlich eher eine Chance als ein Risiko dar, da für die Verbesserung der Energiebilanz Österreichs und vieler Nachbarstaaten Begleitmaßnahmen gesetzt werden, um im Bereich der Sanierung von bestehenden Wärmeerzeugern und Lüftungsanlagen Fortschritte zu erzielen („green deal"). Die Kürzungen und zum Teil Aussetzung von staatlichen Förderungen führen bei den Anlagenbetreibern immer wieder zu Unsicherheit und bremsen die Investitionsfreude.

Aufgrund unserer stark ausgeprägten Handels- und Dienstleistungsorientierung sind wir von der Entwicklung auf der Produzentenebene abhängig. Ein verstärkter Konzentrationsprozess seitens der Lieferanten könnte zu vermehrten Risiken führen. Heute und in den kommenden Monaten schätzen wir dieses Risiko gering ein, da wir Lieferantenpartner aus vielen Unternehmensgruppen haben und immer wieder neue Lieferanten – insbesondere aus dem asiatischen Bereich – versuchen, in den europäischen Markt einzutreten. Die Beschaffung von Komponenten für unsere Lüftungsapparate ist mit etwas höheren Risiken behaftet, da wir – wie alle unsere Wettbewerber – bei den gleichen Produzenten von Komponenten wie Wärmetauschern, Ventilatoren, etc. unsere Beschaffung vornehmen. Das Risiko einer Unterbrechung der Lieferketten – insbesondere auch auf Seiten unserer Lieferanten – hat sich durch vermehrte Cyber-Attacken, aber auch aufgrund von Einzelereignissen deutlich erhöht. Wir

versuchen dies durch eine verstärkte regionale Ausprägung unserer Lieferanten und Vorlieferanten und eine gezielte Verbreitung unserer Lieferanten zu minimieren. Zusätzlich versuchen wir die Aufrechterhaltung unserer Lieferfähigkeit mit einer der jeweiligen Situation angepassten Lagerhaltung zu unterstützen.

Inwieweit es gelingt, Preiserhöhungen von unseren Vorlieferanten auf unsere Kunden zu überwälzen, liegt insbesondere an der Vernunft unserer Marktbegleiter. Da grundsätzlich alle Wettbewerber über kurz oder lang mit den gleichen Preisanpassungsnotwendigkeiten konfrontiert werden, bestehen diesbezüglich Risiken, die aber aus der Vergangenheit heraus betrachtet als nicht groß eingestuft werden. Kurzfristige Störungen und spekulative Entwicklungen auf den Rohstoffmärkten können andererseits aber deutliche Verwerfungen in den Preisstrukturen erzeugen. Inwieweit diese preislichen Verwerfungen zeitnah weitergegeben werden, liegt unmittelbar in unserer Geschäftsstrategie im Kundenmanagement. Aufgrund unseres Geschäftsmodells im Produktgeschäft fügen wir Anlagenbestandteile von unterschiedlichen Lieferanten zu einer Gesamtlösung zusammen. Eine zeitliche und in der Höhe unterschiedliche Preisanpassung unserer Lieferanten versuchen wir in Zeiten starker Preisschwankungen in unterjährigen Teuerungszuschlägen in den Angeboten an unsere Kunden umzusetzen. Aufgrund der zum Teil langen Vorlaufzeit bei Projekten haben wir die Preisgültigkeit von Angeboten verkürzt. Durch Verbote für den Einsatz von Kältemitteln respektive durch eine Überbevorratung von Material in der Branche besteht grundsätzlich die Gefahr von außerordentlichen Preisreduktionen.

Ein mittelfristiges Risiko liegt in der stagnierenden Anzahl an Fachhandwerkern und der damit verbundenen sinkenden Installationskapazität. Dementsprechend liegt einerseits ein Fokus auf der Gewinnung von Neukunden und andererseits auf der Ausbildung von jungen Menschen im Bereich der Installations- und Gebäudetechnik. Dementsprechend engagieren wir uns an öffentlichen Ausbildungseinrichtungen wie beispielweise der HTL Rankweil oder der Fachhochschule Vorarlberg.

