Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025
Artweger GmbH. & Co. KG

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1. Geschäftsverlauf

Die Marktentwicklung in der Sanitär- und SHK-Branche für 2025 erwies sich zu 2024 als insgesamt weiter rückläufig und angespannt. Der anhaltende Rückgang im Neubau konnte teilweise durch eine höhere Investitionsbereitschaft in der Sanierung kompensiert werden. Zahlreiche Betriebe verzeichneten neuerlich leichte Umsatzrückgänge. Förderungen in der Heizung erhöhten zwar das „Heizungsgeschäft" bei den Installateuren, die darin gebundenen Kapazitäten fehlten aber im Sanitär, entgegen den Interessen bei Artweger.

Die Umsatzentwicklung bei Artweger war, entgegen dem Markttrend, leicht positiv in der Betriebsleistung mit 1,5% zum VJ. Bei genauer Betrachtung der Einzelmonate zeigte sich, dass nach einer schwierigeren ersten Jahreshälfte sogar eine Verbesserung in der zweiten Jahreshälfte mit 3,08 % über VJ erzielt werden konnte. Die Exportquote betrug im GJ 2025 51% (VJ: 51%) und blieb zum Vorjahr unverändert.

Der produktionsrelevante Auftragseingang bei den Duschkabinen entwickelte sich stabil und lag über das gesamte Jahr hinweg rund 5 % über dem Niveau des Vorjahres. Das resultierte in erster Linie aus Umsatzzuwächsen bei neu eingeführten Duschserien. Der Absatz bei Duschbadewannen blieb hinter den Erwartungen. Die ursprünglich geplanten Wachstumsziele wurden damit zwar noch nicht vollständig erreicht, die Entwicklung ist jedoch hinsichtlich der Marktgegebenheiten insgesamt als positiv zu bewerten.

Auf der Kostenseite zeigen die Materialkosten keine wesentliche Veränderung zum Vorjahr, budgetierte Kostenerhöhungen konnten durch konsequente Einkaufsverhandlungen und ein gutes Lieferantenmanagement verhindert werden.

In den Personalkosten ist ein geringfügiger Personalabbau ersichtlich, welcher dazu führte, dass die KV-Erhöhung mehr als kompensiert werden konnte.

Der sonstige Betriebsaufwand weist insgesamt eine deutliche Abweichung zu Vorjahr und Budget auf. Dies begründet sich ausschließlich durch einmalige Sondereffekte in Höhe von rund -1,4 Mio. EUR. Hauptsächlich handelt es sich dabei um Investitionen in erweiterte Geschäftsfelder, die nicht den gewünschten Erfolg gebracht haben und mit rund 800 TEUR liquidiert wurden. Weitere Sondereffekte aus dem nicht unmittelbar operativen Geschäft betreffen Vorratsbewertungen, Personalrückstellungen und sonstige Rückstellungen. Diese Maßnahmen wurden gesetzt, um dahingehend gezielt lastenfrei in das folgende Wirtschaftsjahr 2026 zu gehen.

Das Jahresergebnis von insgesamt -1,97 Mio. EUR lässt sich ohne Sondereffekte auf rund -0,6 Mio. EUR ermitteln. Um den Auswirkungen dieser Sondereffekte entgegenzuwirken, wurde eine Kapitalerhöhung der Gesellschafter im Ausmaß von 1,2 Mio. EUR durchgeführt.

Für Investitionen wurden TEUR 613 (VJ: TEUR 663) im immateriellen Anlagevermögen und im Sachanlagevermögen aufgewendet.

