# Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

## 1. Geschäftsverlauf, Geschäftsergebnis und Lage des Unternehmens

### 1.1. Geschäftsverlauf 2025

Das Geschäftsjahr 2025 war nach wie vor sehr volatil und von mehreren Faktoren beeinflusst. Durch verschiedenste äußere Einflüsse auf den Produktionsstandort, aber auch einzelne Marktfelder war eine langfristige Planung teilweise immer wieder durch sehr kurzfristige Ausrichtungen möglich und die äußeren Faktoren immer wieder beeinflussend. Im Bereich Energie konnten wir zwar über langfristige Verträge die Situation soweit stabilisieren, gegen Ende des Jahres war aber klar absehbar, dass im Bereich der Energievergütung (PV-Anlage) zukünftig doch durch dynamische Preismodelle der Energieunternehmen andere Lösungen genützt werden müssen. Im Bereich der Beschaffungsmärkte, hier im speziellen im Bereich der Materialbeschaffung unseres Haupt-Rohstoffs Aluminium sowie im Beschlägebereich, war auch in diesem Jahr eine relativ hohe Verfügbarkeit gegeben. Durch die geopolitischen Entwicklungen sind hier jedoch die Preise praktisch über das gesamte Jahr, vor allem für Aluminium doch noch auf deutlich höherem Niveau im Verhältnis zu den Vorjahren gelegen.

Die Situation von Lieferverzögerungen und Lieferausfällen, welche sich speziell in den ersten Jahren nach Corona am Markt und auch bei unseren Lieferanten bemerkbar machten, waren im abgelaufenen Jahr doch sehr positiv. Dies hat uns auch ermöglicht, speziell im Bereich der Lieferperformance (Liefertreue, Lieferzeit) klare Verbesserungen für unsere Kunden zu erreichen. Verkaufspreissteigerungen waren nur punktuell zu verzeichnen, die VK-Preise wurden somit im abgelaufenen Jahr auch nicht erhöht.

Besonders im Bereich der Pulverbeschichtung (früher externer Lieferant) waren die preislichen Auswirkungen ebenfalls klar spürbar. Hier aber nun zum Glück in die positive Richtung. Noch vorhandene deutliche Preissteigerungen (Energie, Kollektiverhöhung Personal, Einschichtbetrieb, usw.) sowie externe Dienstleistungskosten für die Beschichtung bis Mitte des 3. Quartals 2024 sorgen für einen enormen Kostenaufwand. Mit Start der eigenen Beschichtungsanlage 09/2024 konnte dies nach einer Startphase dann im Jahr 2025 zu einer deutlich spürbaren Optimierung im Produktionsablauf beitragen. Auch in puncto Kosteneinsparung konnte das geplante Einsparpotential laut Businessplan umgesetzt werden. Einzig die noch zu geringe Auslastung und im Verhältnis vorhandenen Abschreibungen sorgte für keine weitere Verbesserung sowie höheres EBIT.

Vor allem im ersten und letzten Quartal waren die wirtschaftlichen Schwierigkeiten in den Märkten DE, AT und CH spürbar, alles Gründe die nach wie vor noch keine optimale Auswirkung auf einen steigenden Auftragseingang hatten. Die Lieferfähigkeit konnte wie schon erwähnt mit der eigenen Beschichtungsanlage deutlich verbessert und über das gesamte Jahr auf sehr gutem Niveau gehalten werden, somit auch gezielt wieder neue aber auch schon alte Kunden zurückgewonnen werden. Das Auftragsvolumen konnte aber im Verhältnis zum Budget oder Vorwerten noch nicht erreicht werden. Was deutlich positiver zu beurteilen wäre ist aber das Angebotsvolumen, zudem mit deutlich besseren und wettbewerbstauglicheren Preisen. Somit auch eine positivere Sicht in die folgenden Monate/Jahre.

