Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024

Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage, Rahmenbedingungen

Das Geschäftsjahr 2024 zeigte im Vergleich zum Vorjahr kaum Verbesserungen, da die Heizungsmärkte in den wichtigsten europäischen Ländern weiterhin unter schwierigen Bedingungen litten. Wie bereits 2023 konnten sich weder die Heizungsmärkte noch die damit verbundenen Solarthermie-Segmente erholen.

Die Herausforderungen sind vielfältig: Zum einen bleiben die politischen Rahmenbedingungen komplex, zum anderen wurden Förderprogramme und Regulierungen angepasst. Zudem hat die Zinspolitik in Europa die Investitionsbereitschaft erheblich gedämpft. Sowohl Endverbraucher als auch Unternehmen zögern Investitionen hinaus und warten auf potenziell bessere Rahmenbedingungen.

Auch die stagnierende Neubautätigkeit in Europa macht sich deutlich bemerkbar – insbesondere in Deutschland, dem wichtigsten Markt. Ein weiterer belastender Faktor sind die stark gestiegenen Baukosten, die sich auf alle europäischen Länder auswirken.

In den Bereichen OEM und Systeme, die stark von Förderungen abhängig sind, konnte das Umsatzniveau des Vorjahres leider nicht gehalten werden. Diese Entwicklung ist vor allem auf Unsicherheiten, veränderte politische Rahmenbedingungen und die aktuelle Fördersituation zurückzuführen.

Die rückläufige Nachfrage betrifft nicht nur die Solarthermiebranche, sondern zieht sich durch ganz Europa. In Deutschland beispielsweise hat die Situation den gesamten Heizungsmarkt beeinträchtigt – auch alternative Technologien wie Wärmepumpen und Biomasseheizungen verzeichneten einen deutlichen Absatzrückgang. Zudem hatte die verzögerte Auszahlung der Fördermittel, insbesondere im deutschen Markt, spürbare Auswirkungen. Erst im März konnte eine neue Regelung politisch verabschiedet werden. Gleichzeitig wurden weitere administrative Hürden eingeführt, um sicherzustellen, dass bewilligte Fördergelder tatsächlich in Projekte fließen. Diese umfassenden Änderungen erfordern auch von Installateuren eine gewisse Zeit zur Umsetzung.

Im französischen Markt hat der Staat die Auszahlung von Fördergeldern vorübergehend pausiert, da die hohe Nachfrage die Kontrollmechanismen überlastet hat – ein Zeichen für das große Interesse an nachhaltigen Heizlösungen. Gleichzeitig ergeben sich durch regulatorische Anpassungen neue Chancen und wird aktiv an alternativen Lösungen gearbeitet, um weiterhin in diesem Markt präsent zu sein.

Das Segment der thermischen Großanlagen in Europa entwickelt sich weiterhin positiv. In Deutschland setzt die kommunale Wärmeplanung verstärkt auf Solarthermie, wodurch neue Potenziale entstehen. In 2024 konnten mehrere Projekte erfolgreich abgeschlossen und der Umsatz in diesem Bereich weiter gesteigert werden. Diese Entwicklung zeigt, dass

die entwickelten Lösungen immer stärker in langfristige Wärmeversorgungsstrategien integriert werden.

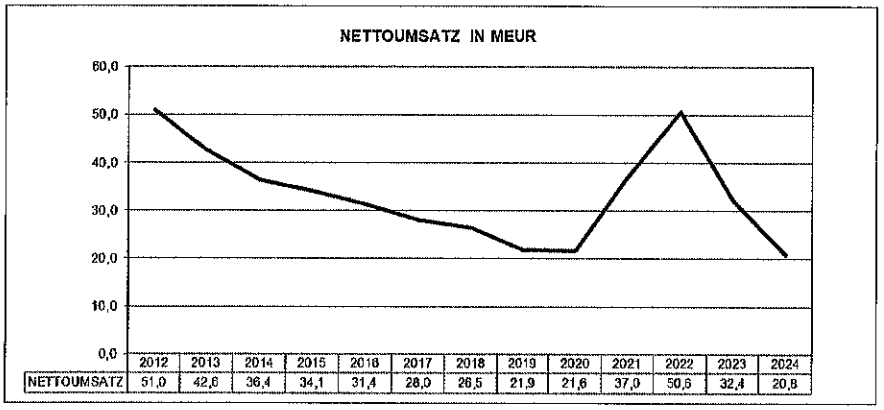
Auch international gewinnt die Solarthermie an Bedeutung. Besonders im Zusammenhang mit Fernwärmenetzen nimmt die Nachfrage stetig zu, was der Technologie zusätzlichen Schub verleiht.

