Tischlerei Scheschy GmbH

Veldner Straße 53
4120 Neufelden

L A G E B E R I C H T

2024 / 25

1.1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2024 / 25 hat das Unternehmen nach Ansicht der Geschäftsführung die internen Ziele erreicht und wieder ein deutlich positives Ergebnis erwirtschaftet.

Der positive Betriebserfolg ist vor allem darauf zurückzuführen, dass es dem Unternehmen wieder und auch weiterhin gelungen ist, sich am Markt und bei den Kunden im In- und Ausland als zuverlässiger Partner und Anbieter von Gesamtösungen zu etablieren.

Durch das positive Ergebnis ist es auch gelungen, die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten entsprechend zu vermindern.

Im Geschäftsjahr 2023 / 24 wurde die Beteiligung an der KOSTA Leichtstahlbau GmbH erworben, einem Unternehmen mit dem bereits seit einigen Jahren intensiv zusammengearbeitet wird.
Die KOSTA Leichtstahlbau GmbH hat ihre Kunden einerseits im Bereich des technischen Anlagenbaus und liefert andererseits Kleinkomponenten bis zu fertigen Edelstahlmöbel an deren sehr beständige Kunden im Möbelbau (auch die Tischlerei Scheschy GmbH) und Möbelhandel.
Für die Zukunft ist hier geplant weiter eng zusammenzuarbeiten und die Synergien aus dieser Kooperation zu nutzen.

1.2. Geschäftsverlauf

Die Umsatzerlöse im abgelaufenen Wirtschaftsjahr erreichten einen Wert von rund 41,5 Mio€ (Vorjahr: 49 Mio€).

Der Aufwand für Material und bezogene Leistungen hat sich gegenüber dem Vorjahr auf rund 23,8 Mio€ vermindert.

Die Personalaufwendungen sind von im Vorjahr rund 9,3 Mio€ auf rund 10,7 Mio€ gestiegen.

Die Abschreibungen auf Immaterielle Gegenstände und Sachanlagen betragen wie im Vorjahr rund 1,0 Mio€.

An Sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind rund 3,2 Mio€ (im Vorjahr rund 3,2 Mio€) angefallen.

Der Finanzerfolg beträgt heuer insgesamt rund -262 T€ (im Vorjahr rund -362 T€). Dieser negative Finanzerfolgt ist durch die Zinsaufwendungen für Kredite begründet.

Es ergibt sich somit ein Ergebnis vor Steuern iHv rund 1.846 T€ (Vorjahr 2.330 T€).

Unter Berücksichtigung der Ertragssteuern iHv rund 411 T€ ergibt sich ein Ergebnis nach Steuer von rund 1.435 T€ (Vorjahr rund 1.817 T€).

Der resultierende Jahresüberschuss beträgt ebenfalls rund 1.435 T€ (im Vorjahr betrug dieser gerundet 1.817 T€).

1.3. Bericht über Zweigniederlassungen

Das Unternehmen hat resultierend aus der Verschmelzung der beiden Tochtergesellschaften eine verbleibende Zweigniederlassung.

Die Zweigniederlassung für den Bereich Marke **Polydecor** in Wien verkauft und begleitet einen

Staronvertrieb, CS-Vertrieb und IMI-Vertrieb (Markennamen) sowie weitere Handelsprodukte für exklusive Oberflächenmaterialien.
Teilweise wickelt Polydecor im Wiener Raum auch eigene Projekte, insbesondere durch die Verarbeitung von Staronplatten, ab; Zurzeit sind drei Mitarbeiter am Standort beschäftigt.

Zudem wurden in das angemietete Gebäude in Wien ein Schauraum sowie mehrere Büros für unsere Projektleiter und Planer eingerichtet. Hintergrund hierfür sind die steigenden Projektvolumina für Objekteinrichtungen in Wien. Der Standort entwickelt sich immer stärker als zentrale Anlaufstelle für unsere Kunden im östlichen Österreich. Die Entwicklung ist positiv.

Die Produkte der Marke **Ergoform** (hochgradig Bürotrennwände) werden in Neufelden produziert und meist in die Projekte der Tischlerei Scheschy GmbH integriert. Die Entwicklung ist ebenfalls positiv. Die Nachfrage nach modernen Bürotrennwänden steigt.