Mit Jahresende konnte im Markt DE das Vorjahresergebnis umsatzseitig sogar um gut 15,0% übertroffen werden, ebenso im Markt CH mit + 4,4% im Vergleich zum VJ. Im Markt FR konnte das VJ-Ergebnis ebenfalls minimal übertroffen werden. Insgesamt konnte dann mit den restlichen Hauptmärkten ein leichter Umsatzgewinn von +1,7% erreicht werden, im

Bezug auf das Budget waren die Umsatzrückgänge doch negativ mit -7,7%. Die ambitioniert gesteckten Umsatzziele für 2025 konnten in Summe nicht erreicht werden, einzig der Hauptmarkt CH konnte die Budgetwerte übertreffen. Größter Ausreißer nach unten war der Markt INT (International), hier kam es zu Verschiebungen von größeren geplanten Projekten, dieses Volumen machten fast 70% der schlussendlich fehlenden Abweichung aus. Zumindest war eine gewisse Stabilisierung im Verhältnis zu 2024 möglich. Die vorhandenen Auswirkungen, durch den früher fehlenden eigenen Beschichtungsprozess, waren speziell im Q1-Q2 auf Kundenseite noch spürbar. Das gesteigerte Auftragsvolumen durch neue bzw. wiedergewonnene alte Kunden und somit erhöhtem Auftragsvolumen war erst danach vorhanden.

In allen Märkten war und ist aktuell immer noch eine doch recht unklare Situation erkennbar. Die Wirtschaftsindikatoren signalisierten eine gewisse Erholung, durch die nun wieder vorhanden weltpolitischen Krisen kommt es hier aber sicherlich auch in unseren Märkten zu gewissen Verschiebungen. Die Baukostenentwicklung und Finanzierungsproblematiken haben sich aus unserer Sicht etwas reduziert, die Bauansuchen nehmen in einzelnen Märkten wieder zu. Die Baubranche hat über lange Zeit von noch recht vollen Auftragsbüchern profitiert, diese Situation hat sich aber nun schon über einen längeren Zeitraum ins Gegenteil gekehrt. Es waren 2025 zwar schon leichte positive Tendenzen ersichtlich, jedoch nur in einzelnen und noch nicht allen Marktgebieten. Was allgemein zu spüren ist, dass öffentliche und Projekte im Allgemeinen noch bei weitem nicht in diesem Volumen umgesetzt werden wie früher.

Hilfreiche Maßnahmen sind die Produkteinführungen und -Relaunch der Faltschiebe- und Faltscherenladen Produktgruppe in den Zielmärkten DACH + FR, welche im Jahr 2025 schon eine recht gute Wirkung zeigen konnten. Auch bei Projekten im Bereich Schieben zeigt sich zumindest ein positiver Trend. Durch die ebenfalls schwierige Situation für Hauptmitbewerber konnte das Jahr 2025 natürlich auch aktiv für Kundengewinne genutzt werden. Auch im Angebotsbereich für Projekte sehen wir schon sehr positive Tendenzen hier 2026-2027 wieder doch verstärkt im Projektgeschäft Fuß zu fassen, die Kosteneinsparungen im Bereich Beschichtung können hier nun schon gezielt für Preisreduktionen genützt werden. Sowohl im Fachhandel wie auch in der Projektbearbeitung zeigen diese Maßnahmen Wirkung, zusammen mit dem nun vorhandenen und komplett durchgängigen Produktionsprozess positive Aussichten auf der Auftrags- und vor allem auch Kostenseite. Auf der Kostenseite wurden im Personalbereich natürliche Abgänge aufgrund des geringeren Auftragsvolumens auch nicht gleich wieder aktiv nachbesetzt.

### 1.2 Bericht über die Zweigniederlassungen

Es liegen keine Zweigniederlassungen vor.

### 1.3. finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren

**Kennzahlen zur Ertragslage**

| | 2025 | 2024 |
|---|---|---|
| Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in TEUR | 331 | 340 |
| Eigenkapitalrentabilität in % | -39,06 | -16,8 |
| Gesamtkapitalrentabilität in % | 1,79 | 2,38 |

**Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage**

| | 2025 | 2024 |
|---|---|---|

| | | |
|---|---|---|
| Nettoverschuldung in TEUR | 15.475 | 15.694 |
| Nettoumlaufvermögen (Working Capital) in TEUR | 1.970 | 1.948 |
| Eigenkapitalquote in % | 3,25 | 6,03 |
| Nettoverschuldungsgrad (Gearing) | 26,36 | 14,07 |

**Cash-Flow-Kennzahlen**

| | **2025** | **2024** |
|---|---|---|
| Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in TEUR | 1.089 | 1.285 |
| Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit in TEUR | -149 | -6.966 |
| Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit in TEUR | -777 | 3.922 |