Das Carport-Segment entwickelt sich sehr positiv. In 2024 wurden wichtige Produktinnovationen erfolgreich abgeschlossen und das erweiterte Portfolio wird am Markt sehr gut angenommen. Die ersten Kundenprojekte wurden mit hervorragender Resonanz erfolgreich realisiert und die hohe Kundenzufriedenheit bestätigt die Strategie und stärkt Zukunftsaussichten. Zusätzlich wird an einer ergänzenden Portfolioerweiterung für den Bereich Einfamilienhäuser gearbeitet, wodurch erwartet wird, dass das Marktpotenzial weiter ausbaut werden kann.

Links:
Umsetzung der EPBD – Gebäuderichtlinie seit Mai 2024 in Kraft
https://www.wko.at/oe/gewerbe-handwerk/bau/eu-gebaeuderichtlinie.pdf
GREENDEAL
https://www.consilium.europa.eu/de/policies/european-green-deal/
Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG)
https://www.solaranlage.eu/solarenergie/solarthermie/erneuerbare-energien-waermegesetz
EU-Erneuerbaren-Richtlinie (RED)
https://www.admi.de/blog-posts/neue-eu-richtlinie-solarenergie-pflicht-bei-gebauden

Geschäftsergebnis und Ertragslage

GREENoneTEC konnte im Jahr 2024 einen Nettoumsatz von TEUR 20.812,6 und eine Exportquote von 80,9 % verzeichnen. Gegenüber dem Vorjahr (TEUR 32.349,7) sinken die Nettoumsätze um 35,7 %.



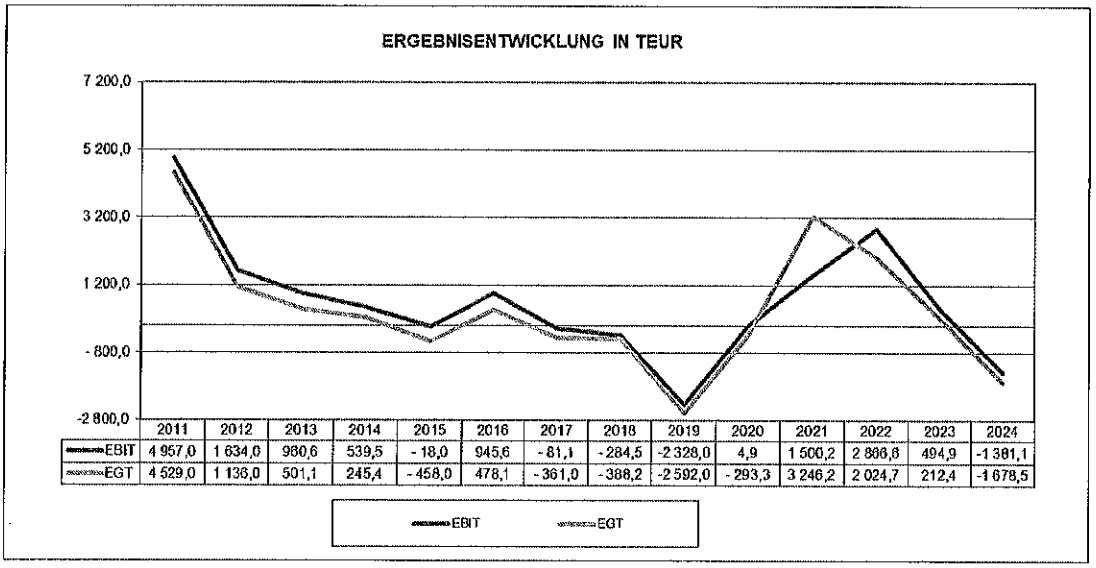
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
NETTOUMSATZ	51,0	42,6	36,4	34,1	31,4	28,0	26,5	21,9	21,6	37,0	50,6	32,4	20,8

Die Nettoumsatzrendite (Return on Netsales) bezogen auf das Ergebnis vor Zinsen und Steuern beträgt -6,6 % (VJ: 0,5 %).