1.4. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

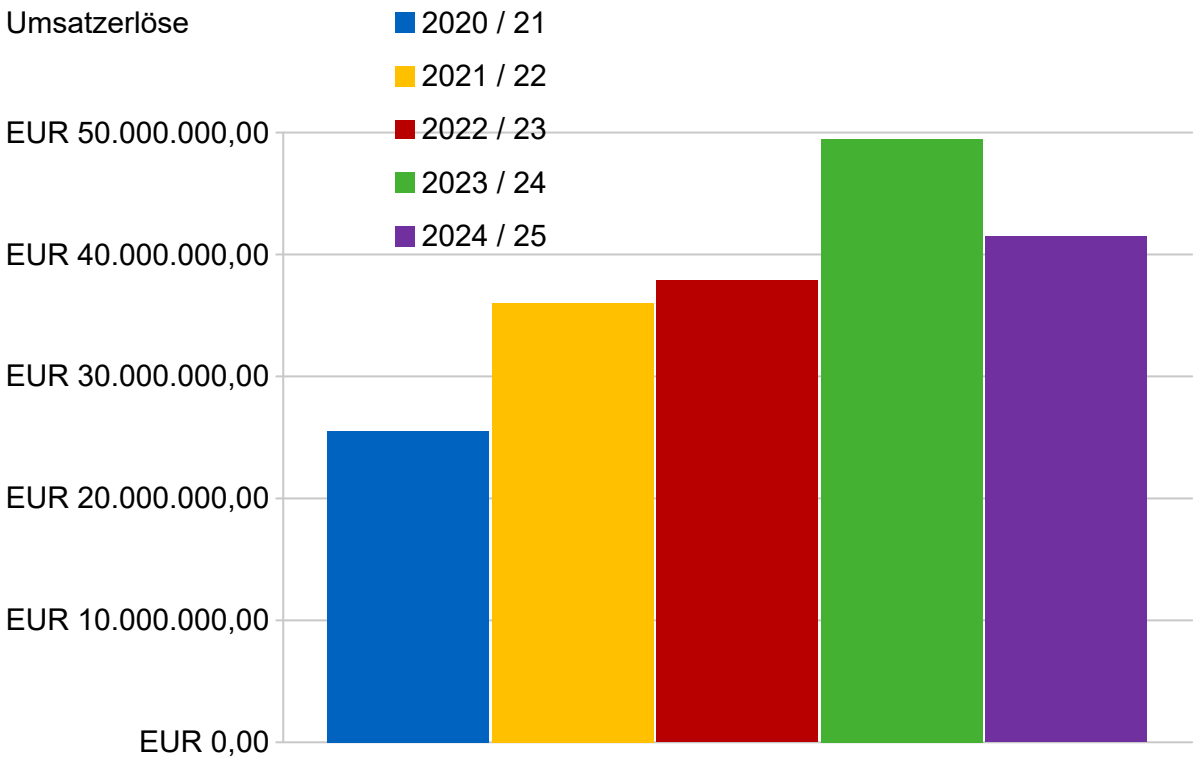
In der Folge werden Leistungsindikatoren des Unternehmens ermittelt und im Vergleich mit der Vergangenheit dargestellt.

1.4.1. Kennzahlen zur Ertragslage

1.4.1.1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse gliedern sich wie folgt:

	2020 / 21 EUR	2021 / 22 EUR	2022 / 23 EUR	2023 / 24 EUR	2024 / 25 EUR
Umsatzerlöse	25.517.183	36.043.927	37.871.980	49.461.339	41.464.250



