FLOWTEC Industrietechnik GmbH
Statteggerstraße 179
A-8046 Stattegg

L A G E B E R I C H T
für das Geschäftsjahr 2024

I. Geschäftsverlauf und Lage der Gesellschaft

Die Flowtec Industrietechnik GmbH hat ihren Hauptsitz in Stattegg (Österreich) und eine weitere Niederlassung in Brunn am Gebirge.

Die Firma Flowtec ist der Firma Indutrade Switzerland AG angeschlossen. Das Unternehmen vertreibt in Österreich, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Polen, Balkanstaaten, Rumänien und Bulgarien Industriearmaturen, Anlagen, Systeme und Komponenten von namhaften europäischen Herstellern.

Flowtec versteht sich als One-Stop-Shop und bietet ihren Industriekunden Komplettlösungen aus einer Hand. Eine starke Kundennähe, Fokus auf Beratung gebündelt mit umfassendem Knowhow der Kundenprozesse, sowie ein umfassendes Produktsortiment sichern Flowtec einen dauerhaften Wettbewerbsvorteil gegenüber seinen Mitbewerbern.

a) Geschäftsverlauf

Der Auftragseingang im Kalenderjahr 2023 lag deutlich unter dem Niveau von 2022, was zu einer geringeren Ausgangsbasis („Order Backlog“) für das Geschäftsjahr 2024 führte. Dennoch entwickelte sich das Jahr 2024 insgesamt sehr positiv. Es war geprägt von konstant guten Umsätzen und einem außergewöhnlich starken Dezember. Neben drei größeren Aufträgen umfassten die Auftragseingänge überwiegend viele kleinere Projekte mit attraktiven Margen. Das Angebotsniveau blieb das gesamte Jahr über auf einem überdurchschnittlichen Niveau.

Die Umsatzziele für 2024 konnten dank der größeren Projekte, der insgesamt positiven Entwicklung über das gesamte Geschäftsjahr und eines konstanten Auftragseingangs präzise erreicht werden. Die schlechte wirtschaftliche Entwicklung und die allgemeine Unsicherheit spiegeln sich im Kaufverhalten unserer Kunden wider, beeinflussen die Entscheidungsfindung sowie die Umsetzung größerer Projekte und verhinderten dadurch einen höheren Umsatz. Der Auftragsstand („Open Orders“ per 31. Dezember 2024) lag auf einem ähnlichen Niveau wie 2023. Durch einen speziellen Fokus auf das Tagesgeschäft und die Erhöhung der Produktpreise bzw. -margen war es möglich, die Bruttomarge im Vergleich zu den Vorjahren weiter zu steigern. Die sehr guten Margen, kombiniert mit dem erreichten Umsatz, führten dazu, dass das EBIT ROS Ziel nahezu erreicht werden konnte.

Die Gesamtkosten konnten im Vergleich zum Vorjahr leicht reduziert werden, obwohl es bei den sonstigen Personalkosten, Reisekosten sowie IT und Kommunikation zu geringfügigen

Steigerungen kam. In anderen Bereichen wie Administration und Marketing konnten hingegen Kosten eingespart werden. Trotz der insgesamt niedrigeren Kosten im Vergleich zum Vorjahr wurde das Kostenbudget um einen niedrigen einstelligen Prozentsatz überschritten.
Das Unternehmen hat im Jahr 2024 keine staatlichen Hilfen wie z.B. Kurzarbeit oder dergleichen in Anspruch genommen.

Entsprechend der Konzernvorgaben legt das Unternehmen einen besonderen Fokus auf das gebundene Kapital (Operating Working Capital, OWC) und setzt gezielte Maßnahmen zur Optimierung der Lagerhaltung sowie der Zahlungskonditionen unserer Kunden und Lieferanten um. Im Vergleich zum Vorjahr konnte der Lagerbestand gegen Ende des Jahres deutlich reduziert werden. Allerdings konnte das OWC aufgrund der hohen Kundenforderungen nicht gesenkt werden. Dennoch wurden die generellen Ziele des Konzerns in Bezug auf das OWC, insbesondere der „Return of OWC“, erreicht.