1.2. Leistungsindikatoren

Kennzahlen	2025	2024	2023
EBIT-Marge	-6,4%	-4,5%	-6,6%
ROI	-9,0%	-5,8%	-7,9%
Mitarbeiter (Vollzeitäquivalent)	93,9	110,7	122,4
Personalkosten pro Mitarbeiter (TEUR)	88	75	72
Betriebsleistung pro Mitarbeiter (TEUR)	226	188	174
Nettoverschuldung (Net Debt) (TEUR)	4.364[1]	5.206[1]	6.267[1]
darin enthaltene Gesellschafterdarlehen (TEUR)	7.114	8.383	10.806

1.3. Aktivitäten und Wirtschaftliche Lage

Im GJ 2025 konzentrierten sich die Entwicklungstätigkeiten auf das Re-Design der Premium-Duschenserie sowie auf eine neue, sehr leichte Duschwanne, die die Leichtigkeit von Acryl mit der edlen Schieferoptik einer Mineralgusswanne verbindet. Die erfolgreiche Entwicklungsarbeit wurde auch durch die Erteilung von drei weiteren europäischen Patenten bestätigt. Darüber hinaus erhielt die 2024 neu eingeführte Duschenserie „Artweger Prestige" (Design by Studio F. A. Porsche) den begehrten „Red Dot Award" als „Best of the Best 2025".

Die Produktivität konnte auf einem hohen Niveau gehalten und gegenüber 2024 weiter gesteigert werden. Mit 88,1% lag sie um 1,5 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert. Parallel dazu wurden auch die operativen Leistungskennzahlen in Logistik und Produktion weiter verbessert. Die Lieferzeiten konnten in allen Produktgruppen auf Benchmark-Niveau stabilisiert werden. Die Liefertreue erreichte in den wesentlichen Produktlinien Duschen und Twinline zwischen 98 und 99% als konstante, sehr hohe Werte.

Im Bereich Qualität wurden ebenfalls deutliche Fortschritte erzielt. Die dazu gesetzten Maßnahmen zeigen eine unmittelbar positive Wirkung auf die Kundenzufriedenheit und die Prozessstabilität. Aufgrund der sehr guten Ergebnisse wurde entschieden, das Qualitätskonzept im Jahr 2026 schrittweise auf weitere Unternehmensbereiche außerhalb der Produktion auszuweiten, um die positive Entwicklung nachhaltig im gesamten Unternehmen zu verankern.

Die Artweger GmbH & Co. KG finanziert sich über klassische Finanzinstrumente. Es werden bei Bedarf Export-Kredite im Rahmen der normalen Kreditverbindlichkeiten sowie Gesellschafterdarlehen in Anspruch genommen. Darüber hinaus bestehen Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen. Die Finanzinstrumente umfassen ausschließlich originäre Finanzinstrumente. Zu den in der Gesellschaft bestehenden originären Finanzinstrumenten zählen im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Guthaben und Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Verbindlichkeiten ggü. Gesellschaftern.

Der Geschäftsführerwechsel zur Jahresmitte von Gerhard Aigner auf Mag. Dr. Dagmar Stöllnberger-Geyer ging reibungslos über die Bühne.

[1] In der Ermittlung der Nettoverschuldung werden sowohl die Wertpapiere des Umlauf- als auch des Anlagevermögens berücksichtigt.

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

2.1. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung

Im Unternehmen gab es in den vergangenen Jahen intensive Bestrebungen zur Kostenreduktion und Effizienzverbesserung. Hauptaugenmerk wurde auch auf eine stetige Weiterentwicklung des Sortiments gelegt, mit besonderer Berücksichtigung technisch hochwertiger und ausgeklügelter Lösungen, was sich in der Vielzahl an genehmigen Patenten widerspiegelt. Auf Basis dessen legt die neue Geschäftsführung den Fokus auf Maßnahmen zur Absatz- bzw. Umsatzsteigerung im Kerngeschäft. Nicht erfolgreiche Projekte zur Absatzförderung wurden eingestellt und im Ergebnis 2025 bereinigt. In weiterer Folge sind zentrale Maßnahmen in Vertrieb und Marketing erforderlich und konnten teilweise bereits mit Herbst 2025 vorbereitet bzw. initiiert werden.