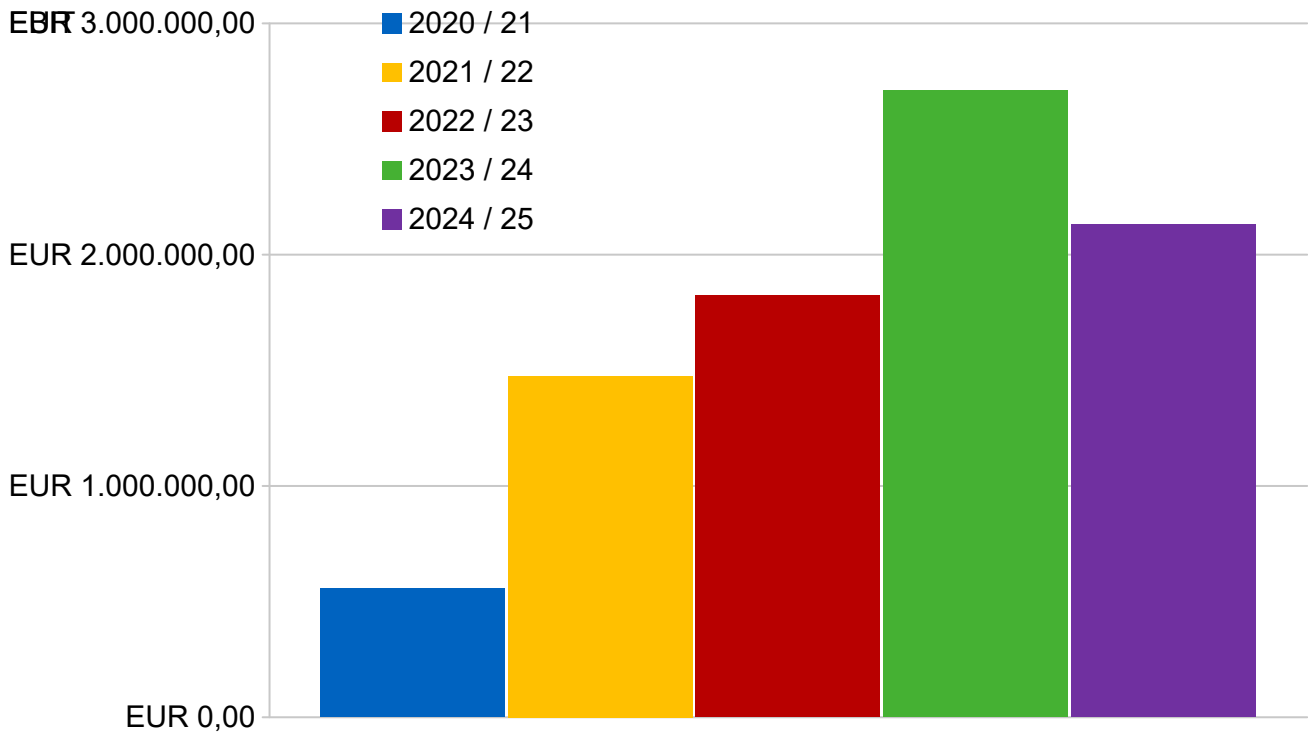
1.4.1.2. Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern entspricht dem um den Zinsaufwand korrigierten Ergebnis vor Steuern.

Die Berechnung erfolgt folgendermaßen:

	Ergebnis vor Steuern
+	Zinsen und ähnliche Aufwendungen gem. § 231 Abs 2 Z 15 bzw. Abs 3 Z 14 UGB
=	**Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)**

	2020 / 21 EUR	2021 / 22 EUR	2022 / 23 EUR	2023 / 24 EUR	2024 / 25 EUR
EBIT	557.093	1.475.222	1.822.409	2.708.778	2.130.992



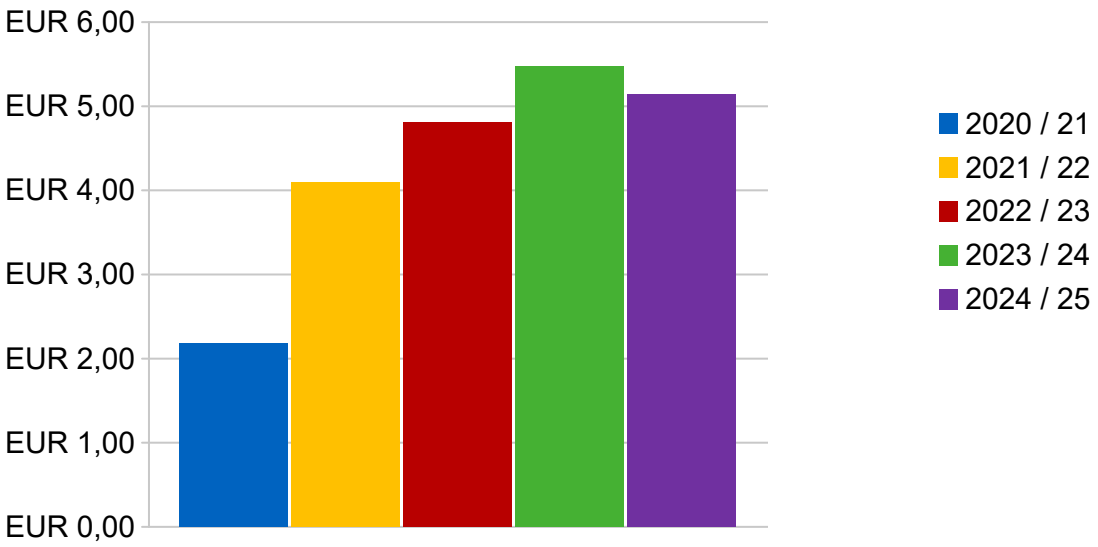
1.4.1.3. Umsatzrentabilität (Return on Sales - ROS)

Die Umsatzrentabilität entspricht dem Verhältnis aus Ergebnis vor Zinsen und Steuern und den Umsatzerlösen Die Umsatzrentabilität wurde daher wie folgt ermittelt:

$$\text{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{Ergebnis vor Zinsen und Steuern}}{\text{Umsatzerlöse}}$$

	2020 / 21 %	2021 / 22 %	2022 / 23 %	2023 / 24 %	2024 / 25 %
Umsatzrentabilität	2,18	4,09	4,81	5,48	5,14

UMSATZRENTABILITÄT



1.4.1.4. Kapitalrentabilität

Grundsätzlich werden die Kapitalrentabilitäten auf Basis des Kapitals zum Ende des Geschäftsjahres berechnet.

