Julius Stiglechner GmbH

LAGEBERICHT

für das Geschäftsjahr 2024

Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

a) Geschäftsverlauf

Die Julius Stiglechner GmbH hat sich als bedeutender Akteur im österreichischen Tankstellenmarkt etabliert. Mit zahlreichen Standorten unter den renommierten Marken IQ, Eni, BP und Shell bietet das Unternehmen ein umfangreiches Portfolio an Dienstleistungen und Produkten an. Ein Teil der Standorte befinden sich im Eigentum der Julius Stiglechner GmbH und wird im Filialsystem von der Stiglechner Tankstellen GmbH betrieben. Der andere Teil wird von selbständigen Tankstellenunternehmern geführt, die insbesondere unter der Marke IQ ein maßgeschneidertes Marketingkonzept der Julius Stiglechner GmbH nutzen. Die Filialsystematik gewährleistet eine einheitliche Betriebsführung und Qualitätssicherung an den unternehmenseigenen Standorten und eine damit verbundenen gleichbleibende Servicequalität. Zudem stellt die Julius Stiglechner GmbH ein durchdachtes Marketingkonzept bereit, das darauf abzielt, selbständigen Unternehmern im Tankstellenmarkt einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen.

Ein weiterer wichtiger Geschäftszweig ist der Handel mit Treibstoffen, der sich vornehmlich auf die Versorgung von industriellen und gewerblichen Kunden konzentriert. Obwohl dieser Sektor eine untergeordnete Rolle im Gesamtportfolio spielt, trägt er dennoch zur Diversifizierung und Stabilität der Einnahmenströme des Unternehmens bei. Das Unternehmen setzt klare Prioritäten auf die kontinuierliche Optimierung des Tankstellengeschäfts und die Expansion auf dem österreichischen Markt, um seine Position als führender Anbieter in diesem Sektor weiter auszubauen.

Die Rahmenbedingungen des österreichischen Tankstellenmarkt sind von intensivem Wettbewerb geprägt. Hierbei stehen große Konzerne mit einem flächendeckenden Netz in direkter Konkurrenz zu kleineren Markteilnehmern, die oftmals nur einen oder wenige Standorte betreiben. Diese Diversität führt zu einem dynamischen Marktumfeld, in dem sich die Marktteilnehmer kontinuierlich anpassen müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Internationalen Entwicklungen auf dem Ölmarkt sowie die schwankenden internationalen Notierungen für Fertigprodukte beeinflussen nicht nur die Marktpreise, sondern auch die Margen der Unternehmen erheblich. Diese Volatilität erfordert von den Marktteilnehmern eine hohe Flexibilität und schnelle Reaktionsfähigkeit auf Veränderungen.

Um diesen Herausforderungen zu begegnen, hat die Julius Stiglechner GmbH bereits in den Vorjahren Maßnahmen ergriffen, um ihr Tankstellennetz in ganz Österreich zu erweitern. Dabei liegt der Fokus der Expansion auf der Auswahl strategisch hochwertiger Standorte, die nicht nur eine hohe Kundenfrequenz versprechen, sondern auch das Potential für lukrative Folgegeschäfte bieten. Diese strategische Ausrichtung soll sicherstellen, dass die neuen Standorte nicht nur kurzfristige Gewinne generieren, sondern auch langfristig zur Stabilität und zum Wachstum des Unternehmens beitragen.

Die Betriebsführung der Tankstellen erfolgt im Filialbetrieb über die Tochterunternehmen der Julius Stiglechner GmbH, wobei die Stiglechner Tankstellen GmbH die meisten Standorte betreibt. Der Filialbetrieb stellt eine optimierte Verwaltung und Organisation der Abläufe sicher. Durch die Implementierung standardisierter Prozesse und einheitlicher Richtlinien werden sowohl die Effizienz gesteigert als auch die Qualität der angebotenen Dienstleistungen gewährleistet. Um auf betriebswirtschaftliche Erfordernisse zu reagieren, wurden einige Standorte auf Automatenstationen umgerüstet. Diese Umstellung reduziert nicht nur die Betriebskosten, sondern gewährleistet auch die Aufrechterhaltung des Servicebetriebs, insbesondere in Zeiten von Personalknappheit.

