Lagebericht Schuss Home Electronic GmbH
Zeitraum: April 2024 bis März 2025

- **Allgemeine Marktsituation**

Auch im Geschäftsjahr 2024/25 war der Markt von herausfordernden Rahmenbedingungen geprägt. Die gesamtwirtschaftliche Lage blieb angespannt: Zwar schwächte sich die Inflation gegenüber dem Vorjahr leicht ab, jedoch blieben die Zinsen auf einem hohen Niveau. Laut aktuellen Erhebungen des Handelsverbandes Österreich verzeichnete der Elektrofachhandel erneut einen Umsatzrückgang von rund 5 %, was auf die weiterhin zurückhaltende Konsumlaune zurückzuführen ist.

Der Onlinehandel setzte seinen Wachstumskurs fort und erreichte mittlerweile einen Anteil von über 13 % an den Einzelhandelsausgaben. Der Trend zu veränderten Konsumgewohnheiten, insbesondere zugunsten von Reisen und Freizeitdienstleistungen, hielt weiter an.

Zudem intensivierte sich der Wettbewerb im Onlinebereich weiter, vor allem durch neue Anbieter aus Fernost, die mit aggressiven Preisstrategien und Direktvertrieb zunehmend Marktanteile gewinnen. Unternehmen im stationären wie auch im digitalen Handel sind daher weiterhin gefordert, durch flexible, kundenzentrierte Geschäftsmodelle und effiziente Strukturen gegenzusteuern.

- **Geschäftsverlauf**

Das Geschäftsjahr 2024/25 war erneut von anspruchsvollen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und teils erheblichen Marktverwerfungen geprägt.

Der Bereich **Energiespeicher**, der im Vorjahr noch ein starkes Wachstum verzeichnete, erlitt im Berichtszeitraum einen deutlichen Rückschlag. Massive Direktimporte chinesischer Hersteller führten zu einem erheblichen Überangebot am Markt und damit zu einem spürbaren Preisverfall. Zusätzlich kam es in zahlreichen Anwendungsfällen zu Herausforderungen bei der Integration der Batteriesysteme in bestehende Infrastrukturen, was zu enormen Aufwendungen im Beriech des After Sales Service führte.

Im **E-Bike-Segment** setzte sich die Marktsättigung fort. Überkapazitäten im Einzelhandel und eine verhaltene Konsumlaune führten zu intensiven Rabattaktionen und einem spürbaren Preisrutsch, wodurch die Margen stark unter Druck gerieten.

Der Bereich **E-Scooter** war im ersten Quartal – der traditionell umsatzstärksten Zeit des Geschäftsjahres – durch Verzögerungen in Produktion und Anlieferung beeinträchtigt. Die Marktchance konnte dadurch nur teilweise genutzt werden.

Im Bereich **Klima/Kühlen** profitierte das Unternehmen von einem sehr heißen Sommer. Die vorhandenen Lagerbestände konnten nahezu vollständig abverkauft werden. Die Nachfrage konzentrierte sich jedoch weiterhin überwiegend auf Ventilatoren und Luftkühler, während mobile Klimageräte weniger gefragt waren. Ausschlaggebend dafür waren vor allem die in den Jahren 2023 und 2024 intensiv geführten öffentlichen Diskussionen über Energieverbrauch und -kosten. Im Jahr 2025 zeichnete sich jedoch wieder eine Trendumkehr ab und die Nachfrage nach mobilen Klimageräten nahm spürbar zu.

Ein erfreulicher Verlauf zeigte sich im Segment **Luftentfeuchter**: Hier konnte eine deutlich höhere Nachfrage verzeichnet werden als ursprünglich geplant. Haupttreiber waren mehrere Überschwemmungsereignisse in Deutschland und Österreich, die zu einer sprunghaften Zunahme der Nachfrage führten.