Technische Risiken und Qualitätsrisiken werden aufgrund der bestehenden Vereinbarung mit unseren Lieferanten von diesen getragen. Qualitätsnormen wie die ISO 9001 oder ISO 14001 helfen uns bei der Vermeidung von Risikosituationen im betrieblichen Umfeld und führen über stete Prozessanpassungen zu einer entsprechenden Verringerung des Risikos. Hierzu gibt es interne Audits, welche vom Qualitätsmanagement innerbetrieblich durchgeführt werden (Teil vom ISO 9001 Prozess). Darüber hinaus ist das Unternehmen gegen möglicherweise drohende Risikosituationen über entsprechende Versicherungen gedeckt. Dies gilt selbstverständlich auch für eventuell eintretende Betriebsunterbrechungen.

Dem Risiko von Unfällen bei Mitarbeitern und Kunden wird durch entsprechende Schulungen, Sicherheitsunter- und Arbeitsanweisungen vorgebeugt. Ebenfalls als Prophylaxe kommen unsere Arbeitsmediziner in der Zentrale und den Landeszentralen zum Einsatz.

Die wesentlichen operativen Risiken des Unternehmens konzentrieren sich auf folgende Bereiche:

5.2. Zahlungsausfallsrisiko

Die Abhängigkeit von Kunden ist aufgrund unserer breiten Kundenplattform von mehreren tausend Kunden äußerst gering. Mit unserem größten Kunden außerhalb des Unternehmensverbundes, mit dem wir regelmäßige Geschäfte treiben, erwirtschaften wir rund 3,6% unseres Jahresumsatzes. Nichtsdestotrotz wird an einer ständigen Verbreiterung der Kundenbasis durch Akquisition von Neukunden gearbeitet, um diese Abhängigkeit weiter zu verringern. Demnach ist dieses Risiko als gering einzustufen.

Ein bedeutender Risikofaktor liegt andererseits in der Bezahlung der offenen Forderungen durch die Kunden des Unternehmens. Diesem Risiko wird durch das installierte Mahnwesen entgegengewirkt. Generell wird darauf geachtet, dass die Nettofälligkeit einer Rechnung nicht über 60 Tagen zu liegen kommt. Nach Ablauf der Nettofälligkeit wird binnen 14 Tagen die erste Mahnung zugesandt, nach weiteren 14 Tagen die zweite Mahnung. Gleichzeitig mit der zweiten Mahnung ist der Vertrieb um Intervention beim Kunden aufgerufen. Binnen 14 Tagen ist seitens des Vertriebs eine Rückmeldung erforderlich, ansonsten wird der Kunde dem Inkassobüro zur Betreibung übergeben. Im Projektgeschäft wird zusätzlich mit Anzahlungen über die erbrachten Leistungen gearbeitet, um das Ausfallsvolumen so gering als möglich zu halten.

Eine Abtretung des Risikos an eine Kreditversicherung wird regelmäßig geprüft. Die dafür zu zahlenden Prämien liegen aber weit über den jeweils in der Bilanz zu berücksichtigenden Forderungsverlusten. Die durchschnittlichen Aussenstandsdauertage konnten im abgelaufenen Wirtschaftsjahr im Jahresdurchschnitt noch einmal deutlich um 3,3 auf 31,6 Tage verringert werden. Ziel ist es, dieses Niveau von unter 35 Tagen zu halten.

5.3. Abwertung von Vorräten

Die Abwertung der Vorräte wird in Einklang mit den steuerlichen Vorschriften vorgenommen. Im abgelaufenen Jahr lag das notwendige Abwertungserfordernis bei TEUR 1.165 oder 4,5% des Vorratsvermögens. Ohne Berücksichtigung der noch nicht abrechenbaren Leistungen und lag dieser Betrag unter dem Vorjahreswert. Die Abwertung wird auf Basis von Bewegungsdaten vorgenommen, wobei Ware oder Material, welches sich in den letzten 5 Jahren nicht bewegt hat, beinahe vollständig wertberichtigt wird.