Ein weiteres zentrales Geschäftsfeld innerhalb der Julius Stiglechner GmbH ist die IQ-Card, eine Tankkarte, die seit Jahren einen wesentlichen Geschäftsbereich darstellt und über das Tochterunternehmen IQ Card Vertriebs GmbH operativ geführt wird. Die Umsätze in diesem Bereich konnten kontinuierlich gesteigert werden, und das Netzwerk an Akzeptanzstellen erstreckt sich mittlerweile über ganz Europa. Dennoch gab es in den letzten Jahren Herausforderungen, die das Wachstum in diesem Segment einschränkten. Die Covid-19-Krise und die damit verbundenen wirtschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen erschwerten die Geschäftstätigkeiten und verhinderten, dass das volle Potenzial ausgeschöpft werden konnte. Erst 2023 wurde eine strategische Neuausrichtung eingeleitet, die darauf abzielt, das Wachstumspotenzial dieses Segments wieder stärker zu nutzen, die positive Entwicklung der IQ-Card fortzusetzen und das Angebot für Kunden weiter auszubauen.

Versorgung und Logistik

Ende 2022 wurde ein bedeutender Wechsel in unserem Hauptmarken- und Belieferungsvertrages vorgenommen: Der Lieferant für die Mehrheit unserer Tankstellen wurde von Shell auf BP umgestellt. Dieser Schritt war strategisch notwendig, um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Standorte zu steigern. BP bietet nicht nur hochwertige Treibstoffe, sondern auch umfassende Marketing- und Unterstützungskonzepte, die unseren Tankstellenbetrieben zugutekommen. Neben der Hauptbelieferung durch BP beziehen wir auch kleinere Mengen von anderen namhaften Vorlieferanten, um die Diversität unseres Produktangebots zu erhöhen und unsere Versorgungssicherheit zu erhöhen.

Die Logistik für die Treibstoffbelieferung unserer Tankstellen wird von der Petro Logistik GmbH übernommen, die mit einem eigenen Fuhrpark operiert. Diese erfahrene Logistikfirma sorgt dafür, dass die benötigten Treibstoffe effizient und zeitgerecht an unsere Standorte geliefert werden. Dabei setzt sie sowohl auf eigene Fahrzeuge als auch auf Subfrächter, um Flexibilität und Kostenoptimierung zu gewährleisten. Durch die enge Zusammenarbeit mit Petro Logistik können wir sicherstellen, dass alle Lieferungen reibungslos und zuverlässig ablaufen, was für den Betrieb unserer Tankstellen von entscheidender Bedeutung ist. Diese logistische Effizienz ermöglicht es uns, stets auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen und gleichzeitig die Betriebskosten zu minimieren. Die Anpassung an die neuen Belieferungsverträge und die kontinuierliche Optimierung der Logistikprozesse sind zentrale Elemente in unserer Strategie zur Leistungssteigerung unserer Tankstellen.

Folgegeschäft

Angesichts der angespannten Margensituation im Treibstoffsegment hat die Julius Stiglechner GmbH in den vergangenen Jahren verstärkt in den Waschbereich investiert, um neue Einnahmequellen zu erschließen und die Rentabilität der Tankstellen zu verbessern. Diese strategische Entscheidung reagiert auf die Herausforderungen des Marktes, die durch volatile Preise und zunehmenden Wettbewerb gekennzeichnet sind.

Um die Attraktivität unserer Tankstellen zu erhöhen und den Kunden ein umfassenderes Serviceangebot zu bieten, wurden mehrere Freiwaschplätze errichtet und bestehende Anlagen erweitert. Diese Freiwaschplätze ermöglichen es den Kunden, ihre Fahrzeuge selbst zu reinigen und bieten eine kostengünstige Alternative zu automatisierten Waschanlagen. Zusätzlich wurden auch unsere Portalwaschanlagen teilweise erneuert, um modernste Technologien zu integrieren und die Effizienz der Waschprozesse zu verbessern. Durch den Einsatz innovativer Reinigungssysteme garantieren wir nicht nur eine gründliche, sondern auch schonende Fahrzeugreinigung.

