LAGEBERICHT

für das Geschäftsjahr 2025

der

Lohberger GmbH

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1 Geschäftsverlauf

(1) Großküche

Im Bereich Gastronomieküchenausstattung produziert das Unternehmen Herdanlagen sowie Edelstahlmöbel und vertreibt diese sowohl direkt als auch über die 100%-Tochtergesellschaften Lohberger Lechner Deutschland GmbH und Lohberger Küchen Competence Center (Schweiz) AG sowie über Drittkunden.
Der Vertrieb erfolgt in Österreich und Deutschland über die eigene Vertriebsorganisation der Lohberger GmbH und der Lohberger Lechner Deutschland GmbH. In der Schweiz konzentriert sich die Lohberger Küchen Competence Center (Schweiz) AG verstärkt auf den Händlervertrieb über unabhängige Partner. Der bisherige Eigenvertrieb wurde zugunsten dieses Modells zurückgefahren, ein neues Büro bezogen und der Innendienst personell verstärkt.

Die Betriebsleistung im Bereich Grossküchen konnte im Geschäftsjahr 2025 zum Vorjahr gehalten werden. Zusätzlich erforderten die kundenseitig bedingten Bauverzögerungen und verursachten Verschiebungen bei Auslieferungen vor allem in Großprojekten große Aufmerksamkeit für die Organisation, in weiterer Folge auch bei der Umsatzerreichung. Die Verteilung des Projektgeschäfts ergab sich zu mehr mittleren und kleineren Projektumsatzvolumen mit weniger Großprojekten als in den vorangegangenen Geschäftsjahren. Die Vertriebsaktivitäten wurden entsprechend weiter angepasst und auch umfangreiche Trainings- und Schulungsmaßnahmen im Vertrieb insbesondere zur Neuakquise, Steigerung der Marktdurchdringung und organisatorischen Maßnahmen zur Effizienzsteigerung im D/A/CH-Markt ergriffen.

(2) Holzherde und Kaminöfen

Es werden hochwertige Holzherde und Kaminöfen für den privaten Bereich entwickelt, produziert und vertrieben. Der Vertrieb erfolgt zweistufig über ein eigenes Vertriebsteam in Österreich und Deutschland durch die Lohberger GmbH, welches den Fachhandel betreut, sowie teilweise dreistufig über den Großhandel. Die Produktion ist so ausgerichtet, dass die Aufträge ausschließlich kundenauftragsbezogen abgewickelt werden. Auch kundenspezifische Produktanforderungen (Sonderbauten) sind jederzeit möglich.
Der wesentliche Absatzmarkt ist die D/A/CH Region. Der Export wurde in europäischen Ländern, insbesondere in Frankreich intensiviert und in Schweden und Norwegen mit neuen Exportpartnern weiter vertieft. Auch 2025 ist eine Nachsättigung des Markes aufgrund des Umsatzbooms in Covid und der Energiekrise spürbar. Die Händler haben noch zu volle Lager und die Absatzzahlen am Markt sind reduziert.

Durch den reduzierten Umsatz in der Sparte aufgrund der noch immer bestehenden Marktsättigung nach der COVID-Zeit und der Energiekriese, die den Umsatz unüblich stark anstiegen ließen, wurde die Sparte in der laufenden Neustrukturierung für 2025 noch defizitär budgetiert. Nach Abschluss der internen Neuausrichtung und der starken Optimierung der Abläufe war das zweite Halbjahr der Sparte bereits kostendeckend und vor unseren Budgetannahmen.
Lohberger ist mit diesen beiden Sparten breit aufgestellt und kann so unterschiedliche Marktentwicklungen grundsätzlich ausgleichen.
Die Lohberger GmbH erbringt zentrale Konzernfunktionen wie Buchhaltung, Controlling, Personalwesen, IT, Qualitätsmanagement und Einkauf auch für ihre Tochtergesellschaften.

