Lagebericht

der Johann Eisl Gesellschaft m.b.H

über das Geschäftsjahr 2024

1. Geschäftsverlauf und Ereignisse in den Bereichen

Durch die anhaltend hohe Inflation und ungewisse Lage in der Branche, war es schwierig eine Prognose für das Jahr 2024 abzugeben. Man hoffte, dass sich die komplizierte Lage, vor allem am Bau, mit Mitte des Jahres ihren Höhepunkt findet und dann wieder mit einer Steigerung der Geschäfte einhalten würde.
Da dies nicht eingetreten ist, hat sich vor allem im Baustoffbereich ein Minus von knapp 17% zum Jahresende dargestellt.

Im Baumarktbereich war die Situation im Vergleich konstant zum Vorjahr mit einem Umsatzplus von knapp 2%

Auf das Gesamtunternehmen stellte sich somit ein Umsatzminus von 5,35% dar, wobei die Rohertragsentwicklung mit minus 2,98% besser ausfiel.

Durch die schwache Bauwirtschaft war die Auslastung unseres Fuhrparks auch geringer und wir mussten weniger Fremdunternehmen als Frächter nutzen als in der Vergangenheit.

Die Situation im Einzelhandel Baumarkt wie folgt:

Die Umsatzzahlen für den Bereich Baumarkt und Gartencenter haben sich mit +1,90% positiv entwickelt. Wobei man bei einem positiven Ergebnis dennoch unter der Inflation liegt. Der Rohertrag hat sich im Vergleich etwas besser entwickelt, mit 2,20%.

Positiv:	Kleineisen	+4,13%
	Holzplatten	+14,97%
	Beschläge	+14,31%
	Weihnachtsartikel	+11,33%
	Motorgeräte	+17,03%
Negativ:	Haushaltsausstattung	-7,38%
	Öfen & Zubehör	-11,77%
	E-Werkzeug Zubehör	-8,25%
	Haushaltsgeräte	-8,15%
	Beleuchtungskörper	-7,82%
	Rasenmäher	-6,65%

Im Fachhandel Baustoffe Gewerbe und Privatkunden

Die anhaltend schwierige Lage am Bausektor macht sich auch hier bemerkbar, wo wir nach einem intensiven und schwierigen Jahr mit einem Umsatzminus von 16,87% nicht die erwünschte Kehrtwende geschafft haben. Der Rohertrag hat sich im Vergleich zum Umsatz ähnlich um minus 16,14% zum Vorjahr dargestellt.

Die Positiva	Plattenware	+25,10%
	Innentüren	+16,19%
	DF-Fenster	+37,38%
	Gipskartonplatten	+2,55%
	Sonnenschutz	+40,80%
Negativ	keramische Ziegel	-25,23%
	Fassaden	-31,96%
	Baustahlgitter	-22,30%
	Isolierkamine	-14,82%
	Steinwolle	-19,36%
	Putze	-38,25%

Herauszuheben ist der wesentlich verbesserte Umsatz bei der Plattenware, welcher auf die steigende Nachfrage von DWD-Platten zurückzuführen ist.
Im Elemente-Bereich konnte man das Minus der letzten Jahre wieder etwas ausbessern. Hier vor allem bei den Innentüren, Dachflächenfenster und Sonnenschutz.

Alle Produkte, die in die Richtung Rohbau gehen haben jedoch ein starkes Minus zu verzeichnen.

2. Risikoberichterstattung

Es bestehen keine Risiken mit besonderem Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Das Ergebnis konnte gegenüber dem Vorjahr zwar nicht erreicht werden, jedoch kann das Unternehmen sich auf eine stabile Basis stützen.

3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Gegenüber Banken bestehen wie auch schon in den Vorjahren absolut keine Verbindlichkeiten, sondern ein stabiles Guthaben. Die Liquidität war zu jeder Zeit gegeben. Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage kann somit als geordnet bezeichnet werden.

Kennzahlen der Vermögensstruktur:

Anlagenintensität:	20,19 %	(Vorjahr: 13,51 %)
Lagerintensität:	31,42 %	(Vorjahr: 31,79 %)

Kapitalstruktur:

Eigenkapitalanteil:	75,08 %	(Vorjahr: 69,09 %)

Liquiditätskennzahlen:

Anlagendeckung:	371,91 %	(Vorjahr: 511,39 %)
Working Capital:	535,65 %	(Vorjahr: 387,89 %)

Rentabilitätskennzahlen:

Umsatzrentabilität:	6,23 %	(Vorjahr: 9,49 %)
Gesamtkapitalrentabilität:	12,03 %	(Vorjahr: 19,39 %)
Eigenkapitalrentabilität:	16,51 %	(Vorjahr: 27,15 %)

4. Branchenentwicklung

Im Bereich Baumarkt wird die Herausforderung darin liegen sich gegenüber dem wachsenden Onlinehandel besser zu aufzustellen. Vor allem die Preispolitik im Internet zwingt einen immer mehr auf Nischensortimente sich zu fokussieren.
In der Baustoffbranche hofft man auf wieder steigende Zahlen, da vor allem von den Baumeisterunternehmen, eine bessere Auftragslage als im Vorjahr auf den Tischen liegt.

5. Forschung und Entwicklung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2024 haben wir keine Forschung und Entwicklung betrieben.

6. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Im Bereich Baumarkt wird das Ziel sein den Umsatz zu halten und sich mit attraktiven Sortimenten auch neuen Kunden anzubieten.
Im Baustofffachhandel wird man den Fokus auf Kundenzufriedenheit legen. Man muss jedoch die verschiedenen Situationen bei den Baufirmen genau beobachten, da hier vermutlich mehrere Veränderungen absehbar sind.
Im Personalbereich wird man versuchen die steigenden Personalkosten durch flexiblere Arbeitnehmer/innen, anstelle von mehr oder neuen Arbeitnehmer/innen zu kontrollieren.

Bad Ischl, 14.08.2025

Johann Eisl, Geschäftsführer

Johann Eisl jun., Geschäftsführer