Langjährige Wartungsverträge und Störungseinsatzverpflichtungen belasten uns mit der Vorratshaltung von Ersatzteilen. Durch Produktneueinführungen steigt das vorzuhaltende Ersatzteilvolumen regelmäßig an und führt mittelfristig zu entsprechenden Abwertungserfordernissen. Rund 52,6% der Abwertungsnotwendigkeit betrafen Handelswarenprodukte und deren Zubehör, die aufgrund von Lieferantenwechseln und neuen Produktlinien entstanden sind. Der Abbau der „Altlasten" wird weiter vorangetrieben. Kombiniert mit einem klaren Markteinführungsprozedere für Neuprodukte soll das Abwertungserfordernis in der Zukunft auf einem moderaten Niveau gehalten werden. Im Produktportfolio Jahreszyklus ist zudem ein Bekenntnis zur stetigen Reduktion der Teilevielfalt im Sortiment verankert. Dies wird in den Produktgruppen unterschiedlich umgesetzt, abhängig von den strategischen Rahmenbedingungen. Darüber hinaus werden Produkteinführungen noch stärker nach dem vorhandenen Marktpotential bewertet und nicht als strategische Sortimentserweiterung argumentiert.

Das Verschrottungsvolumen von nicht mehr benötigtem Material lag mit TEUR 222 leicht über dem Niveau des Vorjahres.

5.4. Zinsänderungsrisiko bei Krediten

Zum Bilanzstichtag waren Finanzverbindlichkeiten von MEUR 6,0 ausständig. Zur Finanzierung der Umbauinvestitionen in Lustenau wurde im Jahr 2020 ein siebenjähriger Fixzinskredit in Höhe von MEUR 6,0 aufgenommen. Diese Finanzierung weist aufgrund des deutlichen gestiegenen Zinsniveaus im Vergleich zum Abschlusszeitpunkt einen erheblichen Opportunitätskostenvorteil auf. Darüber hinaus stehen zur unterjährigen kurzfristigen Finanzierung von Belastungsspitzen Finanzierungsrahmen bei diversen Kreditinstituten zur Verfügung. Die Verzinsung bei Ausnutzung dieser Finanzierungsrahmen basiert auf Referenzzinssätzen. Als Referenzzinssatz dient der 1-Monats- bzw. 3-Monats-EURIBOR. Vom Referenzzinssatz 6-Monats-EURIBOR ist die Verzinsung der Verrechnungskonten innerhalb des Unternehmensverbunds und der gebundenen Kapitalkonten der Kommanditisten abhängig. Eine Veränderung dieses variablen Zinssatzes um 1%-Punkt bei den am Bilanzstichtag aushaftenden variabel verzinslichen Verbindlichkeiten belastet das Finanzergebnis um TEUR 324.

5.5. Mitarbeiterfluktuation

Das Know How der Belegschaft stellt insbesondere im Kundendienst und Vertrieb sowie in den zentralen Engineering Abteilungen eine wichtige Erfolgskomponente dar. Es ist daher von großer Bedeutung, die Fluktuation gering zu halten, bzw. Maßnahmen zu setzen, um die Attraktivität als Arbeitgeber hochzuhalten. Insbesondere ein intensives Aus- und Weiterbildungsprogramm und Veranstaltungsaktivitäten auf lokaler Ebene helfen, eine höhere Identifikation mit dem Unternehmen und eine bessere Zusammenarbeit mit den Kollegen zu gewährleisten. Die diesbezüglichen Erfolge zeigen sich in der Entwicklung der Fluktuationsrate. Die für das zukünftige Wachstum notwendigen Mitarbeitenden werden in der laufenden konjunkturellen Phase bzw. dem zukünftig wieder verstärkt rückläufigen Arbeitskräfteangebot am Arbeitsmarkt schwieriger zu finden sein. Dies könnte sich zu einem Bremsklotz in der mittelfristigen Umsatzausweitung entwickeln. Dementsprechend ist einerseits unser Engagement bei öffentlichen und privaten Ausbildungsstätten und andererseits unser Bestreben zum attraktivsten Arbeitgeber in unserer Branche zu werden zu sehen. Zur Unterstützung dieses Weges wurde das Unternehmen nach einem Prüfverfahren mit dem Zertifikat „berufundfamilie“ zum Jahresende 2024 ausgezeichnet.