Im Jahr 2024 gab es im Personalbereich einige bedeutende Veränderungen. Zu Beginn des Jahres verließ uns ein langjähriger Mitarbeiter im technischen Innendienst des Armaturenteams in Graz, wobei diese Stelle nicht sofort nachbesetzt wurde. Die offene Position im technischen Innendienst in Brunn am Gebirge wurde zunächst mit einem Absolventen der HTL besetzt, der uns jedoch aus privaten Gründen nach kurzer Zeit wieder verließ. Ebenfalls aus privaten Gründen verabschiedete sich gegen Ende des Jahres eine Mitarbeiterin im Office Management.

Im Gegenzug konnten wir im Jahr 2024 mehrere neue Mitarbeiter begrüßen. So wurde eine Mitarbeiterin im Bereich Qualität und Nachhaltigkeit eingestellt, ebenso wie eine neue Kollegin in der Auftragsbearbeitung, ein Mitarbeiter im Lager, ein Ersatz im Office Management und schließlich ein Innendienstleiter für den Bereich Armaturen. Es gelang uns in diesem Jahr hochqualifizierte und motivierte Mitarbeiter zu finden. Insgesamt war die Qualität der Bewerberinnen und Bewerber als sehr gut einzustufen, was einen wesentlichen Unterschied zu den Vorjahren darstellte.

Das Armaturengeschäft war über das gesamte Jahr von einer sehr hohen Angebotsdichte mit großen Volumina und konstanten Auftragseingängen geprägt. Die Auftragseingänge ließen gegen Ende des Jahres merklich nach, wobei insgesamt die Zahl großer Aufträge zurückging. Die gesamtwirtschaftliche Lage, insbesondere in der Papier- und Zellstoffindustrie, führte dazu, dass größere Investitionsentscheidungen ausblieben. Mit dieser Entwicklung ist auch im Jahr 2025 zu rechnen, wobei das außergewöhnlich hohe Angebotsniveau eine gute Voraussetzung für die kommenden Monate darstellt. Beim Tagesgeschäft konnten die Bruttomargen weiter ausgebaut werden und auch bei größeren Aufträgen und Projekten konnten gute Margen erzielt werden. Das Jahr 2024 war von leichten Preissteigerungen der Lieferanten und von guten Lieferantenrabatten gekennzeichnet. Die Lieferketten funktionierten größtenteils gut, insbesondere bei unseren Hauptlieferanten, jedoch hatten andere Lieferanten Schwierigkeiten zugesagt Liefertermine einzuhalten.

Im Bereich Maschinen und Komponenten führte die anhaltend schwierige wirtschaftliche Situation zu einem beträchtlichen Umsatzrückgang und dem schlechtesten Ergebnis seit zehn Jahren. Der Kundenfokus liegt nach wie vor auf den Themen "Energieeinsparung und -effizienz", und mit einem breiten Portfolio deckt Flowtec diesen Bedarf der Kunden sehr gut ab. Das Team war daher stark mit Kundenbesuchen, Angeboten und Auditaktivitäten ausgelastet. Trotzdem blieben die Umsätze weit hinter den Erwartungen zurück.

Die Umsätze mit Armaturen durch die Maschinen- und Komponentenabteilung blieben auf einem ähnlichen Niveau wie im Vorjahr. Das Gesamtumsatzziel der Abteilung wurde in diesem Jahr nicht erreicht, jedoch konnte eine solide Projektbasis für das kommende Jahr geschaffen werden. Um das Team für die Zukunft zu stärken, wird ein Fokus auf Diversifikation gelegt und Lieferanten mit neuen Produkten ins Portfolio aufgenommen.

Im Jahr 2024 legte das Marketing einen starken Fokus auf Performance Marketing, insbesondere auf digitale Kampagnen wie Google Ads und LinkedIn, sowie die SEO-Optimierung der Webseite. Mehrere Landingpages wurden erstellt, um die Reichweite der Kampagnen zu erhöhen und wichtige Themen wie Wasserstoffarmaturen gezielt zu präsentieren. Der Traffic auf unserer Webseite konnte auf ein sehr gutes Niveau gesteigert werden, und auf LinkedIn überschritten wir die Marke von 1.000 Followern.