1.2 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

a) Ertragslage

Bezeichnung / Jahr	2025		2024	
	TEUR	Anteil	TEUR	Anteil
Umsatzerlöse	**41.645**	***101,3%***	**39.218**	***100,1%***
Bestandsveränderung	-527	*-1,3%*	-23	*-0,1%*
aktivierte Eigenleistungen	11	*0,0%*	0	*0,0%*
Betriebsleistung	**41.128**	***100,0%***	**39.196**	***100,0%***
Materialaufwand	-21.137	*-51,4%*	-19.451	*-49,6%*
Rohertrag	**19.992**	***48,6%***	**19.744**	***50,4%***
Sonstige betriebliche Erträge	243	*0,6%*	403	*1,0%*
Personalaufwand	-14.526	*-35,3%*	-14.720	*-37,6%*
Abschreibungen	-544	*-1,3%*	-521	*-1,3%*
sonstiger betrieblicher Aufwand	-6.958	*-16,9%*	-6.921	*-17,7%*
Betriebsergebnis	**-1.793**	***-4,4%***	**-2.016**	***-5,1%***
Finanzergebnis	406	*1,0%*	-150	*-0,4%*
Ergebnis vor Steuern	**-1.388**	***-3,4%***	**-2.166**	***-5,5%***

Umsatzrentabilität	-4,3%		-5,1%	
Eigenkapitalrentabilität	-57,4%		-58,2%	
Gesamtkapitalrentabilität (Basis EBIT)	-10,6%		-11,6%	

Umsatzrentabilität: $\frac{\text{Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)}}{\text{Umsatzerlöse}}$

Eigenkapitalrentabilität: $\frac{\text{Ergebnis vor Steuern}}{\text{Durchschnittliches Eigenkapital}}$

Gesamtkapitalrentabilität: $\frac{\text{Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)}}{\text{Durchschnittliches Gesamtkapital}}$

Die Betriebsleistung der Lohberger GmbH konnte zum Vorjahr um etwa 5% gesteigert werden, was vor allem aus dem Geschäftsbereich Großküche kommt. Trotz verhaltenen Umsätzen in der Sparte Herde & Öfen wurde der Umsatz zum Vorjahr ausgebaut.

Das Ergebnis vor Steuern war in 2025 aufgrund von schwächeren Umsätzen vor allem in Deutschland, sowie aufgrund der geplanten Umsatzlücke im Bereich Herde & Öfen -3,4% negativ. Durch innerhalb des Jahres bereits durchgeführte Kostensenkungsmaßnahmen und Steigerungen der Roherträge in der Auftragsakquise wird der Ergebniseffekt der umgesetzten Maßnahmen erst in 2026 voll wirksam sein.

Lohberger GmbH hat sich 2025 stark auf Neuausrichtung der Organisation und Stabilisierung fokussiert. Die nachhaltige Ausrichtung des Bereichs Herde & Öfen stand im Fokus. Die Neuausrichtung unserer Organisationsstruktur in beiden Sparten legt den Grundstein für langfristige Stabilität, Effizienz und erfolgreiche Weiterentwicklung.

b) Finanzlage

Bezeichnung / Jahr	2025	2024
	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Steuern	-1.388	-2.166
+/- Abschreibungen/Zuschreibungen auf Vermögensgegenstände des Investitionsbereiches	544	521
+/- Verlust/Gewinn aus dem Abgang von Vermögensgegenständen des Investitionsbereiches	-1	0
+/- Beteiligungserträge, Erträge aus Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens sowie sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	-406	150
Cash Flow aus dem betrieblichen Ergebnis	**-1.250**	**-1.494**
+/- Abnahme/Zunahme der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-394	1.383
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	797	-600
+/- Zunahme/Abnahme der Rückstellungen ausgenommen für Ertragssteuern	-128	-180
Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit vor Steuern	**-975**	**-891**
- Zahlungen für Ertragssteuern	444	546
Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit	**-531**	**-345**
+ Einzahlungen für Anlagenabgang (ohne Finanzanlagen)	1	0
- Auszahlungen für Anlagenzugang (ohne Finanzanlagen)	-913	-373
+ Einzahlungen aus Beteiligungs-, Zinsen- und Wertpapiererträgen	530	17
Cash Flow aus Investitionsaktivitäten	**-382**	**-356**
- Auflösung Bewertungsreserve	0	0
+/- Zuführung/Auflösung I-Prämie	-5	-9
- Auszahlungen für Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-125	-167
- Veränderungen für die Tilgung von Finanzkrediten	1.024	757
Cash Flow Finanzierungsaktivitäten	**895**	**581**
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	-18	-121
+ Finanzmittel am Beginn der Periode	530	651
Finanzmittel am Ende der Periode	**512**	**530**

