Lagebericht zum Jahresabschluss der Umdasch Store Makers Amstetten GmbH 2025

1. Allgemeines

Das Kerngeschäft der Umdasch Store Makers Amstetten GmbH lag auch im Jahr 2025 im Bereich Premium Solutions, insbesondere klassischer Ladenbau und GU-Tätigkeiten für den Innenausbau. Hauptmärkte blieben Österreich und Deutschland, wobei das Projektportfolio weiterhin den Fokus auf hochwertige Retail-Lösungen legte.

Der wesentlichste Teil der Wertschöpfung der Gesellschaft entfällt unverändert auf das Projektmanagement, Baumanagement, die logistische Zusammenführung sowie die Montage der Ladenbauprojekte. Die Immobilien am Standort Amstetten befinden sich weiterhin im Besitz der Umdasch Group AG.

Im Geschäftsjahr 2025 wurde die strategische Ausrichtung auf den Bereich „Premium Solutions“ konsequent weiterentwickelt. Insbesondere wurden ganzheitliche Projekte für Kunden forciert, die sämtliche Stufen der Wertschöpfungskette abdecken. Hierzu zählten Leistungen in den Bereichen Design, Value Engineering, Projektabwicklung, Innenausbau und Möbelbau sowie Montage.

Der Fokus auf den Innenausbau wurde gezielt verstärkt, da Kunden zunehmend schlüsselfertige Komplettlösungen nachfragen.

Der Nachhaltigkeitsansatz der Umdasch Group AG, der die Elemente Ökonomie, Ökologie und gesellschaftliche Verantwortung integriert, bleibt weiterhin handlungsleitend. Soziales Engagement, insbesondere die Förderung lokaler Bildungsprojekte, wird auch 2026 fortgesetzt.

2. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

Die Umdasch Store Makers Amstetten GmbH agierte auch 2025 als operative Einzelgesellschaft innerhalb der Umdasch Store Makers Management GmbH und verantwortete die Umsetzung von Ladenbauprojekten im Geschäftsfeld Premium Solutions.

Das wirtschaftliche Umfeld blieb auch im Jahr 2025 herausfordernd. Die österreichische Wirtschaft zeigte laut Oesterreichischer Nationalbank (OeNB) weiterhin eine gedämpfte Entwicklung, geprägt von einer schwachen Industrieproduktion, hoher Kostenbelastung vor allem im Personalbereich und zurückhaltender Investitionsneigung. Parallel dazu setzte sich der strukturelle Wachstumstrend im Onlinehandel fort, der den stationären Einzelhandel weiterhin unter Druck setzte. Die Nachfrage aus dem Kernmarkt ging auch im Jahr 2025 weiter zurück.

Neue Wachstumsimpulse ergaben sich aus Segmenten außerhalb des klassischen Einzelhandels. Erste Projekte im Bereich Restaurants und Hotels wurden erfolgreich umgesetzt, um der Marktsituation aktiv zu begegnen. Parallel dazu wurden strategische Weichenstellungen vorgenommen, um künftig erforderliche weitere Spezialisierungen konsequent voranzutreiben.

Operativ setzte die Gesellschaft auf Effizienzprogramme, darunter die Einführung digitaler Projektmanagement-Tools zur Optimierung der Abläufe. Gleichzeitig halfen Preis- und Kostenanpassungen, die gestiegenen Beschaffungskosten abzufedern. Maßnahmen gegen den Fachkräftemangel, wie Weiterbildungsinitiativen und Employer-Branding-Programme, stärkten die Mitarbeiterbindung.

3. Finanzielle Leistungsindikatoren

Im Geschäftsjahr 2025 zeigte sich eine weitere Verschlechterung der finanziellen Kennzahlen im Vergleich zum Vorjahr. Bei einem annähernd gleichbleibenden Umsatzniveau von € 14,2 Mio. (Vorjahr: € 14,4 Mio.) reduzierte sich das ordentliche Betriebsergebnis auf minus € 1,8 Mio. (Vorjahr: minus € 0,9 Mio.). Ursächlich hierfür war die strategische Neuausrichtung in Richtung Fit-out, die in der Anfangsphase aufgrund erforderlicher Zukäufe noch keine ausreichende Marge und Wertschöpfung generierte. Der deutliche Anstieg der Personalkosten infolge der kollektivvertraglichen Erhöhungen der letzten drei Jahre führte zu einem Fixkostenniveau, das nicht mehr tragfähig ist. Infolgedessen wurde ein Restrukturierungsprogramm eingeleitet.

