RIEGLER
METALLBAU GMBH

LAGEBERICHT ZUM JAHRESABSCHLUSS 2025

I. Darstellung des Geschäftsverlaufes und der wirtschaftlichen Lage im Geschäftsjahr 2025

1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die bereits gegen Ende des Jahres 2024 erkennbare Abschwächung des Bau- und Immobilienmarktes setzte sich im Geschäftsjahr 2025 fort. Die Akquise neuer Aufträge gestaltete sich spürbar schwieriger. Während das erste Quartal im Bauwesen üblicherweise schwächer ausfällt, blieb die Nachfrage auch im dritten und vierten Quartal hinter den Erwartungen zurück. Projekte wurden verschoben, Auftraggeber prüften Einsparungen und der Preisdruck nahm weiter zu.

Die Leistung im Geschäftsjahr 2025 wurde durch Projekte gestutzt, deren Ausführung sich aus bauseitigen Gründen von 2024 auf 2025 verschoben hatte. Dennoch traten vereinzelt kleinere Auslastungslücken auf. Der Auftragseingang blieb hinter dem Vorjahr zurück.

Die erzielbaren Verkaufspreise standen unter Druck. Die Einkaufspreise entwickelten sich je nach Bereich unterschiedlich: Teilweise blieben sie stabil oder verbesserten sich, überwiegend lagen sie jedoch wesentlich höher. Der daraus entstehende Margendruck war bereits bei der Abwicklung einzelner Projekte spürbar.

Als Reaktion auf die Marktlage wurde die Neukundenakquise umfassend verstärkt. Dadurch konnten neue Kunden gewonnen werden. Daneben wurden Verhandlungen mit Vorlieferanten intensiviert und Optimierungsmöglichkeiten im gesamten Wertschöpfungsprozess geprüft und genutzt.

Insgesamt konnte im Geschäftsjahr 2025 unter Berücksichtigung der schwieriger gewordenen Marktbedingungen ein den Umständen entsprechend sehr zufriedenstellendes Ergebnis erzielt werden.

2. Entwicklung des Ergebnisses im Geschäftsjahr 2025

Im Jahr 2025 wurden Umsatzerlöse von EUR 8.679.226,55 erzielt (Vorjahr: rund EUR 10.385.000). Das Ergebnis vor Steuern betrug EUR 921.112,66 (Vorjahr: rund EUR 1.189.000).

Der Jahresüberschuss belief sich auf EUR 707.001,30 (Vorjahr: rund EUR 917.000). Das Eigenkapital betrug zum Bilanzstichtag EUR 7.342.648,97 (Vorjahr: rund EUR 9.404.000), bei Gleichzeitiger Erhöhung der Eigenkapitalquote.

3. Finanzielle Leistungsfaktoren

	2024	2025
Umsatzrentabilität		
Erg.vor Steuern*100/Umsatzerlöse	11,45	10,61
Gesamtkapitalrentabilität		
Erg. Vor Steuern*100/ durchschn. Gesamtkapital	9,31	7,54
Eigenkapitalrentabilität		
Erg. Vor Steuern*100/ durchschn. Eigenkapital	13,29	11,00
Eigenkapitalquote		
Eigenkapital*100/ Gesamtkapital	67,05	70,65
Fremdkapitalquote		
Fremdkapital*100/ Gesamtkapital	32,95	29,35
Anlagendeckungsgrad		
Eigenkapital*100/Anlagenvermögen	189,41	175,08
Mobilität (Working Capital Ratio)		
Umlaufvermögen *100/kfr.Fremdkapital	311,90	502,93
Fiktive Schuldentilgungsdauer (in Jahren)		
Bilanzielles Fremdkapital / Cash Flow	0,00	0,00

II. Forschung und Entwicklung

Nebst der Entwicklung von kundenspezifischen Sonderlösungen, welche zum Kerngeschäft unserer Unternehmung gehören, gab es keine Entwicklung von Produkten. Für die Neu- und Weiterentwicklung von Produkten ist aufgrund der Auftragslage aber auch wegen des Personalmangels keine Kapazität frei.

III. Risikobericht

Im nachfolgenden werden in Kurzfassung die verschiedenen möglichen Risiken dargestellt und mit welchen Maßnahmen diesen entgegengewirkt werden.

- Technische Risiken
  - Risiko aus der Beschaffung
    - Werden nicht erwartet, abgesehen von höheren Gewalten, da mit den Lieferanten ein faires Verhältnis gelebt wird und es keine Single-Source-Lieferanten gibt
    - Durch den erhöhten Preisdruck wird erwartet, dass bessere Einkaufspreise erzielt werden können
  - Qualitätsrisiko
    - Für Qualitätsrisiken mit schwerwiegenden Folgen werden verschiedene Maßnahmen zur Vermeidung getroffen (bspw. gezielte Schulung von Mitarbeitern in der Produktion und Montage, Technikerschulungen, aber auch Mehr-Augen-Prinzipien). Obwohl eine Null-Fehler-Quote angestrebt wird, können Qualitätsrisiken, vor allem jene mit geringen Folgen, nicht zur Gänze ausgeschlossen werden.
  - IT-Sicherheit
    - Die Betreuung der IT ist an externe Spezialisten ausgelagert
- Wirtschaftliche Risiken
  - Gesamtwirtschaftliches Risiko
    - Durch stetigen Aufbau des Eigenkapitals in der Vergangenheit wurden gesamtwirtschaftlichen Risiken, aus welchen Titeln auch immer stammend, entgegengewirkt.
    - Risikobehaftet ist die zurückhaltende Lage am Immobilien- und Bausektor, gepaart mit einem hohen Preisdruck. Dem wird durch Kostenoptimierung und erhöhte Vertriebs- und Marketingaktivitäten entgegengewirkt.
  - Finanzrisiko
    - Liquiditätsausfällen wird durch Prüfung der Auftraggeber inkl. Absicherung sichergestellt bzw. minimiert.

- Operationelles Risiko
  - Personalrisiko
    - Es wird durch eine Vielzahl von Maßnahmen versucht ein attraktiver Arbeitgeber in der Region zu sein.
  - Rechtsrisiko
    - Das Rechtsrisiko wird durch eine Vielzahl von Maßnahmen versucht zu reduzieren (siehe zB Qualitätsrisiko, eingehende Vertragsprüfungen, etc.).
- Strategisches Risiko
  - Durch aufmerksame Marktbeobachtungen, auch grenzüberschreitend, wird die Strategie gegebenenfalls angepasst.

IV. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens – Vorschau 2026

Für das Jahr 2026 wird eine weiterhin schwierige Entwicklung des Marktes erwartet. Zwar befinden sich zahlreiche Projekte am Markt, Auftraggeber verhalten sich bei Entscheidungen und Vergaben jedoch zurückhaltend. Ein Aufschwung ist derzeit nicht erkennbar.

Der Auftragsbestand liegt unter dem Vorjahresniveau und ist ausbaufähig. Die Gewinnung neuer Aufträge bleibt angesichts von Projektverschiebungen und hohem Preisdruck anspruchsvoll. Das Unternehmen wird daher die verstärkte Neukundenakquise, die Verhandlungen mit Vorlieferanten und die Optimierung seiner Abläufe fortsetzen.

Steyr, am 28.09.2026