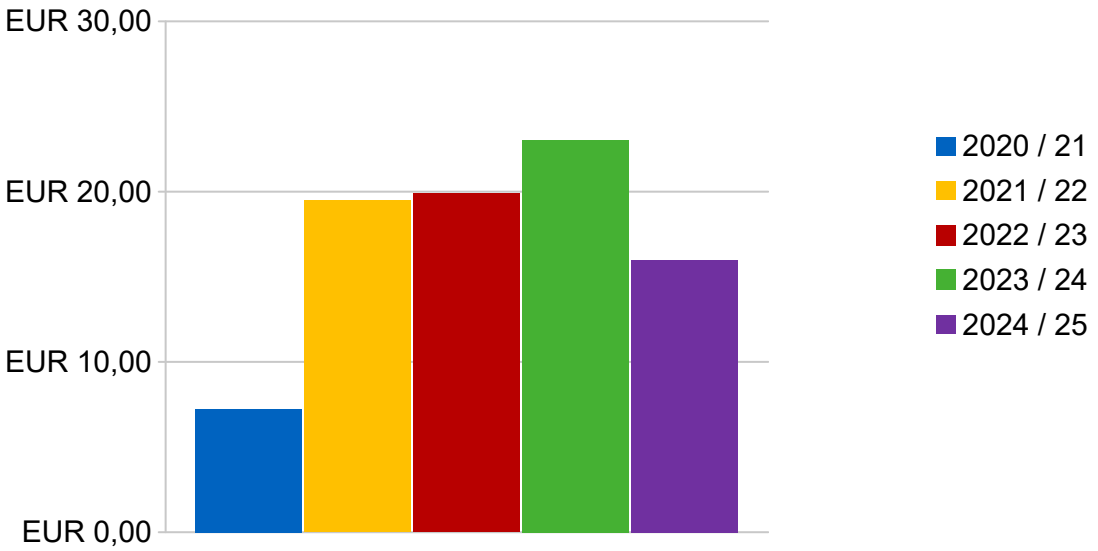
1.4.1.4.1. Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity - ROE)

Die Eigenkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Verhältnis des Ergebnisses vor Steuern zum Eigenkapital und berechnet sich folgendermaßen:

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Ergebnis vor Steuern}}{\text{Eigenkapital}}$$

	2020 / 21 %	2021 / 22 %	2022 / 23 %	2023 / 24 %	2024 / 25 %
Eigenkapitalrentabilität	7,24	19,48	19,89	23,04	15,99

EIGENKAPITALRENTABILITÄT



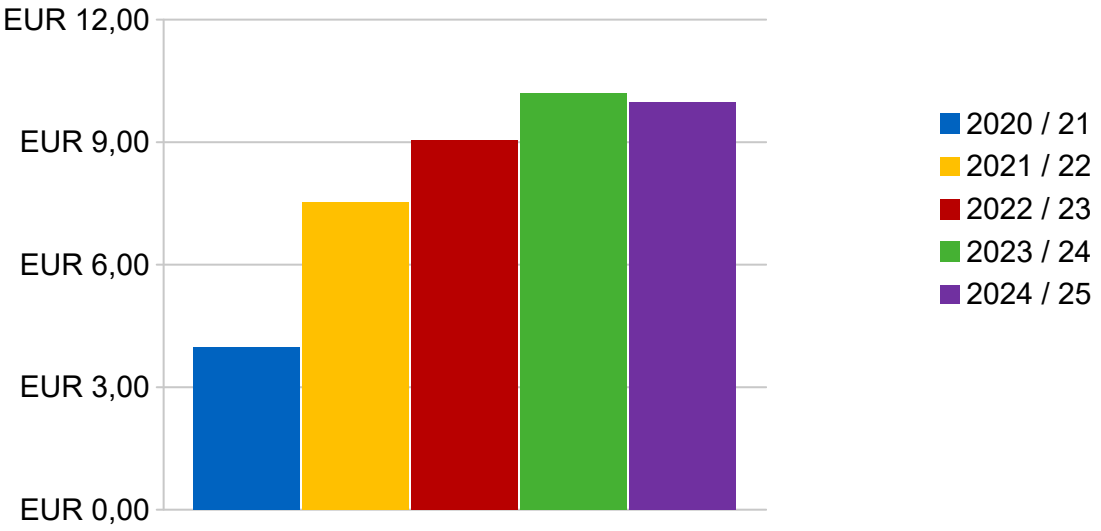
1.4.1.4.2. Gesamtkapitalrentabilität (Return on Investment - ROI)

Die Gesamtkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Verhältnis des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern zum Gesamtkapital.