Die Investitionen in den Waschbereich haben nicht nur die Kundenzufriedenheit erhöht, sondern können auch dazu beigetragen, die Kundenfrequenz an unseren Tankstellen zu steigern. Darüber hinaus werden Promotion und spezielle Angebote entwickelt, um das Waschgeschäft zusätzlich zu fördern und saisonale Schwankungen abzufedern. Diese gezielten Maßnahmen ermöglichen es der Julius Stiglechner GmbH, Umsatzpotenziale auszuschöpfen und die Gesamtattraktivität der Tankstellen nachhaltig zu verbessern.

Das Shop-Geschäft der Julius Stiglechner GmbH wird von der Store Plus GmbH betrieben, einem erfahrenen Partner, der eine Vielzahl strategisch wichtiger Aufgaben übernimmt. Dies umfasst nicht nur den Einkauf, bei dem die neuesten Trends und Kundenbedürfnisse berücksichtigt werden, um ein attraktives und vielfältiges Produktangebot zu gewährleisten. Darüber hinaus gewährleistet die Store Plus GmbH auch eine optimale Produktplatzierung, die entscheidend ist, um die Sichtbarkeit und Zugänglichkeit der Waren zu maximieren und somit den Umsatz zu steigern.
Ein weiterer zentraler Aspekt dieser Partnerschaft ist das effiziente Lagermanagement. Durch ein ausgeklügeltes System zur Bestandskontrolle und -verwaltung sorgt die Store Plus GmbH dafür, dass stets ausreichend Waren verfügbar sind, ohne dabei Überbestände zu riskieren. So wird gewährleistet, dass potenzielle Engpässe frühzeitig erkannt und vermieden werden, was zur Optimierung der gesamten Betriebsabläufe beiträgt.

Zudem legt die Store Plus GmbH großen Wert auf die kontinuierliche Schulung des Verkaufspersonals, ein Schlüsselfaktor für den Erfolg des Shop-Geschäfts. Regelmäßige Trainings in den Bereichen Produktwissen, Kundenservice und Verkaufsstrategien stellen sicher, dass die Mitarbeiter bestmöglich vorbereitet sind, um den Kunden ein erstklassiges Einkaufserlebnis zu bieten. Diese Investition in die Qualifizierung der Mitarbeiter trägt maßgeblich zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und -bindung bei.

Zusätzlich ist die Store Plus GmbH auch für die Planung und Umsetzung von Verkaufsförderungsmaßnahmen verantwortlich. Diese umfassen saisonale Angebote, Sonderaktionen und gezielte Marketingkampagnen, die darauf abzielen, die Verkaufszahlen zu steigern und das Interesse der Kunden zu wecken. Durch innovative Promotion und ansprechende Warenpräsentationen werden Kaufanreize geschaffen, die sich positiv auf die Umsatzentwicklung auswirken. Diese umfassende Betreuung durch die Store Plus GmbH ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für das Shop-Geschäfts der Julius Stiglechner GmbH und trägt entscheidend zur Stärkung der Wettbewerbsposition des Unternehmens bei.

Elektrifizierung und CO2-Zertifikate

Angesichts des globalen Trends zur Elektrifizierung und Dekarbonisierung hat das Unternehmen mehrere Initiativen gestartet, um sich an diese Veränderungen anzupassen und neue Ertragspotenziale zu erschließen. Ein wesentlicher Schritt in Richtung Elektrifizierung wurde durch die Einführung der Stiglechner-Tankkarte realisiert, die es Kunden ermöglicht, ihre Elektrofahrzeuge an einem europaweiten Netz von zehntausenden Ladesäulen aufzuladen.

Durch die derzeitige politische Situation und die Möglichkeit, CO2-Zertifikate zu generieren und zu verkaufen, eröffnen sich erhebliche Ertragspotenziale. Stiglechner hat bereits Photovoltaikanlagen mit einer Leistung von etwa 4 MW an seinen Tankstellen installiert. Diese Anlagen werden künftig mit Speichersystemen ergänzt, um den erzeugten Strom zwischenzuspeichern und die Strompreise durch Eigenerzeugung zu optimieren.

Stiglechner testet derzeit ein innovatives Projekt in Zusammenarbeit mit einem Partnerunternehmen, bei dem Kunden, die ein Elektroauto als Firmenfahrzeug nutzen, ihr Fahrzeug zu Hause mit eigenem Strom laden können, eventuell auch aus einer eigenen PV-Anlage.