Kennzahlen	2025	2024
Umsatzrentabilität **(EBIT/Umsatzerlöse)**	- 12,5%	- 5,9%
Eigenkapitalrentabilität **(JÜ/ Ø Eigenkapital)**	- 9,9%	- 3,0%
Gesamtkapitalrentabilität **(EBIT/ Ø Gesamtkapital)**	- 4,8%	- 2,3%
Eigenkapital-Quote **(Eigenkapital / Gesamtkapital)**	47,2%	52,9%

Die notwendigen Schritte zum Erreichen von nachhaltig positiven Ergebnisbeiträgen werden laufend mit dem Eigentümer der umdasch Store Makers Management GmbH erörtert und von diesem auch vollumfänglich unterstützt.

Die Finanzierung und somit die Fortführung der Geschäftstätigkeit ist somit auch bei einem allenfalls neuerlich negativen Ergebnis gesichert und die Gesellschaft wird ausreichend Zeit erhalten, um alle notwendigen Maßnahmen zur Rückkehr zu einer ansprechenden Rentabilität umzusetzen.

Der negative Jahresüberschuss konnte durch positive Effekte aus dem Working Capital nicht vollständig kompensiert werden, wodurch der Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit sich von -48 T€ auf -884 T€ verringerte. Der Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit war mit -77 T€ ähnlich dem Vorjahreswert und ergab sich im Wesentlichen aus Investitionen in Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten. Der Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit erhöhte sich auf 960 T€, was sich überwiegend aus der Erhöhung der Konzernverbindlichkeiten aus dem Cash-Pooling zurückführen lässt. In Summe kam es zu keiner wesentlichen Veränderung der liquiden Mittel, weshalb diese zum Jahresende weiterhin 1 T€ betrugen.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass das Geschäftsjahr 2025 durch eine Stagnation des Umsatzes und eine rückläufige Rentabilität geprägt war. Dennoch bleibt die finanzielle Stabilität durch die Einbindung in den Konzernverbund der Umdasch Group AG gewährleistet.

4. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

4.1. Mitarbeiter

Als Dienstleistungsunternehmen stellen unsere motivierten und qualifizierten Mitarbeiter den wesentlichen nichtfinanziellen Leistungsindikator dar Zum Bilanzstichtag waren in der Umdasch Store Makers Amstetten GmbH 53 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt, das entspricht 48 Vollzeitäquivalenten.

Die Umdasch Store Makers Amstetten GmbH war auch im Jahr 2025 in sämtliche konzernweiten Personalentwicklungs- und Fördermaßnahmen eingebunden. Der Schwerpunkt im Jahr 2025 lag auf der Umsetzung der strategischen Initiativen in den Bereichen Employer Branding & Talent Acquisition, Learning & Leadership Development sowie HR-Systems & Analytics. Die HR-Strategie wurde erfolgreich weitergeführt und mit folgenden Schwerpunkten umgesetzt:

4.1.1. Risk- und Succession-Management

Der Prozess für Risk- und Succession-Management wurde weiterentwickelt. Die Identifikation von Schlüsselpositionen und Key Talents weltweit bildet die Grundlage für das Ziel, zwei Drittel der Schlüsselpositionen möglichst intern zu besetzen.

4.1.2. Mitarbeiterengagement und -bindung

Die Employee Engagement Survey lieferte erneut wertvolle Einblicke. Auf Basis der Ergebnisse wurden in den Areas, Ländern sowie im Headquarter gezielte Maßnahmen entwickelt und umgesetzt. HR-Business-Partner unterstützten weltweit die Führungskräfte verstärkt in Feedbackgesprächen, der individuellen Karriereplanung sowie in Maßnahmen zur Nachfolgeplanung, um die Mitarbeiterbindung und -zufriedenheit weiter zu stärken.

