Die List General Contractor GmbH blickt auf ein überaus erfolgreiches Geschäftsjahr 2025 zurück. Seit ihrer Gründung im Jahr 2000 hat sich das Unternehmen als führender Generalunternehmer im exklusiven Innenausbau – sowohl an Land (Villen, Residenzen, Apartments) als auch auf See (Motor- und Segelyachten, Apartment- und Kreuzfahrtschiffe) – etabliert. Der europäische Markt bleibt dabei ein zentrales Fundament: Deutschland, die Niederlande, Spanien und Italien zählen im Bereich *New Build* seit Jahren zu unseren Kernmärkten.
Auch im Segment *Refit & After Sales* konnten wir die Marktpräsenz weiter stärken und setzen mittlerweile regelmäßig Projekte in Spanien, Italien, Frankreich, Deutschland und Niederlande um. Die im Jahr 2023 gestartete Marktbearbeitung in Griechenland führte im Geschäftsjahr 2024 zu den ersten erfolgreichen Projektumsetzungen und markierte einen wichtigen Schritt im südosteuropäischen Raum.
Neu hinzugekommen ist der Markteintritt in der Türkei, der für uns einen weiteren strategischen Meilenstein darstellt. Bereits im Jahr 2025 konnten wir dort das erste Projekt starten bzw. ein kleineres Projekt auch schon abschließen und damit eine langfristige Ausrichtung in einem dynamisch wachsenden Yacht- und Luxusimmobilienmarkt einleiten.

1. Geschäftsverlauf

Die Auslastung im Jahr 2025 war außerordentlich hoch. Unsere eigenen Ressourcen konnten vollständig genutzt werden – ein klares Zeichen für die Stärke unseres Kundenportfolios und die hohe Nachfrage nach unseren Leistungen.
Mit einem Umsatz von **EUR 145,3 Mio.** und einem deutlich über Plan liegenden **EBIT in Höhe von rund EUR 7,2 Mio.** zeigt sich die wirtschaftliche Performance überaus robust. Dies ist nicht nur auf das profitable Projektportfolio zurückzuführen, sondern auch auf effiziente interne Strukturen und konsequent gelebte Prozesse.
Insgesamt wurden im Jahr 2025 rund **136.700 Produktionsstunden** in der eigenen Fertigung erbracht – ein stabiler Wert, der die kontinuierliche Auslastung und Kompetenz unserer Teams widerspiegelt.

Kennzahlen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (Auszug)

	2025	2024
Nettoverschuldung:	TEUR -3.300	TEUR 620
Nettoverschuldungsgrad:	-0,22	0,06
Working Capital:	TEUR	TEUR 8.012
Eigenkapitalrentabilität:	53,54%	-23,77 %
Gesamtkapitalrentabilität:	19,19 %	-7,29 %
Eigenmittelquote:	37,20 %	30,97 %
fiktive Schuldentilgungsdauer:	3,1 Jahre	neg. Mittelüberschuss

Diese Entwicklung unterstreicht die solide finanzielle Basis des Unternehmens und stärkt unsere Position für zukünftiges Wachstum. Der Fokus liegt dabei auf Steigerung unserer Resilienz durch stetige Reduktion der Abhängigkeiten entlang der Wertschöpfungskette.

2. Entwicklung des Ergebnisses

Auch ergebnisseitig präsentiert sich das Geschäftsjahr 2025 sehr erfreulich:

	2025	2024
EBIT	EUR 7.213.580,44	EUR - 2.573.621,18
Jahresergebnis	EUR 5.291.190,16	EUR - 2.376.937,86

Der deutliche Ergebnisumschwung reflektiert die konsequente Optimierung interner Prozesse, ein qualitativ hochwertiges Kundenportfolio und die starke operative Performance.

3. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Unsere Mitarbeiter:innen stehen im Mittelpunkt unserer Unternehmensentwicklung. Mit einem umfangreichen Maßnahmenpaket investieren wir laufend in Gesundheit, Wohlbefinden, Sicherheit und Entwicklung unserer Teams.
Unter dem Motto **„Pumperlgsund“** setzen wir eine Vielzahl präventiver und gesundheitsfördernder Initiativen um – von erweiterten ärztlichen Untersuchungen über ergonomische Arbeitsplatztrainings bis hin zu digitalen Gesundheitsangeboten wie beispielsweise eine Serviceline, die unseren Mitarbeiter:innen professionelle psychologische Unterstützung anonym und kostenfrei zur Verfügung.

Nachhaltigkeit ist für uns ein zentraler Baustein langfristigen Erfolgs. Mit der Durchführung einer **Wesentlichkeitsanalyse** und der Entwicklung einer umfassenden **Nachhaltigkeitsstrategie** haben wir 2024 wichtige Grundlagen gelegt. Und obwohl die Regularien weiterhin unklar sind, werden wir weitere Schritte in der Umsetzung unserer Nachhaltigkeitstrategie evaluieren.
Besonders beliebt und stark nachgefragt ist unser **Bikeleasing-Angebot**, das eine gesunde und umweltfreundliche Mobilität fördert und gleichzeitig steuerliche Vorteile bietet. Weitere Maßnahmen wie der erweiterte firmeninterne Mittagstisch oder der wöchentliche Obstkorb stärken zusätzlich das tägliche Wohlbefinden.