Ein wesentlicher Vorteil der Stiglechner-Tankkarte ist die integrierte Abwicklung von Ladungen und Tankungen über eine einzige Rechnung. Dies umfasst:

- Laden im öffentlichen Netz
- Laden an der Wallbox zu Hause
- Laden am Firmengelände
- Fossile Tankungen

Insbesondere für Firmenkunden ist dies von entscheidender Bedeutung, da es eine umfassende Kontrolle und Plausibilisierung der Verbräuche, insbesondere bei Hybridfahrzeugen, ermöglicht. Dieser umfassende Service ist derzeit einzigartig auf dem Markt.

In Österreich nimmt die Zahl der Elektroautos kontinuierlich zu. Im Jahr 2024 wurden über 44.000 neue Elektrofahrzeuge zugelassen, was einem Marktanteil von etwa 15,3 % entspricht. Die Ladeinfrastruktur wird stetig ausgebaut, mit derzeit über 31.000 öffentlich zugänglichen Ladepunkten. Die Förderung von Elektromobilität durch die Regierung und die steigende Akzeptanz in der Bevölkerung tragen maßgeblich zu diesem Wachstum bei. Europaweit zeigt sich ein ähnlicher Trend. 2024 erreichte der Marktanteil von Elektrofahrzeugen in einigen Ländern wie Norwegen, den Niederlanden und Deutschland über 30%. Die EU hat ehrgeizige Klimaziele gesetzt, die die Elektromobilität weiter vorantreiben. In Europa gibt es über 250.000 öffentliche Ladepunkte, und es wird erwartet, dass diese Zahl in den nächsten Jahren stark ansteigen wird.

Die Stiglechner IQ-Karte bietet eine herausragende Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an die sich schnell verändernden Marktbedingungen, insbesondere im Bereich der Stromerzeugung. Dies verschafft uns ein langfristiges Alleinstellungsmerkmal gegenüber Wettbewerbern, die derzeit nicht in der Lage sind, auf diese Änderungen ebenso schnell zu reagieren. Durch die Kombination von traditioneller Mineralölversorgung, elektrischer Ladeinfrastruktur und der Generierung von CO2-Zertifikaten positioniert sich Stiglechner als zukunftsorientiertes Unternehmen, das bereit ist, von den Chancen der Energiewende zu profitieren.

Marketing

Der primäre Fokus der Marketingmaßnahmen war auch im Jahr 2024 die Unterstützung des Markenwechsels von Shell auf BP.

b) Bericht über Zweigniederlassungen

Die Julius Stiglechner GmbH hat keine im Firmenbuch eingetragenen Zweigniederlassungen.

c1) Finanzielle Leistungsindikatoren

Die Verschlechterung der Konditionen bei Bestandslieferanten und die daraus resultierenden Margenminderung führten zu einer umfassenden Umstellung von Shell auf BP. Im Laufe des Jahres 2023 wurden zahlreiche Tankstellen auf den neuen Markenauftritt von BP umgerüstet. Dieser Wechsel erforderte nicht nur eine Neugestaltung der Stationen, sondern führte auch zu temporären Schließungen für die notwendigen Umbaumaßnahmen, was wiederum zu Mengenverlusten führte.

Zusätzlich drückten die allgemeinen Margenrückgänge im Mineralöleinzelhandel weiter auf den Rohertrag des Unternehmens. Da das Unternehmen die Preisgestaltung an den Zapfsäulen seiner Tankstellen selbst verantwortet, stellte das zunehmend wettbewerbsintensive Umfeld eine signifikante Herausforderung dar. Um den Druck auf die Margen zu minimieren, wurden laufende Optimierungsversuche des Preisfindungsmechanismus unternommen. Das Ziel dieser Maßnahmen war es, ein optimales Preis-Mengen-Gerüst zu definieren, das es ermöglicht, wettbewerbsfähig zu bleiben und gleichzeitig die Rentabilität zu sichern. Allerdings verstärkten diese Anpassungen den bereits bestehenden Trend der Mengenreduktion, da viele Kunden aufgrund höherer Preise abwanderten.