4.1.3. Führungskräfteentwicklung

Ein strategischer Schwerpunkt war im Jahr 2025 auch die Ausbildung und Weiterentwicklung von Führungskräften. Im Rahmen der Leadership-Programme der Umdasch Group AG wurden weltweit 80 aktuelle und zukünftige Führungskräfte der Umdasch Group und deren Tochterunternehmen begleitet und weiterqualifiziert.

4.1.4. Lehrlingsausbildung

Der hohe Stellenwert der Lehrlingsausbildung zeigt sich in der kontinuierlich steigenden Zahl an neuen Lehrlingen: 2025 wurden am Standort der Umdasch Group in Amstetten erneut 25 Ausbildungsplätze besetzt. Aktuell absolvieren 88 Lehrlinge ihre Ausbildung in insgesamt 22 Lehrberufen, davon 24 im Angestelltenbereich und 64 in gewerblichen Berufen.

38 Lehrlinge nutzen die Möglichkeit einer „Lehre mit Matura“, wodurch sich zusätzliche weiterführende Bildungswege eröffnen.

4.1.5. Kulturtransformation „we-journey“

Nach dem erfolgreichen Start der Kulturinitiative we-journey wurde diese im Jahr 2025 weiter intensiviert und auf das nächste Entwicklungsniveau gehoben. Insgesamt wurden rund 45 Initiativen zur nachhaltigen Verbesserung von Prozessen gestartet, von denen einige bereits abgeschlossen wurden. Die Initiative wird in den kommenden Jahren fortgeführt und weltweit ausgebaut.

4.2. Nachhaltigkeit (Integrated Reporting)

Nachhaltigkeit ist ein zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie und wird entlang der gesamten Wertschöpfungskette umgesetzt. Die Umdasch Store Makers Amstetten GmbH setzt im Rahmen der Umdasch Group gesetzten Nachhaltigkeitsinitiativen ihren ambitionierten Weg zur Erreichung von Net Zero 2040 auch im Jahr 2025 konsequent fort. Im Bereich der Dekarbonisierung wurden im Geschäftsjahr 2025 erneut Fortschritte erzielt:

- Nahezu alle Standorte der Umdasch Group in europäischen Ländern sowie den USA und Kanada beziehen ihren Strom mittlerweile vollständig aus erneuerbaren Energiequellen und leisten damit einen wesentlichen Beitrag zur Reduktion der Scope-2-Emissionen.
- Mit der Veröffentlichung der Heating Policy & Work Instruction wurde zudem ein klarer Fahrplan für die schrittweise Dekarbonisierung der Wärmeversorgung an allen Standorten geschaffen.
- Parallel dazu wurde der Bereich Mobilität systematisch weiterentwickelt. Die im Jahr 2025 veröffentlichte Vehicle Guideline & Work Instruction definiert den Weg zur vollständigen Elektrifizierung der Pkw-Flotte, einschließlich Firmen-, Pool- und Car-Allowance-Fahrzeugen. Zusätzlich wurde auch eine Forklift-Policy eingeführt.

- Zur Sensibilisierung der Belegschaft für das Thema Klimaschutz wurde ein Schulungsprogramm mit mehreren E-Learning-Modulen eingeführt. Ziel ist es, Wissen über Klimaschutzmaßnahmen und nachhaltige Prozesse innerhalb der gesamten Organisation zu fördern.

Diese Maßnahmen unterstreichen das Engagement der Umdasch Store Makers Amstetten GmbH für ökologisch nachhaltiges Handeln und die kontinuierliche Reduzierung ihres ökologischen Fußabdrucks.

5. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Das Risikomanagement der Umdasch Store Makers Amstetten GmbH orientiert sich an den Grundsätzen der Umdasch Group AG und wird regelmäßig überprüft und weiterentwickelt. Die Risiken werden quartalsweise im Enterprise Risk Management (ERM) Monitor erfasst, der die Geschäftsführung sowie den Vorstand der Umdasch Group AG über wesentliche Risikoindikatoren informiert.