4. Prognose

Trotz geopolitischer Unsicherheiten bleibt die Nachfrage nach hochwertigen Neubau- und Refit-Projekten auf Yachten sowie im exklusiven Residential-Bereich sehr hoch. Langjährige Kunden zeigen über Jahre hinweg stabile Auslastungsprognosen. Besonders erfreulich ist die anhaltend starke Nachfrage auf **„The World“**, wo wir seit über zwei Jahrzehnten erfolgreich Apartment-Umbauten, der von uns ursprünglich eingerichteten Apartments, realisieren.
Auch in den kommenden Jahren gehen wir daher von einer **stabilen Auslastung** aus. Die strategischen Geschäftsfelder – *Yacht Newbuild*, *Refit & After Sales*, *Residential* und *Loose Furniture* – entwickeln sich positiv. Der aktuelle Auftragsbestand zeigt ein äußerst erfreuliches Bild und bildet die Grundlage für das Erreichen unserer ambitionierten Umsatz- und Ergebnisziele.

5. Arbeitnehmerbelange

Die Transformation unseres Unternehmens wird kontinuierlich vorangetrieben. Die im zweiten Halbjahr 2022 implementierte Neuausrichtung der Organisationsstruktur ermöglicht eine höhere Anpassungsfähigkeit, schnellere Reaktionszeiten und ein stärkeres Zusammenspiel sämtlicher interner Teams.
Im Zentrum stehen **Eigenverantwortung, Selbstorganisation und eine agile Zellstruktur**, die es ermöglicht, die steigende Projektkomplexität effizient zu bewältigen und gleichzeitig näher am Kunden zu agieren.
Unsere interne Mitarbeiterumfrage **„List GC aus meiner Sicht“**, zahlreiche Gruppen- und Einzelgespräche und unsere offene Kultur liefern wertvolle Impulse, die wir offen kommunizieren, sorgfältig analysieren und in konkrete Verbesserungsmaßnahmen überführen.

6. Forschung und Entwicklung

Forschung & Entwicklung ist ein zentraler Bestandteil unserer Zukunftsstrategie. Ziel ist es, Markttrends früh zu erkennen und technologische Innovation praxisnah umzusetzen.
2025 diente der Weiterentwicklung interner F&E-Prozesse, um Ideen systematisch und nachhaltig umzusetzen. Besonders im Bereich **3D-Druck** und **Metallverarbeitung** erzielten wir bedeutende Fortschritte, die bereits in aktuellen Projekten zum Einsatz kommen.

Exterior Furniture – ein Innovationsmotor
Der Bereich Exterior Furniture hat sich zu einem dynamischen Wachstumstreiber entwickelt. Hier verbinden wir exklusive Materialien, modernste Verarbeitung, Leichtbaukonzepte und modulare Systemarchitekturen zu hochwertigen Außenmöbellösungen für Yachten und Premium-Immobilien.
Diese Entwicklungen stärken unsere Marktposition nachhaltig und erweitern unser Leistungsportfolio um ein besonders stark wachsendes Segment.

7. Zweigniederlassungen

Mit der Übernahme der **Cohrs Werkstätten GmbH** im Jahr 2022 und der Neugründung der **Riederle Werkstätten GmbH** im Jahr 2023 haben wir unser Produktionsnetzwerk in Deutschland gezielt ausgebaut. Trotz konstanter Teams und Strukturen lag 2025 der Fokus darauf die erfolgreiche Integration in die „List-Gruppe“ weiter zu stärken und verbessern.
Gemeinsam erbrachten die drei Unternehmen 2025 beeindruckende **211.600 Produktionsstunden**.
Zu Beginn des Jahres erwarben wir 49 % der Anteile der **Interior Proman GmbH** – ein wichtiger strategischer Schritt zur Stärkung unseres Netzwerks. Das Projektmanagement Unternehmen verfügt über exzellente Marktkenntnis, ein etabliertes Netzwerk und genießt einen hervorragenden Ruf im Yachtmarkt. Die Partnerschaft eröffnet neue strategische Möglichkeiten und stärkt unsere Position in einem dynamisch wachsenden Segment.

8. Risikomanagement

Ein professionelles und vorausschauendes Risikomanagement ist ein zentraler Bestandteil unserer Unternehmensführung. Unsere Risikopolitik hat zum Ziel, Risiken frühzeitig zu erkennen, transparent zu kommunizieren und proaktiv gegenzusteuern.
Das implementierte Projektmanagement-Tool (PPM) mit integriertem Risikoregister unterstützt die operative Steuerung anspruchsvoller Projekte wirkungsvoll. Ergänzt wird dieses System durch ein starkes Set an Controlling-Instrumenten, ein monatliches Berichtswesen und eine klar strukturierte Meetingarchitektur.
So stellen wir sicher, dass Risiken rechtzeitig adressiert werden und wir flexibel und zielgerichtet handeln können.

9. Finanzlage und Liquidität

Unser bewährtes Finanzierungsmodell basiert weiterhin auf Zahlungen nach Leistungsfortschritt. Dadurch sichern wir eine solide Liquiditätsbasis und minimieren Vorleistungen. In Verbindung mit der hohen Auslastung zeigt sich unsere Liquiditätssituation auch 2025 als stabil.
Die Entwicklungen an den Kapitalmärkten sowie veränderte Zinsbedingungen werden wir künftig noch stärker in unsere strategischen Überlegungen einbeziehen.

10. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag sind keine außergewöhnlichen Ereignisse eingetreten. Auch im Jahr 2026 werden wir unseren strategischen Fokus nutzen, um bestehende Partnerschaften zu vertiefen und neue, verlässliche Partner in unser Netzwerk einzubinden.

Josef Payerhofer

Christian Bolinger

Bad Erlach, am 7.4.2026