Das Betriebsergebnis (EBIT) der GREENoneTEC veränderte sich von TEUR 494,9 im Jahr 2023 auf TEUR -1.381,1 im Jahr 2024.

Nach Berücksichtigung des Finanzergebnisses verbleibt ein Ergebnis vor Steuern von EUR -1.634.533,73 (Vorjahr: TEUR 247,1).

Im Berichtsjahr wurde keine Gewinnausschüttung vorgenommen, wodurch sich für 2024 ein Bilanzgewinn nach Gewinnvortrag von TEUR 2.360,7 (Vorjahr: TEUR 4.039,2) ergibt.



	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
EBIT	4 957,0	1 634,0	980,6	539,5	- 18,0	945,6	- 81,1	- 284,5	-2 328,0	4,9	1 500,2	2 866,8	494,9	-1 381,1
EGT	4 529,0	1 136,0	501,1	245,4	- 458,0	478,1	- 361,0	- 388,2	-2 592,0	- 293,3	3 246,2	2 024,7	212,4	-1 678,5

Vermögenslage

Das Anlagevermögen sinkt gegenüber 2023 um TEUR 878.6 auf TEUR 6.049,2. Investitionen wurden im Bereich Carport und SAP (Variantenkonfiguration) durchgeführt.

Durch eine sorgfältige Planung unter Berücksichtigung des optimalen Produktmixes und der anspruchsvollen Marktanforderungen konnte das Bestandsmanagement im abgelaufenen Geschäftsjahr effizient gesteuert werden. Dank gezielter Maßnahmen zur Bestandsoptimierung wurden die Lagerbestände erfolgreich reduziert, ohne die Lieferfähigkeit zu beeinträchtigen. Die termingerechte Erfüllung von Kundenaufträgen blieb durch eine flexible und bedarfsgerechte Disposition weiterhin auf einem hohen Niveau gewährleistet.

Die Personalplanung in der Fertigung war das ganze Jahr darauf ausgerichtet, dass die erforderlichen Kapazitäten in erster Linie mit der Stammmannschaft abgedeckt werden konnte. Zusätzliches Leasingpersonal musste nur in kurze Perioden aufgenommen werden.

Aufgrund einer sehr konsequenten Lagerplanung und der laufenden Abstimmung mit der Auftragsentwicklung und Einschätzung des Vertriebs, konnte das Ziel der Senkung der Lagerbestände umgesetzt werden. Eine Lagerreduktion von TEUR 952.3 konnte realisiert werden.

Im Bereich der Kundenforderungen wird seit 2021 mit Factoring gearbeitet. Das Verrechnungskonto gegenüber der Factorbank wurde in den Forderungen saldiert, überfällige Forderungen über 90 Tage wurden wertberichtigt. Zusätzlich ist zu beachten, dass Anzahlungen von Kunden aus dem Projektgeschäft iHv TEUR 1.688,4 in den Verbindlichkeiten ausgewiesen sind.

Die Eigenkapitalquote (ohne Subventionen) errechnet sich für 2024 mit 39,2 % (Vorjahr: 50,9 %). Werden die oben erwähnten Kundenanzahlungen den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zugezählt, ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 44,0 %.

Die Eigenkapitalrentabilität (Verhältnis Ergebnis vor Steuern zu Eigenkapital inklusive Subventionen) verändert sich von 3,2 % im Jahr 2023 auf -26,6 %, die Berechnung erfolgt stichtagsbezogen.

