Lagebericht

1. Darstellung des Geschäftsverlaufs im Geschäftsjahr

Das Geschäftsjahr 2025 war für unser Unternehmen von erheblichen strukturellen Veränderungen und einem herausfordernden Marktumfeld geprägt.

Verlust eines Großkunden und Umsatzrückgang

Ab dem 2. Quartal 2025 verlor das Unternehmen einen bedeutenden Großkunden in den Bereichen Stiegenhausreinigung und Winterdienst. Das bisherige Auftragsvolumen dieses Kunden belief sich auf rund TEUR 4.000 pro Jahr. Für das Geschäftsjahr 2025 führte dies zu einem Umsatzrückgang von rund TEUR 3.000.

Restrukturierungsmaßnahmen

Als Reaktion auf diesen Wegfall wurden umfassende Anpassungsmaßnahmen eingeleitet:

- Personalabbau und organisatorische Umstrukturierung
- Reduktion des Fuhrparks
- Verschlankung der Verwaltung

Der Personalabbau erfolgte überwiegend sozialverträglich durch Nicht-Nachbesetzung freiwerdender Stellen, nachdem Dienstnehmer das Unternehmen verlassen hatten.

Schwache Auslastung in der Sonderreinigung

Zusätzlich entwickelte sich die Sonderreinigung insbesondere Ende Sommer und Anfang Herbst 2025 deutlich schwächer als geplant. Viele Kunden reduzierten ihre Ausgaben, wodurch die Auslastung in diesem Bereich spürbar zurückging.

Maßnahmen zur Arbeitsplatzerhaltung in der Sonderreinigung

Um möglichst viele Mitarbeiter halten zu können, wurden zunächst Arbeitszeitreduktionen vereinbart. Trotz dieser Maßnahmen ließ sich ein weiterer Personalabbau über die Wintermonate nicht vermeiden. Erst in den Monaten November und Dezember 2025 stabilisierte sich die Auftragslage wieder etwas.

Zusammenhang mit dem verlorenen Großauftrag

Die Situation wurde zusätzlich dadurch verschärft, dass im Zuge des Verlusts des oben genannten Großauftrags auch jene Zusatzleistungen wegfielen, die traditionell in der Weihnachts- und Silvesterzeit anfielen. Insbesondere waren Mitarbeiter der Sonderreinigung üblicherweise mit Vertretungen von Hausbesorgern beschäftigt, wodurch in den Vorjahren eine gute Auslastung zum Jahresende gegeben war.

Weiterer bedeutender Kundenverlust

Im Herbst 2025 kam es zu einem weiteren wesentlichen Einschnitt: Ein langjähriger Kunde im Bereich der Unterhaltsreinigung in Schwertberg kündigte den Auftrag mit Wirkung zum 31.12.2025. Das Auftragsvolumen betrug rund TEUR 1.390.

Auswirkungen auf die Belegschaft

Von dieser Kündigung waren rund 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter betroffen, von denen der Großteil seit über 10 Jahren im Unternehmen beschäftigt war. Die neue Reinigungsfirma – ein deutscher Konzern – übernahm jene Mitarbeiter, die dies wünschten. Eine Weiterbeschäftigung in unserem Standort Traun war aufgrund der großen Entfernung für die Betroffenen nicht realistisch.

Gesamtbeurteilung

Das Geschäftsjahr 2025 war somit maßgeblich von mehreren bedeutenden Auftragsverlusten geprägt und stellte das Unternehmen vor außergewöhnliche Herausforderungen. Die Entwicklungen zeigen deutlich den zunehmenden Preis- und Wettbewerbsdruck in der Reinigungsbranche. Insbesondere die Niedrigpreispolitik großer Konzerne erschwert mittelständischen Unternehmen eine wirtschaftlich nachhaltige Marktpositionierung erheblich.

Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen wurden frühzeitig Maßnahmen zur Kostensenkung und organisatorischen Anpassung gesetzt, um die wirtschaftliche Stabilität des Unternehmens langfristig zu sichern.

Sonstige Angaben

Sämtliche Investitionen wurden aus dem Cash-Flow finanziert.

Die Liquiditätsplanung ist anlassbezogen und durch ausreichend Barmittel abgesichert.

Wie auch in den Vorjahren mussten im laufenden Geschäftsjahr keine nennenswerten Forderungsausfälle verbucht werden.

Es gibt eine im Firmenbuch eingetragene Zweigniederlassung in Mondsee.

Es wird keine Forschungs- und Entwicklungstätigkeit durchgeführt.

2. Ausblick auf 2026

Für das Geschäftsjahr 2026 zeichnet sich insgesamt eine stabilere wirtschaftliche Entwicklung ab. Insbesondere im Bereich der **Sonderreinigung** ist eine steigende Nachfrage erkennbar, was sich bereits durch eine erhöhte Anzahl von Anfragen und eine insgesamt verbesserte Auslastung bemerkbar macht.