c) Vermögenslage

Bezeichnung / Jahr	2025		2024	
	TEUR	Anteil	TEUR	Anteil
Aktiva	**17.357**	**100,0%**	**16.605**	**100,0%**
Langfristiges Vermögen	3.916	22,6%	4.397	26,5%
Kurzfristiges Vermögen	13.440	77,4%	12.208	73,5%
Passiva	**17.357**	**100,0%**	**16.605**	**100,0%**
Eigenkapital und Investitionszuschüsse	1.947	11,2%	2.889	17,4%
Langfristiges Fremdkapital	2.398	13,8%	3.654	22,0%
Kurzfristiges Fremdkapital	13.011	75,0%	10.062	60,6%

Nettoverschuldung	5.494		4.404
Nettoverschuldungsgrad (Gearing)	227,2%		118,4%

Working Capital	429		2.146

Berechnung:

Verzinsliches Fremdkapital
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und IC-Darlehen
Rückstellung für Abfertigungen
Rückstellung für Jubelgeld
- Flüssige Mittel
= Nettoverschuldung

Nettoverschuldungsgrad: $\frac{\text{Nettoverschuldung}}{\text{durchschnittliches Eigenkapital}}$

Kurzfristiges Umlaufvermögen
-Kurzfristiges Fremdkapital
= Working Capital (Nettoumlaufvermögen)

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen betreffen fast ausschließlich sonstige Verbindlichkeiten aus Finanzierung.

2. Bericht über Forschung und Entwicklung

In der Sparte Herde & Öfen stand übergeordnet für 2025 das Thema DIN EN 16510 im Fokus. Diese neue Verordnung, die im November 2025 wirksam wurde, hätte deutliche Einschränkungen im Verkauf unserer bisherigen Produkte aufgrund strengerer CO2 Vorgaben zum Risiko. Wir haben 2025 unser Produktportfolio überarbeitet und freigeprüft, um diesen neuen Gesetzesvorgaben zu entsprechen. Auch die Produktserie "Dachstein Pellet" wurde weiterentwickelt und auf den Markt gebracht. Es wurde ebenfalls die "Style Edition" entwickelt, mit der wir ein stark wettbewerbsfähiges Produkt gelauncht haben das Preis- / Leistungs-Anforderungen des Marktes optimal bedient.

In der Sparte Großküche wurde vor allem Vorhandenes verbessert. Wir haben die 2024 eingeführte Induktion verbessert und die Neueinführung der Induktion hat Optimierungen erfahren, welche abgestimmt mit Anwendern und Service Teams gewünscht wurden. Es wurde ebenfalls ein neuer, extra breiter Wärmeschrank entwickelt, der in unserem Portfolio fehlte und immer wieder angefragt wurde. Diverse Optimierungen für bessere Ein- Ausbaumöglichkeiten im Service, Standardisierungen in unseren Herdblockdesigns und neue Oberflächen wurden eingeführt.

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

3.1 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens (Prognosebericht)

Wir stellen 2025 in der Sparte Herde & Öfen weiterhin eine Sättigung des Markes durch die Umsatzvorgriffe aus der Covid-Zeit fest. Händler bleiben weiterhin vorsichtig und haben noch zu volle Läger aus der Hochumsatzzeit, die sie weiterhin langsam abbauen. Wir haben für das Jahr 2026 mit keinem signifikanten Umsatzwachstum gerechnet und sehen den kommenden Jahren in der Planung vorsichtig entgegen. Sondereffekte, wie beispielsweise der Iran Krieg mit steigenden Ölpreisen pushen den Umsatz erneut, doch auch diese Effekte entsprechen einem Vorgriff von Absatzzahlen. Ein Wachstum vom 2-3% wird für die Jahre 2026-2028 als realistisch erachtet. Die Kostenstruktur von Lohberger wurde im Bereich Herde & Öfen so angepasst, dass dieser Umsatz gewinnbringend ist.