Die fiktive Schuldentilgungsdauer (Effektivverschuldung / Mittelüberschuss aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit) ist aufgrund der Ertragslage des Geschäftsjahres negativ (Vorjahr: 3,9 Jahre).

Finanzlage

Ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von TEUR -1.634,5, eine Abschreibung von TEUR 1.490,4, der Lageabbau der Rohstoffe und der Halb- und Fertigfabrikate, sowie der Aufbau der Forderungen unter Berücksichtigung des Verrechnungskontos der Factorbank beeinflussten den Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit beträgt TEUR 702,0 und beinhaltet Investitionen für die Variantenkonfiguration von SAP, ein Carport und den Fertigungsbereich.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten beinhalten die Tilgungsraten der für die Finanzierung des Kaufs der Petraglas GmbH aufgenommenen Kreditfinanzierung.

Nachstehende Geldflussrechnung auf Basis flüssiger Mittel zeigt den Cashflow 2024.

Werte in TEUR	31.12.2024
Netto-Geldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	188
Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	-702
Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	442
zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-72
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Beginn der Periode	14
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	-58

Zweigniederlassungen

Zum Stichtag 31.12.2024 bestehen keine Zweigniederlassungen.

Forschung und Entwicklung

Im Bereich Forschung und Entwicklung waren im Jahr 2024 durchschnittlich 6 Mitarbeiter beschäftigt.

Der Umfang an Projekten beinhaltete sowohl die Mitarbeit an diversen Forschungsprojekten sowie die Weiterführung der Entwicklung im Bereich GREENPORT und PVT Kollektor.

Im Bereich GREENPORT wurde die Easy Linie um eine Variante mit Trapezblecheindeckung erweitert, dass nochmal einen deutlichen Kostenvorteil mit sich bringt. Themen wie Beleuchtung und Anbindung des Wechselrichters an die GREENPORT Konstruktion wurden gelöst und in die Serie übergeführt.

Für den Eigenheimbedarf entwickelte GREENoneTEC in 2024 eine günstige Carportlösung für wahlweise ein oder zwei PKW. Dieses neue Produkt GREENPORT Home ist ab April 2025 verfügbar und wird selbstverständlich wahlweise auch mit den ästhetisch ansprechenden Glas-Glas Modulen ausgestattet, um dem Designanspruch der Kunden gerecht zu werden.

2024 wurde auch damit begonnen die Entwicklung eines PVT Kollektors voranzutreiben und in Kombination mit einer Wärmepumpe als vollständiges Heizsystem sowohl für Ein- als auch Mehrfamilienhäuser zur Verfügung zu stehen.

Im Bereich der Forschungsprojekte wurde im Projekt Flexmodul ein Teststand bei der AEE Intec in Gleisdorf errichtet, wo der Zeolithspeicher, den GREENoneTEC und PINK GmbH entwickelt haben, detailliert vermessen wird. Die Wirtschaftlichkeitsberechnung ist noch ausständig, wird aber 2025 finalisiert.

Ein neues Projekt mit der Bezeichnung ReVation, das gemeinsam mit chinesischen Partnern durchgeführt wird, behandelt vorgefertigte Fassadenelement in Kombination mit PVT Kollektoren.

Die Entwicklung in 2025 widmet sich in weiterer Folge intensiv weiteren Varianten des GREENPORTS sowie der Entwicklung von PVT Kollektoren.

Umweltmanagement

Die GREENoneTEC leistet einerseits durch eine beinahe emissionsfreie Fertigung ihrer Produkte und andererseits durch den Verkauf von rd. 152 TSD m² Kollektoren, Absorber und Systemen im Jahre 2024 einen erheblichen Beitrag zur Erhaltung einer lebenswerten Umwelt und fördert in diesem Zusammenhang jede Form nachhaltiger Entwicklung.

Durch den Verkauf von ca. 152 TSD m² Kollektoren und Absorber konnten generell nachstehende Einsparungen an Rohöl und an C0-2 Emissionen im Jahre 2024 erzielt werden.