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \frac{\text{Ergebnis vor Zinsen und Steuern}}{\text{Gesamtkapital}}$$

	2020 / 21 %	2021 / 22 %	2022 / 23 %	2023 / 24 %	2024 / 25 %
Gesamtkapitalrentabilität	3,98	7,52	9,04	10,21	9,98

GESAMTKAPITALRENTABILITÄT



1.4.2. Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

1.4.2.1. Nettoverschuldung (Net Debt)

Die Nettoverschuldung ergibt sich als Saldo des verzinslichen Fremdkapitals und der flüssigen Mittel.

	verzinsliches Fremdkapital
-	flüssige Mittel
=	Nettoverschuldung

Für das verzinsliche Fremdkapital wurden folgende Posten angesetzt:

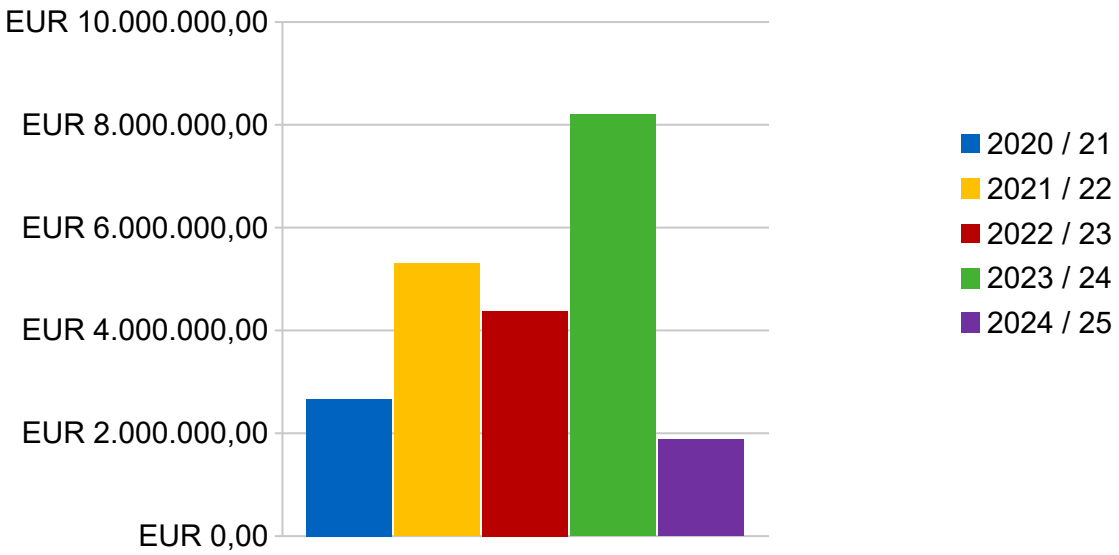
- Anleihen
- Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten
- Rückstellungen für Abfertigungen
- Rückstellungen für Pensionen
- Rückstellungen für Juiläumsgelder

Die flüssigen Mittel setzten sich wie folgt zusammen:

- Kassenbestand, Schecks, Guthaben bei Kreditinstituten
- Wertpapiere des Umlaufvermögens

	2020 / 21 EUR	2021 / 22 EUR	2022 / 23 EUR	2023 / 24 EUR	2024 / 25 EUR
Nettoverschuldung	2.665.655	5.303.457	4.380.132	8.193.011	1.884.590

NETTOVERSCHULDUNG



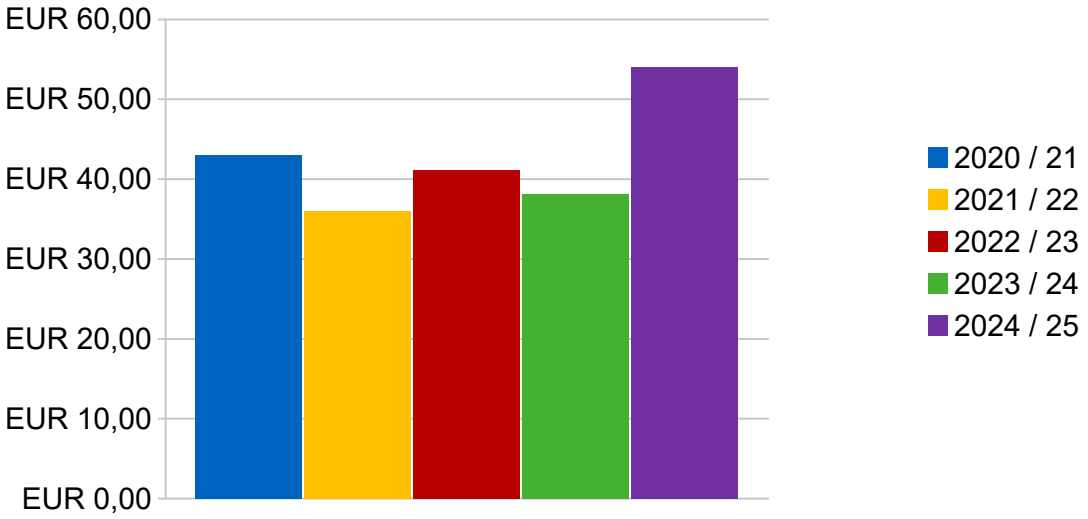
1.4.2.2. Eigenkapitalquote (Equity Ratio)