Durch gestiegene Kosten wurde das Ergebnis zusätzlich negativ belastet. Wesentliche Kostensteigerungen waren in den Bereichen Instandhaltung/Reparaturen, Transportaufwand und Spesen des Geldverkehrs zu verzeichnen, die unter anderem auf inflationsbedingte Mehrkosten zurückzuführen sind.

Ein weiterer negativer Aspekt, der zu den Herausforderungen im Jahr 2024 beitrug, war auch wie bereits im Jahr 2023 der Verlust von Umsätzen mit der Tankkarte „Euroshell“, bedingt durch den Markenwechsels von Shell auf BP. Besonders im LKW-Segment, das für großvolumige Tankstellen von Bedeutung ist, war ein deutlicher Rückgang des Treibstoffabsatzes ab der Umstellung auf die Marke BP im Sommer 2023 (ab Juli/August) zu verzeichnen. Die erwarteten Umsatzsteigerungen durch die Einführung der neue Routex-Karte von BP blieb auch 2024 hinter den Prognosen zurück, was zusätzliche Unsicherheit in die Umsatzplanung brachte. Zudem zeigte sich an den Grenzstationen zu Deutschland ein Volumenrückgang, da die Marke BP in Deutschland kaum bekannt ist, da dort die Marke Aral verwendet wird.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Kombination aus Margenverschlechterungen marktbedingten Mengenverlusten und temporären Tankstellenschließungen von 3 Tankstellen, erhebliche Herausforderungen für das Unternehmen mit sich brachte

Kennzahl	**2023 (TEUR)**	**2024 (TEUR)**
Umsatzerlöse	507.462	465.472
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-21.888	-10.262
Eigenkapital	7.919	-1.341
Eigenkapitalquote	5,05	k.A.
Umsatzrentabilität (Basis EBT)	0%	0%
Schuldentilgungsdauer nach URG	k.A.	k.A.
Netto-Geldfluss a. d. lfd. Geschäftstätigkeit (IAS 7)	1.329	-13.828
Netto-Geldfluss a. d. Finanzierungstätigkeit	17.341	6.257
Netto-Geldfluss a. d. Investitionstätigkeit	-17.961	5.952
Mitarbeiter	58	58

Investitionstätigkeit

In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen erhebliche Investitionen getätigt, insbesondere in den Bereichen Waschanlagen und Shops, wobei auch Fördermaßnahmen wie die Investitionsprämie in Anspruch genommen wurden. Diese finanziellen Mittel ermöglichten es, die Dienstleistungen deutlich zu verbessern und den Kunden ein ansprechenderes Einkaufserlebnis zu bieten. Ein wichtiger Aspekt dieser Investitionen war die umfassende Vorbereitung auf die im Juli 2024 in Kraft getretene Verordnung über brennbare Flüssigkeiten (VbF). Diese neue Verordnung erfordert technische Anpassungen sowie erweiterte Sicherheitsvorkehrungen, um den Betrieb unserer Tankstellen nicht nur effizient, sondern auch sicher zu gestalten.

Die wesentlichen Investitionen des Jahres 2024 konzentrierten sich auf die Fertigstellung des Umbaues der Tankstelle Stahlstraße (Linz). Diese Umbauten umfassten eine umfassende Modernisierung, die sicherstellen soll, dass unsere Einrichtungen den neuen regulatorischen Vorgaben entsprechen. Diese Anpassungen sind nicht nur notwendig, um gesetzliche Anforderungen zu erfüllen, sondern auch, um unseren Kunden ein zeitgemäßes und komfortables Service zu bieten. Weiters wurden einige Tankstellen zu Tankautomaten umgebaut.

Die Modernisierungen sind darauf ausgelegt, die betriebliche Effizienz erheblich zu steigern und die Kundenbindung durch verbesserte Dienstleistungen und Produkte zu erhöhen.