**Umwelt- und Arbeitnehmerbelange**
Trotz niedrigerer Auslastung zu Beginn des Jahres konnte die Produktionsmenge dann auf +3% im Jahresschnitt gesteigert werden. Die vorhandene Auslastung, speziell dann in der zweiten Jahreshälfte konnte aber nur mehr mit einer gewissen Anpassung und Reduktion im Personalstand bewerkstelligt werden. Dies vor durch natürliche Reduktion (Pensionierungen, interne Wechsel), stärker im Bereich VK ID + AD. Auch in diesem Jahr konnte mittels dem abgestimmten Jahresarbeitszeitmodell die saisonale Auslastung mit dem bestehenden Mitarbeiterstamm weitestgehend positiv umgesetzt werden und zu dem auch das zusätzlich benötigte Personal für die neue Beschichtungsanlage nach der Integrationsphase fix übernommen werden. Externe Zusatzkräfte wurden praktisch über das gesamte Jahr nur auf niedrigem Niveau benötigt. Die Inbetriebnahme der eigenen Pulverbeschichtungsanlage ermöglichte besonders in diesem Jahr die Personalsituation zudem durch diesen zusätzlichen Bereich etwas flexibler durch Verschiebeemöglichkeiten um zu setzen.

## 2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

### 2.1. voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens
In den ersten Wochen des Jahres 2026 hat sich der Auftragseingang doch recht positiv entwickelt, einige schon länger zugesagte Projekte wurden bestellt, teilweise sogar schon ausgeliefert. In der aktuellen Situation liegen wir im Auftragseingang aber noch leicht hinter Budget (+4% zu VJ), derzeit im Umsatz noch bei gut -10% hinter Budget. Vorhandene Bestelleingänge von genannten Projektaufträgen, sollten den aktuell noch hinter Budget liegenden Umsatz klar stärken. Zudem ist der übernommene Auftragsbestand aus 2025 doch etwas besser, als wie im Vorjahr und liegt aktuell immer noch höher als auf Vorjahresbasis.

Das Budget 2026 wurde nach Abstimmung mit allen Märkten auf Basis der besonderen wirtschaftlichen Voraussetzungen geplant. Trotz personellen Adaptionen im VK AD in DE, weiteren gezielten Marketingmaßnahmen wurde sowohl umsatzseitig eine Steigerung im Verhältnis zu 2025 wie auch mengenmäßig eingeplant. Auch eine Notwendigkeit und klare Anforderung an den Markt, um zeitnah ein entsprechendes Volumen für die nun vorhandene Beschichtungsanlage zu generieren.

Eine weiterhin verstärkte Ausrichtung auf Online-Bestellungen (myGriesser, webEBT), sowie die aktivere Projektkalkulation in allen Hauptmärkten sollte hier zusätzlich für eine Stabilisierung und Erreichung der Umsatzziele im Jahr 2026 und darüber hinaus sorgen. Ebenso ist die Vertriebsleitung mit einem weiteren langjährigen und erfahrenen Mitarbeiter für Fensterläden nun ja schon seit 2024 auf AT/DE aufgeteilt um hier gezielt Aktionen in den

entsprechenden Marktgebieten umsetzen zu können und näher bei den Mitarbeitern und Kunden agieren zu können.

Die größten zwei Projekte aus Sicht der Griesser Austria GmbH für 2026 und Folgejahr sind nun nach der erfolgten und positiven Integration die weitere laufende Prozessoptimierung der eigenen Pulverbeschichtung, die Investition im Sägebereich sowie der Modellreihe G ISO. Zweitens dann der Start des ERP-Projektes SUN welches auf Gruppenebene im Rollout um 1 Jahr verschoben wurde (Einführung 2027 in Aadorf, danach dann Ausrollung auf die restlichen Standorte).

Die Produktivität konnte auch im Jahre 2025 auf bestehendem Niveau gehalten werden, durch die Integration des Prozesses Beschichtung auch schon leicht erhöht werden. Laufende Einsparungspotentiale sowohl in der Auftragsabwicklung (ERP-System) wie auch Produktionsoptimierungen können nun kontinuierlich mit der eigenen Pulverbeschichtungsanlage umgesetzt werden und tragen dazu bei, dass bestehende Ressourcen sukzessive reduziert bzw. produktiver eingesetzt werden können. Kostenseitig sind wie schon vorhin erwähnt die Einsparungen doch deutlich nachweisbar.