Die Eigenkapitalquote stellt den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital dar.

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}}$$

	2020 / 21 %	2021 / 22 %	2022 / 23 %	2023 / 24 %	2024 / 25 %
Eigenkapitalquote	43,02	35,97	41,13	38,11	54,06

EIGENKAPITALQUOTE



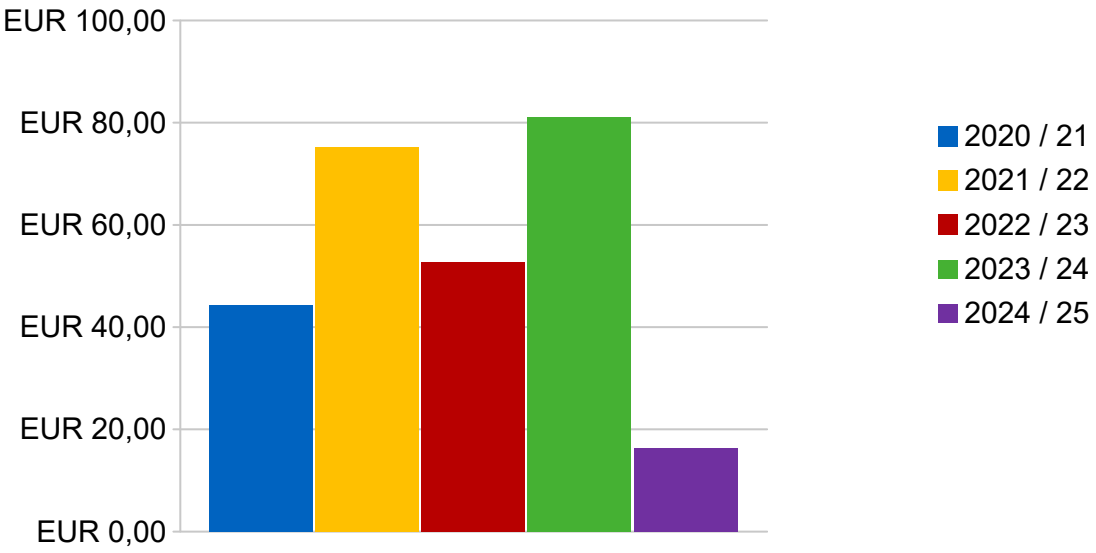
1.4.2.3. Nettoverschuldungsgrad (Gearing)

Der Nettoverschuldungsgrad entspricht dem Verhältnis der Nettoverschuldung zum Eigenkapital

$$\text{Nettoverschuldungsgrad} = \frac{\text{Nettoverschuldung}}{\text{Eigenkapital}}$$

	2020 / 21 %	2021 / 22 %	2022 / 23 %	2023 / 24 %	2024 / 25 %
Nettoversch.grad	44,30	75,22	52,80	81,02	16,32

NETTOVERSCHULDUNGSGRAD



1.5. Ereignisse von besonderer Bedeutung nach dem Abschlussstichtag

Die Angabe entfällt (da im Anhang enthalten).

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

2.1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Die Geschäftsführung ist bestrebt, die bisherige solide Entwicklung des Unternehmens auch in der Zukunft entsprechend fortzusetzen. Der Standort in der Veldner Straße bietet langfristig dafür die Voraussetzungen.

Die beiden in den letzten Jahren erschlossenen zusätzlichen Absatzmärkte in der Schweiz und in Deutschland entwickeln sich gut und somit wird auch künftig diese Bearbeitung fortgesetzt.

Die weltweite Corona-Krise hat auch vor dem Unternehmen der Tischlerei Scheschy GmbH nicht Halt gemacht. Die Ertragseinbußen waren nur kurzfristig und diesen konnte man mit Kurzarbeit in etlichen Betriebsbereichen begegnen und es konnten auch andere Zuschüsse in Anspruch genommen werden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte man die Krise aus unserer Sicht als abgeschlossen erachten.
Die in vorherigen Jahren beantragen AWS gestützten Überbrückungskredite werden regelmäßig und jeweils fristgerecht getilgt.