Langfristig wird erwartet, dass die Anpassungen an die VbF und die modernisierten Einrichtungen die Betriebskosten senken und das Risiko von Betriebsunterbrechungen verringern. Durch die Implementierung von Sicherheitsvorkehrungen, die über die gesetzlichen Anforderungen hinausgehen, wird das Unternehmen auch in der Lage sein, das Vertrauen seiner Kunden weiter zu stärken. Insgesamt betrachtet, sind diese Investitionen ein wesentlicher Schritt in Richtung Zukunftssicherung und Wettbewerbsfähigkeit der Julius Stiglechner GmbH.

c2) Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Zu unseren Zielen zählen eine maximale Kundenzufriedenheit der Endkunden sowie eine exzellente Qualität unserer Produkte, die wir sowohl an unseren eigenen Anlagen als auch über die Netzwerke unserer Tankstellenpartner anbieten. Darüber hinaus legen wir großen Wert auf die Zufriedenheit unserer Kartenkunden, denn ihre Treue und ihr Vertrauen sind entscheidend für unseren langfristigen Erfolg. Verantwortungsbewusstes Handeln und die Einhaltung höchstmöglicher Sicherheitsstandards stehen für uns an oberster Stelle. Wir setzen alles daran, die Versorgungssicherheit zu gewährleisten und gleichzeitig den Schutz von Mensch und Umwelt zu priorisieren. Diese Werte sind nicht nur Grundpfeiler unserer Unternehmensphilosophie, sondern auch ein besonderes Anliegen, das wir in all unseren Aktivitäten umsetzen.

Um unsere ambitionierten Zielvorgaben zu erreichen, wurden variable Gehaltstangenten für einige Mitarbeiter eingeführt. Dieses System dient dazu, die Motivation und Leistungsbereitschaft zu maximieren, indem individuelle Erfolge honoriert werden. Zusätzlich sind gemeinsame Aktivitäten ein fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Diese Anreize fördern nicht nur den Teamgeist, sondern auch die Verbundenheit innerhalb der Belegschaft. Für die Tankstellenpartner werden regelmäßige Treffen organisiert, die sowohl der Weiterbildung als auch dem Erfahrungsaustausch dienen. Diese Veranstaltungen bieten eine Plattform, um Best Practices zu diskutieren und innovative Ideen zu teilen, was die Zusammenarbeit und den Erfolg aller Beteiligten stärkt.

Darüber hinaus wird darauf geachtet, dass die Mitarbeiter in einem optimalen und sicheren Arbeitsumfeld tätig sind. Eine saubere Arbeitsstätte, die allen Vorgaben und Auflagen entspricht, ist für die Julius Stiglechner GmbH selbstverständlich. Um die hohen Qualitäts- und Sicherheitsansprüche, die gesetzt werden, zu erfüllen, finden regelmäßig Schulungen unsere Mitarbeiter statt. Diese Schulungen decken verschiedene Themen ab, von Sicherheitsprotokollen bis hin zu neuesten Entwicklungen in der Branche, um sicherzustellen, dass unser Team stets gut informiert und vorbereitet ist.

Zusätzlich wird kontinuierlich in die Instandhaltung und Modernisierung der Anlagen investiert, um deren technischen Zustand auf einem sehr hohen Niveau zu halten. Dies minimiert nicht nur das Umweltrisiko, sondern sorgt auch dafür, dass den Kunden die bestmöglichen Dienstleistungen angeboten werden können. Im Zuge von Stilllegungen von Altstandorten erfolgt eine enge Zusammenarbeit mit den zuständigen Behörden, um fundierte und moderne Maßnahmen zur Dekontaminierung zu setzen. Dies spiegelt das Engagement für Nachhaltigkeit und Verantwortung gegenüber der Umwelt wider.

Neben herkömmlichem Benzin und Diesel bieten zahlreiche Stationen auch AdBlue an, um den Bedürfnissen der Kunden mit modernen Fahrzeugtechnologien gerecht zu werden Darüber hinaus wird das Angebot an ausgewählten Standorten um alternative Kraftstoffe wie Erdgas und Flüssiggas erweitert, um den sich verändernden Marktanforderungen gerecht zu werden. Diese Schritte verdeutlichen das Bestreben, ein vielseitiges und zukunftsorientiertes Produktportfolio anzubieten und eine umweltfreundliche Tankstellenkette zu betreiben.

Bericht über voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmensumfeldes

Die Geschäftsleitung ist bestrebt, das Risiko für die gesamte Organisation auf ein Minimum zu beschränken. Das Planungs- und Berichtswesen ist darauf ausgerichtet, dass das vorhandene Informationssystem innerbetriebliche Richtlinien und Abläufe genau definiert, um so sicherzustellen, dass die Risiken kalkulierbar bleiben. So werden alle Kartenkunden und Partner entsprechend durch eine Kreditversicherung abgesichert und das Einkaufsverhalten entsprechend überwacht. Soweit möglich, werden für spezifische Risiken Versicherungen abgeschlossen.