5.6. IT Risiken

Grundsätzlich kann in der IT nicht ausgeschlossen werden, dass Probleme mit bestehenden Systemen oder durch künftige Erweiterungen und Anpassungen – wie zum Beispiel Releasewechsel – auftreten können. Dies kann bei länger andauernden Ausfällen zu erheblichen Beeinträchtigungen des Geschäftsbetriebs führen. Zur Einschränkung dieser Risiken werden Vorkehrungen im EDV-Bereich getroffen. Insbesondere eine redundante Leitungsversorgung unserer Betriebsstätten vermindert dieses Risiko. Darüber hinaus wird ein ausgewogener Mix aus eigen gemanagter Software und Software, die in der Cloud betrieben wird, angestrebt. Das Risiko eines Cyberangriffs ist permanent gegeben. Dementsprechend wurde im Herbst 2021 eine Sensitivitätsanalyse angefertigt, um ein Schadensvolumen im Falle einer Cyberattacke zu ermitteln. Zusätzliche Präventionsmaßnahmen und

ein gezieltes awareness-Training der Mitarbeitenden helfen dabei, einen Schadenseintritt so weit als möglich zu verhindern. Darüber hinaus wurden erste Maßnahmen für die Erfüllung der NIS2-Richtlinie und der Umsetzung des Cyber Resilience Acts gesetzt.

Vor dem Hintergrund dieser Risiken betrachtet das Management des Unternehmens die aktuelle Situation im Sinne eines ausgewogenen Chancen-Risiko-Verhältnisses und sieht keine bestandsgefährdenden Einzel- oder Klumpenrisiken für das kommende Geschäftsjahr.

6. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Die schwache wirtschaftliche Entwicklung in Europa aus dem Jahr 2025 wird auch im Jahr 2026 kaum an signifikanter Dynamik gewinnen. Aufgrund der Sparnotwendigkeiten in vielen Ländern Europas werden seitens der öffentlichen Haushalte nur geringe positive Impulse erwartet. Die BIP-Prognose des WIFO vom Dezember 2025 für Österreich für das Jahr 2026 mit einem Wachstum von 1,2% wird wahrscheinlich bei der Frühjahrsprognose 2026 aufgrund der kriegerischen Auseinandersetzung im Nahen Osten wieder etwas gesenkt werden. Aufgrund der ansteigenden Zahlen an Baugenehmigungen im Jahr 2025 wird das Bauvolumen in Österreich im Jahr 2026 leicht über dem Niveau des Jahres 2025 erwartet. Bremsend werden sich allerdings weiterhin die konjunkturellen Unsicherheiten und restriktive Kreditvergaben auswirken. Auch die aufkeimenden Inflationssorgen aufgrund der Verknappung der Energieverfügbarkeit werden möglicherweise die Zinsen ansteigen lassen. Die Marktzinsen für 10 jährige deutsche Anleihen, aber auch für eine 12 Monatsfinanzierung sind alleine seit Ende Februar 2026 um 40 Basispunkte angestiegen.

Die Prognose des ifo Instituts zur Wirtschaftsentwicklung in Deutschland sieht per März 2026 ein weiteres Jahr der Stagnation mit einem schwachen Wachstum des BIP von 0,8% voraus. Aufgrund der Krieges im Nahen Osten wurde die ursprüngliche Prognose bereits um 0,2%-Punkte reduziert.