Die Sparte Großküche hat keine wesentlichen Umsatzakquise-Probleme, aufgrund des starken Wachstums der letzten 10 Jahre musste jedoch an der Struktur gearbeitet werden. Wir haben uns neu fokussiert und den Umsatz auf unsere bisherigen Kernumsatzbereiche ausgerichtet. Der Markt in diesen beschriebenen Kernsegmenten zeigt grundsätzlich Investitionsbereitschaft, auch wenn die Durchlaufzeiten von Aufträgen konstant sinken. Die nicht volle Abdeckung vieler Vertriebsregionen bietet große Chancen für zukünftiges Wachstum, welches mit verstärktem Fokus gehoben wird.

3.2 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten (Risikobericht)

3.2.1 Markt

Ein wesentliches Risikomerkmal in beiden Sparten ist der Iran Krieg und die damit verbundenen wirtschaftlichen Auswirkungen auf Europa. Anstiege von Energie- und Treibstoffkosten sowie Stahlpreisen sind die kurzfristigen Folgen, der Einfluss auf die Kaufkraft im Markt und den Tourismus im D-A-CH Raum sind im Moment noch nicht absehbar und müssen kritisch verfolgt werden. Auch die Instabilität der Verkaufszahlen durch viele unübliche Sondereffekte wie Covid oder globale Entwicklungen machen die Planung kurzfristig schwieriger einzuschätzen.

3.2.2 Einführung neuer Produkte und Technologien

Der Fokus in der Produkteinführung wird in den nächsten Jahren verstärkt auf Digitalisierung und KI Unterstützung liegen. Hier ist das größte Risiko damit gegeben, entscheidende Marktentwicklungen nicht mitzugehen und Trends zu spät zu erkennen. Durch die sich schnell entwickelnde Digitalisierung bestehen viele Chancen, die gehoben werden müssen.

3.2.3 Betriebliche Risiken

Die Produktionstätigkeit der Lohberger GmbH ist mit Risiken entlang der gesamten Wertschöpfungskette verbunden. Aufgrund kürzerer Durchlaufzeiten am Absatzmarkt ist eine Prognose der Auslastung und Kapazität zunehmend erschwert.
Um Schwankungen in der Auslastung flexibel begegnen zu können, kommen in der Produktion teilweise flexible Arbeitszeitmodelle zum Einsatz. Dadurch kann das Risiko einer Unterauslastung bei rückläufiger Marktnachfrage anpgepasst werden.

Ein wesentlicher Schwerpunkt liegt auf der kontinuierlichen Optimierung der Produktionsprozesse. Durch gezielte Investitionen sowie daraus resultierende Anpassungen der Abläufe wurden bereits zahlreiche Maßnahmen erfolgreich umgesetzt. Darüber hinaus wird die laufende Effizienzsteigerung der Prozesse fortgesetzt.

3.2.4 Beschaffungs- und Einkaufsrisiken

Die Abhängigkeit der Produktion von der Verfügbarkeit sowie dem Preisniveau der erforderlichen Rohstoffe und Zukaufteile stellt einen wesentlichen Risikofaktor dar. Zur Reduktion dieser Risiken setzt die Lohberger GmbH auf langfristige Lieferverträge mit ausgewählten Lieferanten.

Preissteigerungen auf der Beschaffungsseite wird – soweit möglich – durch entsprechende Preisanpassungen auf der Absatzseite begegnet. Zusätzlich stärkt die Bündelung der Einkaufsvolumina innerhalb der Lohberger-Gruppe die Verhandlungsposition gegenüber Lieferanten und wirkt kostenstabilisierend.