Bereits 2022 führte Flowtec in Zusammenarbeit mit der österreichischen Gesundheitskasse (ÖGK) das Projekt "Betriebliche Gesundheitsförderung" durch. Nach erfolgreicher Absolvierung verschiedener Workshops und Umfragen wurden Maßnahmen zur Verbesserung der physischen und psychischen Gesundheit der Mitarbeiter umgesetzt und das Flowprogramm (Flowtivities, Flowvital, Flowcademy, Flowtalk) entwickelt. Aufgrund der erfolgreichen Umsetzung erhielt Flowtec das BGF-Gütesiegel für die Jahre 2024-2026. Gegen Ende des Geschäftsjahres wurde eine Mitarbeiterzufriedenheitsumfrage durchgeführt, die sehr gute Ergebnisse lieferte und wertvolle Anregungen für die Zukunft bot. Aus diesem Feedback werden im nächsten Berichtsjahr Aktivitäten zur weiteren Steigerung der Zufriedenheit umgesetzt.

Im Laufe des Jahres wurde eine neue Stelle für den Bereich Qualität und Nachhaltigkeit geschaffen und erfolgreich besetzt. Mit dieser Position werden nun alle Agenden gebündelt und Schwerpunkte für die kommenden Jahre gesetzt. Im Fokus stehen die ISO 9001:2015 und ISO 14001 Zertifizierungen, der Aufbau eines lückenlosen Nachhaltigkeitsreportings inklusive der Berechnung des CO2-Fußabdrucks, die Zielsetzung und Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsagenden zur weiteren Reduktion unserer CO2-Emissionen sowie die Erreichung der Vorgaben unseres Eigentümers.

Im Dezember 2022 wurden im Rahmen eines "Share Deals" sämtliche Anteile der Armaturen Aichhorn GesmbH von der Flowtec Industrietechnik GmbH übernommen. Aichhorn, gegründet im Jahr 1991, ist ein führendes Handelsunternehmen, das seinen Kunden ein umfangreiches Armaturenportfolio für den Haustechnikbereich und die Industrie anbietet. Die Stärken des Unternehmens liegen in seiner Fachkompetenz, der umfassenden Beratung und der schnellen Verfügbarkeit direkt ab Lager. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Krenglbach, Oberösterreich, beschäftigt derzeit 20 Mitarbeiter und erzielte im Jahr 2024, gemäß vorläufigem Jahresabschluss, einen Umsatz von knapp 7,8 Mio. EUR.

Nach der Übernahme des Unternehmens lag im Jahr 2024 der Schwerpunkt auf dem Neubau des Bürogebäudes in Brunn am Gebirge, finanziert durch den Vermieter der Liegenschaft, um zusätzlichen Raum für künftiges Personal zu schaffen. Weitere Schwerpunkte lagen auf der Suche nach qualifiziertem Personal, wobei auch die Stelle eines Bereichsleiters für Supply Chain & Operations geschaffen wurde, um die internen Prozesse zu verbessern und notwendige Strukturen aufzubauen. Zudem wurde ein weiterer Fokus auf die Nutzung von Synergien zwischen den beiden Unternehmen gelegt, wie beispielsweise die Zusammenführung der IT-Infrastruktur sowie des Qualitäts- und Nachhaltigkeitsmanagements.

b) Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

Ertragslage

EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern):

Werte in T€

	2024	2023
Ergebnis vor Steuern	3.079	2.841
+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen	174	291
EBIT	3.253	3.132

Umsatzrentabilität:

Berechnung:
(EBIT * 100) / Betriebsleistung (=Umsatzerlöse +/- Bestandsveränderung)
Werte in T€

	2024	2023
EBIT	3.253	3.132
Betriebsleistung	13.537	15.645
Umsatzrentabilität	24,03 %	20,02 %