Der Personalstand wurde wieder bewusst zu Beginn des Jahres gehalten, da auch ein entsprechendes Stundenkonto bei den meisten Mitarbeitern vorhanden ist aus dem Herbst des Vorjahres sowie durch die Umsetzung des Arbeitszeitmodells. Einzelne Reduktionen/Anpassungen wurden in den ersten Monaten vorgenommen bzw. mit später geplanten Verstärkungen vorgesehen. Dieser wird nun kontinuierlich je nach Auftragssituationen angepasst werden müssen. Aktuell macht die Situation am Arbeitsmarkt, vor allem bei technischen Tätigkeiten, eine kurzfristige Beschaffung nach wie vor schwierig, jedoch nicht mehr so deutlich wie früher, um stärkere Auftragseingänge nicht gleich in den Lieferzeiten zu spüren.

## 2.2. wesentliche Risiken und Ungewissheiten

- Marktrisiko: Die wesentlichen Risiken beziehen sich nach wie vor allem auf die vorhandenen politischen Krisen und deren Auswirkung auf Inflation, Materialverfügbarkeit, Treibsoff- und Energiekosten. Die Abhängigkeit von der allgemeinen Konjunkturentwicklung und der Entwicklung der bedienten Industrien sowie den Erhalt und Gewinnung von Projektaufträgen. Vor allem durch die Materialkosten und der deutlich geringeren Finanzspielräume der öffentlichen Hand ist hier ein gewisser Unsicherheitsfaktor für größere Projektaufträge vorhanden. Zudem werden auch durch die politischen Unsicherheiten öffentliche Projekte meist verzögert gestartet bzw. Investitionen freigegeben. Hier sollte aber im Bereich des deutschsprachigen Markts sowie der Produktfamilie Schieben wieder eine Steigerung spürbar werden, welche durch Kundenschulungsmaßnahmen, eigener Projekt-Verkaufsabteilung in der CH, gezielter Objektkalkulationen sowie Produktoptimierungen umgesetzt werden. Die deutlich unabhängigere Energiesituation durch eine eigene PV-Anlage im Zuge der Betriebserweiterung Pulverbeschichtung sorgt hier zumindest für eine klare Entspannung durch eine Deckung des Energiebedarfs mit ca. 80% durch erneuerbare und eigene Energie. Weitere Optimierungen sind hier ebenfalls in Planung.
- Preisrisiko: Weitere Risiken stellen unerwartete Kostensteigerungen im Material und Energie, sowie eventuelle Verzögerungen dar. Vor allem im Bereich des Rohaluminiums und Energie sind aktuell deutliche Schwankungen vorhanden. Die Verkaufspreise wurden im Jahr 2025 nicht angehoben, eine Senkung ist derzeit aber auch noch nicht vorgesehen bzw. nur gezielt nur für Objektkalkulationen.
- Finanz- und Liquiditätsrisiko: Das Zahlungsausfallrisiko von Kunden wird für einen sehr großen Anteil der Aufträge durch Kundenversicherungen reduziert, jedoch können

einzelne Zahlungsausfälle einen negativen Einfluss auf die Ergebnisentwicklung haben. Diese war aber wie auch in den Vorjahren, durch ein aktives Debitoren- und Mahnwesen auf sehr niedrigem Niveau.

- Ein weiteres Risiko stellt grundsätzlich die letzten Jahre der Personalmarkt dar, neue bzw. vorhandene nachzubesetzende Stellen benötigen einen deutlichen höheren zeitlichen Mehraufwand. Hier ist zumindest aber in den letzten Monaten durch die leider höhere Arbeitslosenquote eine Entspannung ersichtlich. Frei verfügbare Bewerber, vor allem für technische Stellen, sind aber nach wie vor eher Mangelware. Hier hilft nur eine positive Mundpropaganda von bestehenden Mitarbeitern, ein aktives und gut funktionierendes Personal-Recruiting sowie genützte zusätzliche Sozialleistungen seitens Griesser. Hier konnte in den letzten Jahren jedoch ein positiver Fortschritt erzielt werden. Zudem spüren wir nach wie vor durch die Investition (Betriebserweiterung) in Krisenzeiten doch einen überraschenden und positiven Zugang an Bewerbungen aus diesem Grund.

## 3. Forschung und Entwicklung

Das Unternehmen betreibt keine eigene Forschung und Entwicklung.

Nenzing, am

Die Geschäftsführung

29.04.2026 [redacted]

.....

(Ing. Barwart Martin)

.....

(Stefan Leitner)