Umfangreiche Erneuerungen und Veränderungen in Vertrieb- und Marketing wurden teilweise bereits Ende des Geschäftsjahres 2025 initiiert und werden mit 2026 weiter ausgebaut.

Die gute Umsatzsteigerung im ersten Quartal, sowie aktuelle Entwicklungen lassen darauf schließen, dass die Planumsätze für 2026 erreicht werden können.

Besondere Risiken in Bezug auf potenzielle Zahlungsausfälle von Kunden sind aufgrund einer Absicherung durch eine Kreditversicherung nicht zu erwarten. Darüber hinaus wurde ein Frühwarnsystem zum Monitoring der Bonitätsentwicklung eingeführt.

Der Ausblick für das Jahr 2026 ist in der Fertigung ebenso positiv. Im ersten Quartal zeigte sich eine Belebung im Auftragseingang. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung wurde mit April 2026 die 4-Tage-Woche beendet und wieder auf den regulären Vollbetrieb umgestellt, um einen Anstieg im Absatz decken zu können. Insgesamt ist das Unternehmen im Bereich Produktion und Logistik sowohl operativ als auch strukturell gut aufgestellt, um die steigenden Anforderungen im Jahr 2026 erfolgreich bewältigen zu können und die positive Entwicklung weiter fortzuführen.

2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Jahr 2026 sind durch mehrere belastenden Faktoren gekennzeichnet. Insbesondere wirken sich anhaltend erhöhte Kosten (zB Energie und Treibstoff), ein schwaches gesamtwirtschaftliches Wachstum sowie geopolitische Unsicherheiten negativ auf Konsum und Investitionsbereitschaft aus. Seit Jahresbeginn führen die militärischen Auseinandersetzungen zwischen den USA, Israel und dem Iran zu Verunsicherungen. Der weitere Verlauf in diesem Konflikt lässt sich nach wie vor nicht abschätzen. Die Artweger GmbH & Co KG verfügt über keine Beteiligung, sonstige Vermögenswerte bzw. andere wesentliche Geschäftsbeziehungen in diesen drei Staaten. Es ergeben sich daher keine finanziellen Auswirkungen auf den Jahresabschluss der Artweger GmbH & Co KG zum 31.12.2025.

Durch die reduzierten Förderungen im Heizungsbereich setzen Installateure wieder stärker auf Sanitär und die Badsanierungen, ein Effekt, der das Geschäft deutlich positiv beeinflussen wird. Auch der Markt für Duschwannen verbessert sich, da Fliesen-Lösungen im Duschbereich in vielen Fällen zu Dichtheitsproblemen führten und dieses Risiko insbesondere im Objektbereich zu einem Umdenken beiträgt. Mängel bei der Bauwerksabdichtung kann durch den Einbau von Duschwannen entgegengewirkt werden.

Aktuell liegen keine bestandsgefährdenden Risiken für das Unternehmen vor. Mit den gesetzten Maßnahmen sind bereits erste positive Entwicklungsschritte ersichtlich, die noch weiter auszubauen sind.

2.3. Bericht über Forschung und Entwicklung

In den ersten Monaten 2026 liegt, hinsichtlich Produktentwicklung, voller Fokus auf die Markteinführung der neuen Premium-Duschenserie. Darüber hinaus erfolgt die Einführung der neuen, leichten Duschwanne und einer Premium-Duschwanne. Danach werden zwei neue Re-Design-Projekte in Angriff genommen, die geplant 2027 und 2028 zum Abschluss gebracht werden sollen. Im Bereich Produktmanagement und -betreuung werden wesentliche Kapazitäten zur weiteren Verbesserung bestehender Produkte eingesetzt. Zur Optimierung der Auftragsdurchläufe werden zusätzlich laufend Prozesse analysiert und zur weiteren Fehlerreduktion digitalisiert.

Bad Ischl, am 16.06.2026

Mag. Dr. Dagmar Stöllnberger-Geyer
Geschäftsführerin