Vermögens- und Finanzlage

Eigenkapitalquote:

Berechnung:
(Eigenkapital +Sonderposten) * 100 / Gesamtkapital
Werte in T€

	2024	2023
Eigenkapital	10.205	7.958
Gesamtkapital	14.564	14.264
Eigenkapitalquote	70,07%	55,79%

Nettoverschuldung:

Berechnung:
verzinsliches Fremdkapital = Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Finanzverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen
liquide Mittel = Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten
Werte in T€

	2024	2023
verzinsliches Fremdkapital	800	3.500
- liquiden Mittel	325	720
Nettoverschuldung	-475	-2.780

Der Netto-Geldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit betrug 2024 TEUR 1.399 (VJ: TEUR 638), der Cashflow aus der Investitionstätigkeit TEUR -1.587 (VJ: TEUR 4.053) und jener aus der Finanzierungstätigkeit TEUR -3.381 (VJ: TEUR -4.346).

II. Voraussichtliche Entwicklung im Jahr 2025

Anfang des Jahres wurde ein Management-Team ernannt, um die strategische Ausrichtung des Unternehmens für die Zukunft festzulegen und vorzugeben. Die im Jahr 2020 entwickelte Strategie wird im Laufe des Jahres an die Wachstumsziele des Konzerns angepasst, überarbeitet und erweitert. Die grundlegenden Prinzipien der Strategie behalten weiterhin ihre Gültigkeit und werden von den Bereichen Armaturen sowie Maschinen und Komponenten im Jahr 2025 fortgeführt. Es sollen aber gezielt Bereiche identifiziert werden, die ein langfristiges und nachhaltiges Wachstum ermöglichen.

Die quantitativen Umsatz- und Ergebnisziele für das Geschäftsjahr 2025 sehen ein Umsatzwachstum von 8% und eine Steigerung des Rohgewinns um knapp 9% im Vergleich zu den Ergebnissen des Geschäftsjahres 2024 vor. Die qualitativen Ziele für Vertrieb und Marketing bleiben weiterhin auf die Leadgenerierung und den Ausbau der Kundenbasis sowie des Tagesgeschäfts fokussiert. Bestehende Kundenbeziehungen sollen gesichert und weiter ausgebaut werden.

Im Sinne einer hohen Kundenorientierung gilt es, proaktiv auf bestehende und potenzielle Kunden zuzugehen, schnell auf Anfragen zu reagieren und Angebote freundlich und bestimmt nachzuverfolgen. Die Steigerung der „Hit-Rate“ zählt zu einem wichtigen Ziel.

Das Armaturenteam konzentriert sich weiterhin auf ausgewählte Branchen, Kunden und Produkte, um das Tagesgeschäft weiter auszubauen, ohne dabei das Projektgeschäft zu vernachlässigen.

Das Team für Anlagen, Maschinen und Systemkomponenten fokussiert sich neben den aktuellen Projekten auch auf strategisch wichtige Kunden und neue Produkte, wobei ein besonderes Augenmerk auf nachhaltige Energieeffizienz und -einsparungen gelegt wird.

Der Verkaufsprozess, insbesondere im Bereich der Auftragsabwicklung, soll weiter optimiert und noch effizienter gestaltet werden, um die künftigen Wachstumsziele des Unternehmens zu unterstützen. Digitale Kommunikationsformen und -medien werden Teil des täglichen Gebrauchs und unterstützen den Vertrieb und das Marketing.

Im Jahr 2025 liegt der Schwerpunkt im Marketing auf der Erneuerung und Erweiterung zusätzlicher Geschäftsunterlagen und Materialien im aktuellen Corporate Design. Ein besonderer Fokus wird auf die Generierung von „Followern“ und Webseitenbesuchern gelegt, wobei verschiedene Online-Marketing-Tools wie Google Ads und LinkedIn-Kampagnen zum Einsatz kommen. Zudem wird die Webseite weiter optimiert, um die Sichtbarkeit und Reichweite zu erhöhen.