5.1. Markt- und Konjunkturrisiken

Im Geschäftsjahr 2025 blieben die Marktbedingungen herausfordernd. Die weiterhin verhaltene Investitionsbereitschaft, insbesondere im stationären Handel (verursacht durch den hohen Wettbewerbsdruck aus dem Onlinehandel) wirken sich auf das Projektgeschäft aus. Chancen bietet weiterhin die Branchen Travel Retail, Premium, sowie Hospitality das sich stabil entwickelt. Die Gesellschaft reagiert auf diese Risiken durch eine Ausweitung des Angebots im Bereich Interior Fitout und den gezielten Fokus auf margenstarke Projekte. Die Anzahl der Kunden wurde reduziert, der Umsatz mit diesen jedoch erhöht.

5.2. Preisänderungs- und Beschaffungsrisiken

Die anhaltende Inflation und gestiegene Rohstoffpreise erhöhen das Beschaffungsrisiko. Um den Preisänderungsrisiken entgegenzuwirken, setzt die Gesellschaft auf Rahmenverträge mit Lieferanten, Einkaufsbündelungen sowie eine kontinuierliche Marktbeobachtung. Gleichzeitig werden durch Projektkalkulationen mit flexiblen Preisgleitklauseln Margenverluste minimiert.

5.3. Forderungs- und Liquiditätsrisiken

Dem Forderungsrisiko begegnet das Unternehmen mit einem konsequenten Kundenkreditmanagement, das Bonitätsprüfungen und ein straffes Mahnwesen umfasst. Ein Ausfallrisiko gilt aufgrund der breiten Kundenstruktur und überwiegend langjähriger Geschäftsbeziehungen als begrenzt. Zur Sicherstellung der Liquidität ist die Gesellschaft in das konzernweite Cash-Pooling der Umdasch Group AG integriert. Die Fortführung der Geschäftstätigkeit ist durch die langfristige Unterstützung der Muttergesellschaft abgesichert.

5.4. Währungs- und Zinsänderungsrisiken

Das Fremdwährungsrisiko ist aufgrund des hohen Anteils an Euro-Umsätzen gering. Zinsänderungsrisiken werden durch die ausschließliche Nutzung konzerninterner Finanzierungen minimiert. Aufgrund der Einbindung in das Cash-Pooling wirkt sich die Zinsentwicklung nur geringfügig auf das Geschäftsergebnis aus.

5.5. Technologische und Compliance-Risiken

Die Gesellschaft setzt zur Sicherung der Qualitätsstandards ein zertifiziertes Management- und Qualitätssicherungssystem (ISO) ein, das regelmäßig überprüft wird. Die Compliance-Organisation der Umdasch Group AG stellt die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften sicher. Dies umfasst Schulungen, Richtlinien sowie ein anonymes Hinweisgebersystem.

5.6. Reputationsrisiken

Das Risiko von Reputationsverlusten durch Projektverzögerungen oder Qualitätsmängel wird durch ein proaktives Qualitätsmanagement und eine intensive Kundenbetreuung minimiert. Transparente Kommunikation und eine hohe Serviceorientierung sichern die Kundenzufriedenheit.

5.7. Sonstige Risiken

Die Gesellschaft beobachtet kontinuierlich potenzielle Risiken aus geopolitischen Krisen, Lieferkettenstörungen und klimabedingten Ereignissen. Notfallpläne und Lieferanten-Diversifikation sind Teil der vorausschauenden Risikovorsorge.

6. Forschung und Entwicklung

Im Geschäftsjahr 2025 konzentrierte sich die Umdasch Store Makers Amstetten GmbH ausschließlich auf kundenspezifische Produktentwicklungen, die im Rahmen der jeweiligen Projekte realisiert wurden. Dabei liegt der Fokus weiterhin auf individuellen, maßgeschneiderten Lösungen für den Ladenbau, die den spezifischen Anforderungen der Kunden entsprechen. Eigene Grundlagenforschung oder allgemeine Entwicklungsprojekte wurden nicht durchgeführt.