Um dem Risiko von Forderungsausfällen entgegenzuwirken, hat die Unternehmensleitung ein verstärktes Forderungsmanagement etabliert. Dies umfasst die Straffung der Zahlungsziele und ein intensives Monitoring des Kunden- und Zahlungsverhaltens.

Neben umfassenden Kostensparprogrammen, die insbesondere auf einer optimierten Personalplanung basieren, wird auch die Netzplanung intensiv weiterentwickelt und die Rentabilität aller Standorte kritisch überprüft. Einige Tankstellen werden auf einen reinen Automatenbetrieb umgestellt. Zudem wurde ein verbessertes Tool für das Personalcontrolling implementiert.

Durch verstärkte Maßnahmen im Vertrieb, insbesondere durch eine Optimierung des Preisfindungsprozesses, sollen sowohl die Absatzmengen gesteigert als auch die Margen verbessert werden. Eine App zur Sicherung der Mengen und Gewinnung neuer Umsätze ist derzeit im Testbetrieb und wird Ende 2024 eingeführt.

Trotz einer engen Überwachung des Geschäftsverlaufs bleibt der Treibstoffhandel aufgrund seiner niedrigen Margen eine Herausforderung. Daher liegt ein besonderer Fokus auf einer strikten Kostenkontrolle und der kontinuierlichen Optimierung interner Prozesse. Um diese Ziele zu erreichen, werden entsprechende Ressourcen bereitgestellt und fortlaufend ausgebaut.

Zinsniveau

Die hohen Investitionen den letzten Jahren, in Kombination mit dem stark gestiegenen Zinsniveau, führten zu einem signifikanten Anstieg der Finanzierungskosten. Diese Kostensteigerung hatte weitreichende Auswirkungen für die finanzielle Lage des Unternehmens. Neben einem negativen Ergebniseffekt wirkte sich der Anstieg der Finanzierungskosten auch direkt auf den Cashflow im Jahr 2024 aus, was zu einer angespannten Liquiditätslage führte.

Energiekosten

Seit mehr als fünf Jahren verfolgt unser Unternehmen eine langfristige Energiestrategie, die sich insbesondere auf Energieeinsparung und Umweltfreundlichkeit konzentriert. Ein zentraler Bestandteil dieser Strategie ist die umfassende Umrüstung der Beleuchtung an den Tankstellen, sowohl im Innen- als auch im Außenbereich, auf moderne LED-Technologie. Diese Umstellung bringt eine erhebliche Reduktion des Energieverbrauchs mit sich.

Darüber hinaus wurde Ende 2020 mit der Installation von Photovoltaikanlagen (PV-Anlagen) auf den Dächern der Tankstellen begonnen. Diese umweltfreundlichen Anlagen nutzen die Sonnenenergie zur Stromerzeugung, was nicht nur zur Reduzierung der Energiekosten beiträgt, sondern auch zur Verringerung des CO2-Ausstoßes. Durch die konsequente Umrüstung auf LED-Beleuchtung und die fortlaufende Installation von PV-Anlagen werden sukzessive die Stromkosten gesenkt. Diese Maßnahmen bewirken, dass die steigenden Energiepreise nicht 1:1 in höheren Energiekosten niederschlagen, was für die wirtschaftliche Stabilität des Unternehmens von großer Bedeutung ist. Insgesamt trägt diese langfristige Energiestrategie nicht nur zur Kosteneffizienz bei, sondern positioniert das Unternehmen auch als umweltbewussten Marktteilnehmer. Indem die Energiekosten aktiv kontrolliert und die Nachhaltigkeit gefördert werden, wird das Unternehmen auf zukünftige Herausforderungen im Energiebereich besser vorbereitet. Diese Strategie wird auch dazu beitragen, das Unternehmensimage zu stärken und die Kundenbindung zu fördern, da immer mehr Verbraucher Wert auf umweltfreundliche Praktiken legen.