Betrachtet man die generelle Marktsituation, so bleiben die Marktchancen für Flowtec weiterhin positiv und bieten Potenzial für künftiges Wachstum. Auch wenn die derzeitige Wirtschaftslage das volumenstarke Projektgeschäft beeinflusst und Entscheidungen erheblich verzögert, soll die führende Position gegenüber Mitbewerbern, insbesondere anderen Handelsunternehmen, weiter ausgebaut werden.

Das Konzept des One-Stop-Shops mit einem starken Fokus auf Beratung und Service wird sich auch weiterhin positiv auf die erfolgreiche Akquisition von großen Kundenprojekten auswirken.

Der „Order Backlog“ aus 2024 liegt auf dem Niveau des Vorjahres, und die Ausgangslage für das Geschäftsjahr 2025 ist ähnlich wie in der Vorperiode. Preissteigerungen bei Lieferanten und Probleme in den Lieferketten können vereinzelt weiterhin auftreten, sind schwer vorherzusagen und stellen ein gewisses Risiko für das Geschäftsjahr 2025 dar – ähnlich wie 2024. Sofern sich die sehr gute Angebotsaktivität in konkrete Aufträge umwandeln lässt und externe Einflüsse im Rahmen bleiben, kann im Jahr 2025 mit dem Erreichen des Vertriebsbudgets sowie des geplanten EBIT-Ziels gerechnet werden. Die Budgetziele wurden unter Berücksichtigung der aktuellen wirtschaftlichen Situation erstellt und festgelegt. Aus Liquiditätssicht ist die Gesellschaft ausreichend abgesichert.

Im Jahr 2025 konzentriert sich die Armaturen Aichhorn GmbH und das neu ernannte Management Team auf mehrere prioritäre Aufgaben. Dazu gehören die Optimierung der generellen Strukturen und Abläufe im ERP-System, die Schulung der neuen Mitarbeitenden, die Entwicklung einer nachhaltigen und langfristig ausgerichteten Unternehmensstrategie, die aktive Verwaltung des Lagerbestands sowie die weitere Integration des Teams in die Unternehmenskultur von Indutrade. Somit soll ein langfristiges und nachhaltiges Wachstum ermöglicht werden.

III. Forschung und Entwicklung

Die Firma Flowtec ist ein reines Handelsunternehmen und betreibt daher keinerlei Forschungstätigkeit.

IV. Zweigniederlassungen

In Brunn am Gebirge wird eine Zweigniederlassung betrieben.

V. Abschätzung zukünftiger Risiken, Finanzinstrumente

Allgemeines Absatzrisiko

Flowtec ist sehr stark am Markt positioniert und wird als verlässlicher Partner für die Kunden der Papier- und Zellstoffindustrie, der chemischen Industrie und weiteren Industriezweigen wahrgenommen. Durch eine gute Streuung der Kunden und Branchen ist das Absatzrisiko gut verteilt. Die Umsatzentwicklung ist jedoch von Projektgeschäften geprägt, und daher jährlichen Schwankungen unterworfen.

Risiken im Zusammenhang mit Kundenforderungen

Mit der Einholung von Bonitätsauskünften über ihre Kunden, gesicherter Zahlung vor allem bei Erstkunden und mit einem entsprechend installierten Mahnwesen versucht die Gesellschaft dem Ausfallsrisiko bei Kundenforderungen entgegenzuwirken. Zusätzlich gibt es bei umsatzstarken Unternehmen langjährige Geschäftsbeziehungen, deren geschäftliche Entwicklung und Ausfallsrisiko laufend überwacht und beurteilt werden.

Risiken im Zusammenhang mit Beschaffungsvorgängen

Waren werden vorwiegend von Lieferanten, mit denen langjährige Geschäftsbeziehungen bestehen, bezogen. Bei neuen Lieferanten werden Bonitätsauskünfte eingeholt.

Finanzinstrumente

Es bestehen keine Sicherungsgeschäfte mittels derivativen Finanzinstrumenten.

Stattegg, am 26. März 2025

Mag. Albert Igler, Geschäftsführer