7. Compliance und Risikomanagement

Die Umdasch Store Makers Amstetten GmbH ist als Teil der Umdasch Group AG zur konsequenten Einhaltung aller Compliance-Regelungen verpflichtet. Die Einhaltung der Vorgaben wird durch die Compliance-Organisation der Umdasch Group sichergestellt, die aus dem Chief Compliance Officer, Compliance Officer und Compliance Ambassadors besteht.

Die Compliance-Prozesse werden regelmäßig und verpflichtend in Form von Schulungen durchgeführt, sowohl in digitaler als auch analoger Form. Hierbei werden alle relevanten Regelwerke und Richtlinien geschult, wobei ein besonderer Fokus auf die Themen Kartellrecht, Datenschutz und Korruptionsprävention gelegt wird.

Zusätzlich wird die Einhaltung der Regelungen durch das Corporate Internal Audit im Rahmen regelmäßiger Überprüfungen kontrolliert. Diese Prüfungen dienen der frühzeitigen Erkennung und Vermeidung von Regelverstößen.

8. Ausblick

Trotz der weiterhin verhaltenen Investitionsbereitschaft im stationären Handel weisen einzelne Marktsegmente ein relevantes Wachstumspotenzial auf. Der Bereich Travel Retail wird im Jahr 2026 voraussichtlich weiterhin ein starker Sektor bleiben, dürfte jedoch von den Segmenten Hospitality und Restaurants übertroffen werden. Durch die Erweiterung des Leistungsportfolios gelingt es, die Wertschöpfung je Projekt zu erhöhen und einmalige Aufwände effizienter zu nutzen.

Die strategische Akquisition von Kunden zielt darauf ab, die Anzahl der Kunden zu reduzieren und gleichzeitig den Marktanteil pro Kunde zu steigern. Dadurch soll eine effizientere Abwicklungs- und Projektorganisation ermöglicht werden. Die Organisation wird sich weiter spezialisieren und künftig in die drei Hauptsegmente „Design", „Fitout" und „Modular Furniture" gegliedert sein. In diesem Zusammenhang soll die Zusammenarbeit innerhalb der Store Makers Division weiter optimiert werden.

Mit der im Jänner 2026 realisierten Akquisition der EMAX-Gruppe stärken umdasch Store Makers insbesondere ihre Position und ihre Kapazitäten im Innenausbau (Fit-Out). Dadurch soll es zu einer Ausdehnung der Geschäfte im Segment Hospitality führen um vor allem die Margenqualität zu verbessern.

Die Geschäftsführung geht davon aus, im Jahr 2026 den Turnaround zu schaffen und mit einem leicht positiven Ergebnis abzuschließen. Der deutlich erhöhte Auftragsbestand zum Jahresanfang 2026 gibt dazu berechtigte Hoffnung.

Dank bestehender konzerninterner Kreditlinien mit der Umdasch Store Makers Management GmbH sind Liquiditätsengpässe nicht zu erwarten. Die Gesellschaft rechnet daher mit einer uneingeschränkten Fortführung der Geschäftstätigkeit („Going-Concern") im Jahr 2026.

Die Auswirkungen des seit 28. Februar 2026 herrschenden Krieges zwischen den U.S.A., Israel und dem Iran sind aktuell noch nicht vollständig abschätzbar. Je nach Dauer und Ausweitung des Konfliktes wird damit gerechnet, dass dieser Auswirkungen vor allem auf die Energie- und Transportkosten und auf globale Lieferketten haben könnte. Die Geschäftsführung wird die Entwicklung genau beobachten und geeignete Maßnahmen zur Risikominimierung ergreifen. Dazu zählen insbesondere die laufende Beobachtung der Energie- und Beschaffungskosten, die Prüfung alternativer Liefer- und Transportwege sowie die Bewertung möglicher finanzieller Auswirkungen. Ziel ist es, die Stabilität der Geschäftsprozesse auch bei einer weiteren Eskalation sicherzustellen.

Amstetten, am 10. März 2026

Die Geschäftsführer

DocuSigned by:
Roman Fußthaler
8137E6A578A7471...

Ing. Roman Fußthaler

MMag. Andrea Raffaseder