Der im Zuge der Restrukturierungsmaßnahmen angepasste Personalstand ermöglicht eine effizientere Ressourcenplanung und führt zu einer insgesamt höheren Auslastung der Mitarbeiter. Die Mitarbeiterzahl wird der Auslastung entsprechenden laufend nach obenhin angepasst.

Im Bereich der **Stiegenhaus- und Unterhaltsreinigung** bleibt die Wettbewerbssituation hingegen weiterhin herausfordernd. Der starke Preisdruck ist nach wie vor deutlich spürbar und wird sowohl von großen Konzernen mit entsprechender Marktmacht als auch von Kleinstanbietern mit aggressiver Niedrigpreispolitik ausgeübt. Diese Entwicklung stellt insbesondere mittelständische Unternehmen vor erhebliche Herausforderungen bei der Sicherstellung einer wirtschaftlich tragfähigen Preisgestaltung.

Ungeachtet dieser Rahmenbedingungen plant das Unternehmen auch im Jahr 2026 gezielte Investitionen zur langfristigen Sicherung und Weiterentwicklung des Betriebs. Vorgesehen sind insbesondere die **Sanierung der Fassade**, die **Neugestaltung des Eingangsbereichs des Firmengebäudes** sowie die Erneuerung des **Flugdachs der Lagerhalle**.

Darüber hinaus wird die Modernisierung des Fuhrparks fortgesetzt. Im Bereich der Objektbetreuung ist die Anschaffung von **sechs neuen Hybrid-Pkw** geplant. Mit diesen Investitionen sollen sowohl die betriebliche Effizienz als auch die Außenwirkung des Unternehmens weiter verbessert werden.

Insgesamt blickt die Geschäftsführung trotz des anhaltend anspruchsvollen Marktumfelds vorsichtig optimistisch auf das Geschäftsjahr 2026. Die verbesserte Auslastung, die stabile Nachfrageentwicklung in der Sonderreinigung sowie die geplanten Investitionen bilden eine solide Grundlage für die weitere Unternehmensentwicklung.

3. Risikobericht

3.1. Wesentliche Risiken aus dem Geshäftsbetrieb

- Unsere Branche ist besonders peronalintensiv und daher sind wir von Änderungen im Bereich Arbeits- und Sozialrecht sowie des Steuer-, Abgaben- und Gebührenrechts stark betroffen.

- Im Bereich des Winterdienstes sind wir stark vom Wetter abhänging. Bei heftigen Wintereinbrüchen (wie z.B. im Dezember 2023) entstehen hohe Kosten für Reparaturen der Winterdienstfahrzeuge, Treibstoff und Materialkosten. Wir versuchen dieses Risiko so gut es geht durch Optimierung der Arbeitsprozesse und den Einsatz von Wetterstatistiken und -prognosen in Grenzen zu halten.

- Insbesondere im Winterdienst übernehmen wir für unsere Kunden die Verantwortung für Verkehrs-sicherungspflichten (z.B. §93 StVO). Diese bewusste Risikoübernahme versuchen wir durch intensive Schulung und Kontrolle unserers Personal und somit hoher Qualitätsstandards zu reduzieren. Eine dem Risiko entsprechende Haftpflichtversicherung dämmt dieses ebenso.

- Die Digitalisierung wird immer weiter vorangetrieben und stellt uns vor immer neue Herausforderungen, insbesondere im Bereich der Datenpflege. Wir versuchen dem, durch Einstellung neuen Personals in diesem Bereich, entgegen zu wirken.

- Auch unsere Kunden erwarten immer mehr Leistungsdokumentationen. Daher wurden in den Großteil unseres Fuhrparks GPS-Systeme eingebaut, um diese Nachweise im Bedarfsfall liefern zu können.

3.2. Risiken im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten

- Im Finanzanlagevermögen sind keine Finanzinstrumente vorhanden, die über ihren beizulegenden Zeitwert ausgewiesen sind.

- Es gibt wegen fehlender Fremdfinanzierung kein Zinsrisiko und keine derivativen Finanzinstrumente im Unternehmen.

- Das Kundenausfallsrisiko ist sehr gering und wird durch ein effizients Mahnwesen minimiert. Forderungsverluste - und -wertberichtigungen sind nicht erwähnenswert.

4. Kennzahlen (in TEUR)

Kennzahlen der Ertragslage

	2025	2024
EBIT	934	1.732
Eigenkapitalrentabilität	38,54%	63,58%
Gesamtkapitalrentabilität	16,39%	27,54%

Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

	2025	2024
Working Capital	1.339	1.611
Eigenkapitalquote	41,92%	42,89%

Cash-flow-Kennzahlen

	2025	2024
Geldfluss aus der operativen Tätigkeit	591	1.920
Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	-154	-230
Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-1.150	-1.500
Veränderung der flüssigen Mittel	-713	190

Traun, am 09. Juli 2026

Christoph Praschl, BSc MSc

Ing. Bernhard Steiner, BSc MBA