Auch die weitreichenden Auswirkungen der Krisen nach Ausbruch des Ukraine-Kriegs zeigen Auswirkungen im betrieblichen Bereich des Unternehmens;
Diese zeigen sich insbesondere in den hohen kollektivvertraglichen Lohn- und Gehaltsabschlüssen, welche die Produktionskosten im internationalen Vergleich stark anwachsen ließen. Hier steuern wir durch gezielte Effizienzprogramme (Maschinenpark, Logistik, ERP-System, etc.) dagegen. Insgesamt werden diese aber als eindeutig nicht existenzbedrohend eingeschätzt, sondern wurden als Herausforderung von uns angenommen.

2.2. Ausblick auf das derzeit laufende Geschäftsjahr 2025/2026 sowie weitere Jahre

Im aktuellen Geschäftsjahr 2025/2026 zeigt sich der Absatzmarkt aufgrund der anhaltenden Verunsicherung weiterhin eher zurückhaltend. Trotzdem ist unser Auftragsstand auf einem hohen Niveau (rund 65 Mio€ per 09/25). Dies ist unserer Diversifizierungsstrategie der letzten Jahre geschuldet, nach welcher wir verstärkt in die Märkte „Hotels“ und seit kurzem auch „Einrichtungen im Einzelhandel“ erfolgreich eingetreten sind.

Den nochmaligen inflationsbedingten Lohn- und Gehaltskostensteigerungen wird mit dem bereits genannten „Effizienzprogrammen“ entgegengewirkt. Hier zeigt sich, dass diese wirken sodass wir für das aktuelle Geschäftsjahr zwar mit einer etwas geringeren Betriebsleistung rechnen, jedoch das Planergebnis nur geringfügig hinter dem Ergebnis aus 2024/2025 zurückbleiben wird.

1. Absatzentwicklung
Die Geschäftslage verläuft auch heuer wieder positiv. Im laufenden Jahr werden von März bis Aug 2025 ca. 22 Mio€ an Betriebsleitung ausgewiesen. Traditionell ist die zweite Hälfte des Wirtschaftsjahres deutlich stärker. Dies wird auch für dieses Jahr, insbesondere vor dem Hintergrund des aktuell hohen Auftragstandes, wieder erwartet.

Für das Gesamtjahr 2025/26 rechnen wir somit mit einer Betriebsleistung von ca. 42 bis 47 Mio€ und einem deutlich positiven Ergebnis.

2. Produktionsbereich
Die neuen Produktionsmaschinen laufen seit dem aktuellen Geschäftsjahr nun vollumfänglich und steigerten unsere Produktionsleistung deutlich um rund 10% ggü. demselben Zeitraum des Vorjahres.
Durch diese Erhöhung der eigenen Produktionsleistung konnten wir in diesem Jahr den Zukauf von Fremdfertigung deutlich reduzieren, was wiederum eine kostengünstigere Fertigung ermöglichte. Hier trägt das 2023/2024 eingeleitete Effizienzprogramm bereits Früchte.

3. ERP-System
Der Großteil der ERP-Implementierung ist im Geschäftsjahr 2024/2025 erfolgt. Wir werden jedoch noch Optimierungsarbeiten im Geschäftsjahr 2025/2026 durchführen, um den vollen Nutzen aus dem System abrufen zu können.
Das ERP-System wird essenziell sein für die Weiterverfolgung der Effizienzprogramme, insbesondere in den Bereichen des Projektcontrollings, der Kapazitätsplanung und des Einkaufs.

4. Beschaffung
Hier arbeiten wir an der Standardisierung unserer Materialwelten. Es soll ein eigener „Scheschy-Katalog“ entstehen, der ein schnelleres Bestellen und bessere Preise ermöglichen soll (in Ausarbeitung).

5. Investitionen
Bereits in Umsetzung ist eine Produktions-, Montage- und Logistikhalle samt Lagerfläche und Platz für die Fertigbaderzeugung des Unternehmens. Die Halle wird durch die Scheschy Immobilien GmbH direkt neben dem aktuellen Firmengebäude in Neufelden errichtet. Hintergrund ist die zusätzliche Kapazitätserweiterung für die Tischlerei Scheschy GmbH am Standort Neufelden.

Zudem wird ein Bürogebäude (Businesskomplex) zur Vermietung mit ca. 120-150 Arbeitsplätzen am Nebengrundstück errichtet. Eigentümer und Vermieter wird hier wieder die Scheschy Immobilien GmbH. Die Büroräume des Businesskomplexes werden zu ca. zwei Drittel an fremde Dritte und zu einem Drittel an die Tischlerei Scheschy vermietet. Hintergrund ist hier der steigende Bedarf an Büroflächen für den Bereich der Projektleiter und Planer. Dieser wächst insbesondere dadurch verstärkt, dass das Unternehmen immer mehr als Generalunternehmer für Objekteinrichtungen am Markt auftritt.