	EINSPARUNG IN TONNEN	
	2024	2023
Menge an eingesparten Rohöl	9 850	14 400
Verminderung von CO^2 Emissionen	30 300	44 200

Weiters konnten durch das firmeneigene Sonnenkollektorfeld auch im Jahre 2024 wieder 43.929 KWh Energie erzeugt werden, welche für die Warmwasseraufbereitung und Heizungsunterstützung verwendet wird. Der zusätzliche Wärmebedarf wird nach wie vor durch eine Biofernwärmeanlage, welche sich in unmittelbarer Nähe befindet, abgedeckt.

Die im Jahr 2013 in Betrieb genommene Photovoltaik Anlage sowie die neu aufgestellten CARPORTs lieferten im Jahr 2024 einen Ertrag von 905.696 kWh, welche zu 33,3 % selbst genutzt werden.

Arbeitnehmerbericht

Mit 31.12.2024 waren bei GREENoneTEC 77 Mitarbeiter gemeldet, im Monatsdurchschnitt waren inklusive Leasingpersonal 92 Mitarbeiter beschäftigt.

Risiken

Das Risikomanagement obliegt dem Management der Gesellschaft. Das Management untersucht und bewertet die Chancen und Risiken in regelmäßigen Abständen und trägt die Verantwortung für eine frühzeitige Risikoerkennung und das Aufzeigen des notwendigen Handlungsbedarfs.

Fremdwährungsrisiko

Da sowohl die Umsätze als auch die Einkäufe der GREENoneTEC beinahe ausschließlich im EU-Raum erfolgen, ergibt sich keine Notwendigkeit von Währungsabsicherungen.

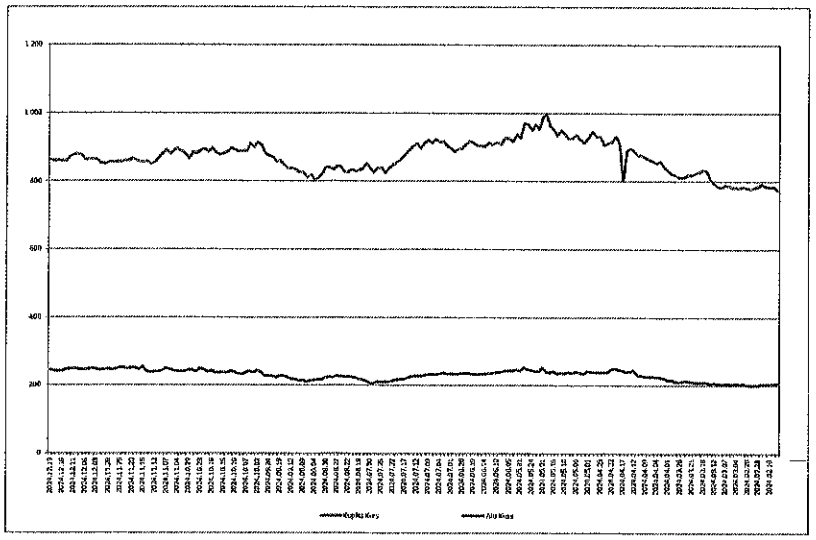
Zinsänderungs- und Liquiditätsrisiko

Zum Bilanzstichtag per 31.12.2024 gab es keine derivativen Finanzgeschäfte.

Ein detailliertes monatliches Reporting stellt eine frühzeitige Erkennung des Liquiditätsrisikos und Zinsänderungsrisiken sicher.

Beschaffungsmarkt- und Absatzmarktrisiko

Die Rohstoffpreise Kupfer und Aluminium haben sich wie folgt entwickelt:



Der volatile Rohstoffmarkt im Bereich Kupfer und Aluminium wird überwiegend durch Rahmenverträge mit Lieferanten und Kunden kompensiert.

Im Bereich Vertrieb hatte der Ukrainekonflikt keinen wesentlichen Einfluss auf unseren laufenden Geschäftsprozess, da sich der Markt grundsätzlich auf andere Technologien fokussiert bzw. die Technologie der Solarthermie in diesem Markt sehr regional beschränkt ist.