3.2.5 Finanzielle Risiken

Die bisherigen Forderungsausfälle gegenüber Kunden sind gering. Dennoch wird dem anhaltend herausfordernden Marktumfeld durch ein konsequentes Forderungs- und Debitorenmanagement Rechnung getragen. Ein Großteil der Forderungen im Geschäftsbereich "Grossküche" gegenüber nicht-öffentlichen Kunden ist durch unsere Anzahlungskonditionen abgesichert. Öffentliche Kunden gelten grundsätzlich als bonitätsstark.

Die Liquidität der Gesellschaft war im Berichtsjahr durch kundenseitig bei großen Projekten stark verzögerte Zahlungen und eine damit verbundene große, andauernde Kapitalbindung zeitweise angespannt, jedoch zu keinem Zeitpunkt gefährdet. Durch ein konsequentes Liquiditätsmanagement sowie die laufende Überwachung der Zahlungsströme konnte die Zahlungsfähigkeit jederzeit sichergestellt werden.

Auch im kommenden Geschäftsjahr wird die Liquiditätsentwicklung kontinuierlich überwacht. Auf Basis der aktuellen Planungen gehen wir davon aus, dass die Finanzierung des operativen Geschäfts nachhaltig sichergestellt ist.

3.2.6 IT-Risiken

Die Lohberger GmbH hat potenzielle IT-Risiken, insbesondere den Ausfall von Netzwerken sowie die Verfälschung oder den Verlust von Daten infolge von Bedien- oder Programmfehlern sowie durch externe Einflüsse, identifiziert. Zur Reduktion dieser Risiken werden regelmäßig Investitionen in eine moderne Hard- und Softwareinfrastruktur vorgenommen.
Der Einsatz von aktuellen Virenschutzprogrammen, Firewall-Systemen sowie klar definierten Zugangs- und Zugriffskontrollen stellt einen wesentlichen Bestandteil des IT-Sicherheitskonzepts dar und gewährleistet eine hohe Verfügbarkeit sowie Integrität der IT-Systeme. Darüber hinaus wird ein besonderer Fokus auf die Sensibilisierung der Mitarbeitenden gelegt.

In regelmäßigen Abständen finden Webinarschulungen zu IT-Sicherheits- und Cyberrisiken statt, insbesondere in Bezug auf Phishing- und Spam-E-Mails, den sicheren Umgang mit digitalen Anwendungen sowie neue Risikoquellen im Zusammenhang mit künstlicher Intelligenz. Ergänzend werden gezielte Testnachrichten eingesetzt, um das Sicherheitsbewusstsein der Mitarbeitenden zu überprüfen und die Awareness kontinuierlich zu steigern. Diese Maßnahmen leisten einen wesentlichen Beitrag zur Prävention von sicherheitsrelevanten Vorfällen.

3.2.7 Umweltrisiken

Die Lohberger GmbH hält klare Umweltstandards ein, deren Einhaltung und Weiterentwicklung regelmäßig durch interne sowie externe Audits gemäß ISO 14001 überprüft werden. Dadurch wird sichergestellt, dass umweltrelevante Risiken frühzeitig erkannt und geeignete Maßnahmen kontinuierlich umgesetzt werden.

3.2.8 Risiken durch globale Ereignisse

Eventuelle Risiken aufgrund des Nah-Ost-Konflikts sind aktuell noch nicht wesentlich. Ein Anstieg in den Treibstoffkosten (und somit auch Transportkosten) sowie ein Anstieg der Energiekosten ist zum Zeitpunkt der Berichtserstellung erkennbar. Diese sind im Moment noch nicht wesentlich, könnten jedoch weiter steigen. Eine Absicherung am Energiemarkt reduziert das Risiko großteils. Die Lage am Energiemarkt wird daher laufend überwacht.

3.3 Verwendung von Finanzinstrumenten

Neben den in der Bilanz ausgewiesenen Finanzinstrumenten bestehen keine weiteren. Unmittelbare Preisänderungs-, Ausfalls- oder Cash Flow-Risiken aus Finanzinstrumenten sind grundsätzlich nicht gegeben.

Schalchen, am 20.4.2026

Christoph Hundseder
Geschäftsführer