Übernommen wurde die Tischlerei Weissengruber aus einem Sanierungsverfahren. Hier werden rund 50 Mitarbeiter beschäftigt. Die im April 2025 neu gegründete Tochergesellschaft "Weissengruber Möbelmanufaktur GmbH" - an welcher die Tischlerei Scheschy GmbH zu 75,1% beteiligt ist - soll der Ergänzung der Produktpalette sowie zur Abdeckung von Überkapazitäten dienen. Langfristig sollen hier Kunden im Möbelhandel und Hotelbereich gewonnen werden. Als Umsatzziel werden in 2 - 3 Jahren rund 10 Mio angepeilt.

Ansonsten sind keine wesentlichen Erweiterungs- oder Ersatzinvestitionen durch die Tischlerei Scheschy GmbH für das GJ 2025/2026 geplant.

2.3. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Das Unternehmen sieht sich mit keinen über die normalen unternehmerischen Risiken hinausgehenden besonderen Risiken und Ungewissheiten konfrontiert.

Vertrieb/Kunde
Das Forderungsausfallrisiko ist aufgrund der durchwegs guten Bonität der Kunden (welche großteils im öffentlichen Bereich angesiedelt sind) als sehr gering einzuschätzen. Zudem werden die Forderungen regelmäßig bewertet sodass mögliche Risiken zeitnah offengelegt werden.

Die Kundenkonzentration ist durch die Diversifizierung der letzten Jahre weiter zurückgegangen was auf der Nachfrageseite Risiken reduziert.

Beschaffung
Die Probleme in den Lieferketten der letzten Jahre haben sich sehr deutlich verbessert. In diesem Bereich sehen wir kein weiteres Risiko für das Unternehmen.
Preiskalkulation
Die Kalkulationsgrundlagen des Unternehmens werden ständig überarbeitet und angepasst, sodass es zu keinen wesentlichen Kalkulationsfehlern kommen kann.

Personalrisiken
Es ergibt sich momentan durch die Marktlage für uns eine Verbesserung bei der Personalsuche, da in unserem Umfeld teilweise Mitarbeiter freigestellt werden. Wie aber auch bereits beschrieben, ist die hohe Inflation und die dadurch entstandene Lohn-Preis-Spirale ein Risiko in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Kontext. Hier wird durch Effizienzprogramme gegengesteuert.

Zinsen
Im Bereich Zinsen gibt es mittel- und langfristige Vereinbarungen mit den Hausbanken des Unternehmens. Da die Bonität, die Ertragslage und der Ausblick für die Zukunft des Unternehmens sehr positiv gesehen werden, sind die Zinskonditionen auf einem für gute Unternehmen marktüblichem Niveau. Auch eine generell steigende Zinslandschaft wird vom Unternehmen nicht erwartet.

Cybersicherheit
Hier arbeitet das Unternehmen mit externen Spezialisten als Vertragspartner zusammen. Bei diesen Partnern handelt es sich um renommierte Unternehmen in der IT-Branche.

3. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr wurden mehrere Produktentwicklungen für den standardisierten Wohnbau gestartet bzw. durchgeführt und weiterentwickelt (eigene Schachtsysteme für Fertigbadkabinen, samt Brandschutzzertifikationen und Kataloge). Diese Produkte werden nunmehr serienreif zum Einsatz kommen und somit die Produktpalette der Tischlerei Scheschy GmbH in die Breite erweitern. Die Produktion soll in der bereits oben beschriebenen neuen Produktions- und Montagehalle erfolgen. Die ersten Projekte in Deutschland werden realisiert.

Im aktuell laufenden Geschäftsjahr wird an der Entwicklung wieder neuer Produkte gearbeitet, welche als Serienprodukt eine Ergänzung zum Projektgeschäft darstellen und im bestehenden Kundensegment (Krankenhäuser, Hotels, Shop-Einrichtungen, etc.) eingesetzt werden sollen.

Die bestehende Produktpalette wird durch unsere F&E Einrichtung laufend für die neuen Anwendungsbereiche (z.B. Tankstellenshops) weiterentwickelt.

Unsere F&E Strategie geht somit in zwei Richtungen:

1.) Mit neuen Produkten zu bestehen Kunden
2.) Mit bestehenden (leicht angepassten) Produkten zu neuen Kunden

Hierdurch fördert F&E unser geplantes Wachstum.

Neufelden, am

.....
Gerhard Scheschy, GF