Aus Perspektive des Einkaufs war zu Beginn des Ukraine-Konflikts ein deutlicher Anstieg der Einkaufspreise, aufgrund extrem gestiegener Strom- und Erdgaspreise, sowie der Lieferzeiten festzustellen.

Aktuell haben sich die Preise etwas stabilisiert und die Lieferzeiten haben sich wieder deutlich normalisiert.

Aus heutiger Sicht der Dinge und sofern keine weiteren EU-Länder direkt in den Ukraine-Konflikt hineingezogen werden, ist kein weiterer negativer Einfluss auf unsere Lieferantenbasis abzuleiten.

Ausfallrisiko von Forderungen

Bei den Forderungen findet das Ausfallsrisiko durch Vornahme von Einzelwertberichtigungen. Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurde teilweise eine Ausfallsversicherung abgeschlossen.

Rechtliche Risiken

Für Risiken, die sich aus den vielfältigen Gesetzen und rechtlichen Regelungen für Steuer-, Wettbewerbs-, Patentrecht und Umweltschutz ergeben können, werden interne und externe Fachleute und Experten konsultiert, deren umfassende rechtliche Beratung die Entscheidung und Gestaltung von Geschäftsprozessen stützt.

Personelle Risiken

Qualifizierte Fach- und Führungskräfte sind für das Wachstum und die Entwicklung des Unternehmens wesentlich. Dem Risiko, durch Fluktuation wertvolles Know-how zu verlieren, begegnet die Gesellschaft mit Aus- und Weiterbildungsprogrammen.

Andere operative Risiken

Dem allgemeinen Risiko der Produkthaftungen wird durch entsprechende Versicherungsverträge entgegengewirkt.

Ausblick

Der europäische Solarthermie Markt steht weiterhin vor Herausforderungen. Unsicherheiten in der politischen Förderlandschaft, hohe Baukosten und eine verhaltene Investitionsbereitschaft bremsen das Marktwachstum. Zudem beeinflussen regulatorische Anpassungen und komplexe administrative Hürden die Marktdynamik, wodurch Projekte verzögert oder zurückgestellt werden.
Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen wird in eine neue Produktentwicklung, die kurz vor der Markteinführung steht, investiert. Auch wenn das Marktumfeld aktuell anspruchsvoll ist, wird Potenzial gesehen, dass mit innovativen Lösungen neue Kundensegmente angesprochen werden können.

Das Unternehmen GREENoneTEC hat im vergangenen Jahr weitere strategische Maßnahmen eingeleitet. Neben der Gründung der neuen Business Unit GREENPORT haben wir uns intensiv mit dem Thema PVT (Photovoltaik-Thermie) befasst.

In den letzten Monaten hat dieses innovative Produkt und die zugrunde liegende Technologie spürbar an Interesse gewonnen. Daher können wir unser Portfolio nun um eine zukunftsweisende Lösung erweitern, die unseren Kunden zusätzliche Mehrwerte bietet.

PVT kombiniert Photovoltaik und Solarthermie in einem einzigen Produkt und kann als Energiequelle für Sole-Wärmepumpen genutzt werden – eine kosteneffiziente Alternative zu teuren Erdbohrungen. Zudem ist die Technologie so innovativ, dass sie sich auch zur Regeneration von Erdsonden eignet und problemlos in bestehende Anlagen mit herkömmlichen PV-Modulen der passenden Größe nachgerüstet werden kann.

Parallel dazu werden strategische Maßnahmen gesetzt, um den OEM und Systembereich zu stabilisieren und weiterzuführen. Die Marktsituation erfordert eine stärkere Fokussierung auf Effizienzsteigerungen und gezielte Vertriebsmaßnahmen, um in einem herausfordernden Umfeld wettbewerbsfähig zu bleiben. Auch wenn Investitionsentscheidungen derzeit verzögert getroffen werden, wird intensiv daran gearbeitet, um mit Schulungen und Partnerschaften die Akzeptanz der angebotenen Lösungen zu stärken.

St. Veit an der Glan, 24. Juli 2025

Robert Kanduth