Gemäß den Schätzungen der euroconstruct wird in Österreich ein Anstieg von 1,4% im Bereich Wohnungsneubau erwartet, zulasten des Sanierungsbereichs, der sich mit 0,9% leicht abschwächen sollte. Im übrigen Hochbau wird ein minimales Wachstum von 0,1% erwartet, das hauptsächlich aus Aktivitäten im Bereich Industrie, Lager und Bürogebäude gestützt wird. Hochbausegmente der öffentlichen Hand werden 2026 kaum zum Wachstum beitragen. Auch für Deutschland wird nur ein minimaler Anstieg im Hochbau von 0,2% erwartet. Die Entwicklung soll sich erst 2027 mit einer erwarteten Wachstumsrate von 1,9% verbessern. Im Wohnbau soll der Fokus weiterhin auf der Sanierung liegen, wogegen der Neubau einen weiteren Rückgang erleiden soll. Generell gilt allerdings, dass der Bedarf an Wohnraum aufgrund des Bevölkerung- und Haushaltswachstum weiter zunehmen wird, womit die Mieten weiter steigen werden.

Auch wenn die Finanzmittel seitens der Republik Österreich aber auch der Europäischen Union zur Unterstützung der Wärmewende mit Wärmeerzeugern mit erneuerbaren Energien gekürzt werden, ist unser Geschäftsmodell in den kommenden Jahren aufgrund der Sanierungsnotwendigkeit aller Heizungsanlagen gestützt. Möglicherweise wird die Sanierung nicht mit investitionsintensiveren

erneuerbaren Wärmeerzeugern erfolgen, sondern mit den anschaffungsgünstigeren konventionellen Energieträgern.

Um das Thema der Luftqualität nach dem COVID-19-Hype weiterhin präsent zu halten, halten wir an unserer aktiven Mitarbeit im Verein „ZULuft Austria" fest.

Die Walter Bösch GmbH & Co KG ist als hauptsächliches Handels- und Dienstleistungsunternehmen maßgeblich vom Personaleinsatz abhängig.
Der im Vergleich zu unseren internationalen Mitbewerbern überdurchschnittliche Anstieg der Lohn/Stückkosten und die weiterhin hohen Löhne und Gehälter in Österreich für 2026 haben den Druck auf wertschöpfendes Arbeiten weiter erhöht. Eine teilweise Entlastung dieses Faktors ist bei Neueinstellungen festzustellen, da sich die nachlassende Nachfrage nach Gütern in einem gestiegenen Arbeitskräfteangebot und einer nachlassenden Preiskomponente widerspiegelt. Dementsprechend sind weiterhin alle Maßnahmen zur Verbesserung in der Mitarbeiterproduktivität zu analysieren und es werden Maßnahmen gesetzt, unser Unternehmen mittelfristig zum attraktivsten Arbeitgeber in unserer Branche zu entwickeln. Der lieferanten- und wettbewerbsseitige Druck regelmäßiger Preisanpassungen – aus welchen Gründen auch immer – wird weiterhin die Entwicklung des Wareneinsatzes belasten. Dieses Moment der Preisanpassungsnotwendigkeit wird sich 2026 aufgrund des Angebotsüberschusses abschwächen.

Aus den in den Vorjahren gestarteten Wachstumsprojekten auf der Umsatzseite werden die Projekte bei Wärmepumpen- und Biomasselösungen und Kältesysteme sowie der eigenen Produktreihe mit standardisierten Kompakt-Lüftungsgeräten weiter vorangetrieben. Laufende Verbesserungen in den Assembling- und Logistikbereichen sollen die Profitabilität zusätzlich erhöhen.