Ein zusätzlicher Risikofaktor ist, das BP den Verkauf seines Tankstellen-, Flotten- und E-Mobilitätsgeschäfts in Österreich (über 260 Stationen) plant, was für die Julius Stiglechner GmbH sowohl Risiken als auch Chancen birgt: Einerseits könnten Markenpartnerschaft, Lieferverträge und Kundenprogramme wie Routex und PAYBACK wegfallen und die Marktposition schwächen, andererseits eröffnet sich die Möglichkeit, die Eigenmarke iQ zu stärken, neue Partner (z. B. Shell, Eni) zu gewinnen und als unabhängiger österreichischer Player von Umstrukturierungen bei BP zu profitieren.

Bericht über Forschung und Entwicklung

Aufgrund des ausschließlichen Handels-, und Dienstleistungscharakters der Julius Stiglechner GmbH sind im Bereich F&E keine Aufwendungen angefallen.

Berichterstattung über wesentliche Merkmale des internen Kontroll-, und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Die Julius Stiglechner GmbH verfügt über ein umfassendes Risikomanagementsystem, das sich durch laufendes Controlling, die strikte Trennung von Arbeitsprozessen, Einhaltung des 4-Augen-Prinzips sowie durch kontinuierliches Monitoring der Geschäftsführung auszeichnet. Dadurch können potenzielle Risiken frühzeitig erkannt und entsprechende Maßnahmen gesetzt werden.
Darüber hinaus wird ein systematischer Austausch von Informationen zwischen den verschiedenen Abteilungen gefördert, um ein umfassendes Verständnis der Unternehmensrisiken zu gewährleisten. Das Management erhält regelmäßig Berichte, die eine detaillierte Analyse der Risikolandschaft enthalten. Dadurch wird sichergestellt, dass Entscheidungen auf einer fundierten Datengrundlage getroffen und notwendige Maßnahmen zeitnah eingeleitet werden können.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Das negative Ergebnis im Jahr 2024 wurde absatzseitig durch die allgemeine Margenverschlechterung und einen signifikanten Mengenrückgang beeinflusst. Zusätzlich führten inflationsbedingte Kostenerhöhungen zu einer weiteren Verschärfung der Situation. Diese ungünstige Entwicklung setzte sich auch in den ersten Monaten des Jahres 2025 fort, was zu einem zunehmenden Druck auf die finanzielle Stabilität des Unternehmens führte. In Kombination mit einer erhöhten Investitionstätigkeit im Jahr 2023 führte dies im Laufe des Jahres 2024 zu einer ernsthaften Liquiditätskrise.
Um auf diese Herausforderungen angemessen zu reagieren, wurde, wie im Anhang erwähnt, eine umfassende Fortbestehensprognose erstellt. Diese Prognose sieht umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen in allen Unternehmensbereichen vor, um die Effizienz zu steigern und die Kostenstruktur nachhaltig zu verbessern. Durch die laufende Umsetzung der geplanten Restrukturierungsmaßnahmen und einem entsprechenden, engen Monitoring (wöchentliche Liquiditätsberichte, Monatsberichte) ist die Restrukturierungsvereinbarung mit den Banken, unterfertigt am 30.09.2024 mit Laufzeit Ende 2027, aufrecht.

Kostensenkungsmaßnahmen welche bereits ab April 2024 umgesetzt, um die finanziellen Belastungen zu reduzieren wirken sich bereits positiv aus. Der Trend zum Volumens Rückgang setzt sich auch 2025 auf Grund der allgemeinen wirtschaftlichen Lage weiter fort. Durch ein optimierteres Pricing Strategie konnten die Margen ab dem 2 Quartal 2025 verbessert werden. Diese positive Entwicklung deutet darauf hin, dass die eingeleiteten Maßnahmen erste Früchte tragen und das Unternehmen auf dem richtigen Weg ist, seine Marktposition zu stabilisieren und langfristig wieder profitabel zu werden.

Der mit Beginn 2025 kolportierte geplante Rückzug von BP Austria kann für Stiglechner sowohl Risiken (etwa Verlust von Markenrechten, Lieferverträgen, Kundenbindungsprogrammen) als auch Chancen (z.B. Stärkung der eigenen Markenstrategie, Neuausrichtung im Mobilitätsbereich) bieten.

Linz, Donau, im September 2025 Die Geschäftsführung:

Dr. Elsa Dutzler-Stiglechner

Mag. Martin Roy