Für das Geschäftsjahr 2026 sehen wir trotz der Unwägbarkeiten der kriegerischen Auseinandersetzung in der Ukraine und vor allem im Nahen Osten grundsätzlich eine positive Entwicklung voraus, wenn das Vertrauen der Investoren nicht nachhaltig weiter beeinträchtigt wird. Grundsätzlich sehen wir unser Geschäftsmodell mit finanziellen Unterstützungen der öffentlichen Hand im Sanierungsgeschäft – auch wenn diese in Zukunft geringer ausfallen – als krisensicher an, da dadurch die Produkte und Leistungen unseres Angebotsspektrums auch in Zukunft nachgefragt werden.

Die Zahlungsfähigkeit unserer Partner und Kunden ist nach dem Auslaufen vieler öffentlicher Förderungen wieder auf ein normales Niveau zurückgekehrt und ein entsprechendes Kreditmanagement ist wichtig. Dies insbesondere auch dahingehend, da die Wertigkeit von Wärmeerzeugerlösungen mit erneuerbaren Energieträgern weiterhin deutlich über dem Niveau von konventionellen Energieträgern liegt, und sich damit das Kreditvolumen bei unseren Partnern deutlich erhöht.

Für das Jahr 2026 gehen wir unter Berücksichtigung dieser Unwägbarkeiten von einer Rückkehr des Wachstums bei den Nettoerlösen aus, getragen von allen Segmenten unseres Geschäftsmodells. Die weitere Forcierung von Eigenplanungen im Projektgeschäft sowie der fortgesetzte nachhaltige Weg von

Produktneueinführungen und zusätzlichen Akzenten bei Dienstleistungen werden diese Entwicklung unterstützen. Zudem soll die Investition in die geographische Ausweitung unseres Aktionsradius das Wachstum unterstützen. Die angespannte Wettbewerbslage und die raschen Veränderungen bei den nachgefragten Lösungen werden weiterhin einen Druck auf die Rohertragsmarge ausüben. Das Nettoumlaufvermögen sollte in Relation zum Umsatz auf dem nun erreichten Niveau konstant gehalten werden. Die geplanten Investitionen sollen primär aus dem operativen cash flow bestritten werden, womit die Bilanzsumme weiter zurückgehen und die Eigenkapitalquote in alte Größenordnungen knapp unter 50% zurückkehren sollte. Durch die Konzentration des Personaleinsatzes und das Achten auf eine möglichst gleichartige Verrichtung der Arbeitsleistungen, versuchen wir die Personalaufwendungen so weit als möglich zu flexibilisieren.

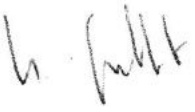
Die effektive Ergebnisauswirkung für das Jahr 2026 ist unter diesen Rahmenbedingungen äußerst schwierig zu bewerten. In Summe gehen wir für das Jahr 2026 aber wieder von einer deutlichen Verbesserung des Jahresergebnisses aus.

7. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Die Walter Bösch GmbH & Co KG ist primär ein Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Damit konzentrieren wir die Suche nach unseren Partnern auf innovationsfreudige Unternehmen, die die Grundlagenforschung und Weiterentwicklung der Produkte vornehmen. Die Entwicklung im Bereich der Anwendungen unserer Produkte sowie Dienstleistungs- und Prozessentwicklung liegt daher im Fokus.

Im Bereich des Lüftungsapparatebaus wurde im Jahr 2010 ein neues Gehäusesystem entwickelt, welches teilweise durch ein Patent geschützt ist. Mit dem neuen Gehäusesystem konnten wesentliche Fortschritte im Bereich der Energieeffizienz und der Schallemissionen erzielt werden. Das Grundmodell des Gehäusesystems aus dem Jahr 2010 wird laufend an die entsprechenden Marktanforderungen der diversen Abnehmerländer weiterentwickelt. Darüber hinaus wird in kleinen Teilprojekten stetig an der Energie- und Kosteneffizienz unserer Lüftungsapparate gearbeitet.

Walter Bösch GmbH & Co KG
Lustenau, am



Walter und Ursula Bösch
Gesellschaft m.b.H.
Ursula Grellet