Trotz einzelner Lichtblicke blieb der Gesamtertrag hinter den Erwartungen zurück. Vor allem im margenstarken Energiespeicher- und E-Bike-Bereich belasteten Preisverfälle und hohe Wettbewerbsintensität die Ergebnislage spürbar.

- **Leistungsbereich**

Die Schuss Home Electronic GmbH ist ein Handelsunternehmen, das sich auf den Import und Vertrieb elektronischer Konsumgüter unter eigenen Marken spezialisiert hat. Das Produktspektrum umfasst insbesondere den Bereich Air Treatment, darunter Klimageräte, Heizungen, Luftentfeuchter, Luftreiniger sowie Luftbefeuchter. Ergänzt wird das Sortiment durch Energiespeicherlösungen und Produkte aus dem Bereich der Elektromobilität, wie E-Scooter, Balance Boards und E-Bikes.

Das Unternehmen konzentriert sich auf das B2B-Geschäft mit Groß- und Einzelhändlern innerhalb Europas. Zu den wesentlichen Vertriebskanälen zählen sowohl der stationäre Handel als auch der Onlineverkauf über Plattformen sowie Listungen im Baumarktsegment.

Die Schuss Home Electronic GmbH deckt die gesamte Wertschöpfungskette ab – von der Beschaffung über Qualitätskontrolle, Logistik und Vermarktung bis hin zum After-Sales-Service. Besonderes Augenmerk liegt auf marktorientierter Produktentwicklung, schneller Reaktion auf Trends sowie auf einer wettbewerbsfähigen Preisgestaltung in ausgewählten Sortimenten.

Neben dem Vertrieb der Eigenmarkenprodukte übernimmt das Unternehmen auch die exklusive Distribution von Drittmarken auf dem österreichischen Markt.

Im Berichtsjahr lag der operative Fokus auf der Optimierung des Sortiments, dem Abbau von Lagerbeständen sowie der Anpassung an volatile Beschaffungs- und Absatzmärkte.

- **Beschaffung und Verteilung**

Die Beschaffung unserer Eigenmarkenprodukte erfolgt überwiegend in Fernost, insbesondere in China. Langjährige Partnerschaften mit etablierten Lieferanten und Produzenten haben sich als verlässlich und stabil erwiesen – selbst in Zeiten geopolitischer Spannungen und wirtschaftlicher Unsicherheiten. Qualität steht dabei stets im Mittelpunkt unserer Beschaffungsstrategie. Regelmäßige Audits und strenge Qualitätskontrollen bei unseren Lieferanten vor Ort sind fester Bestandteil unseres Qualitätsmanagements.

Da es sich bei den Eigenmarkenprodukten überwiegend um saisonale Artikel handelt, wurde der Großteil der von unseren Kunden vorbestellten Saisonmengen frühzeitig eingelagert, um jederzeit lieferfähig zu bleiben. Dies führt zu einem entsprechend hohen Lagerbestand zum Bilanzstichtag.

Zur Optimierung der Lieferlogistik und zur schnelleren Versorgung unserer Kunden außerhalb Österreichs wurde in Deutschland ein zusätzliches Lager eingerichtet. Von dort aus erfolgt die Belieferung deutscher Fachhändler sowie des deutschen Onlinehandels.

Eine weitere Herausforderung stellte die starke Volatilität des USD/EUR-Wechselkurses dar. Um Währungsrisiken abzufedern, sichern wir unsere Einkäufe durch Fremdwährungsoptionen ab. Aufgrund der unvorhersehbaren Kursentwicklung mussten jedoch in erheblichem Umfang Drohverlustrückstellungen für erwartete Wechselkursdifferenzen gebildet werden.

- **Forschung und Entwicklung:**

Das Unternehmen ist ein Großhandelsunternehmen und betreibt daher keine Forschung und Entwicklung.

- **Zweigniederlassungen:**

Die Schuss Home Electronic unterhält keine Zweigniederlassungen

- **Finanzielle Leistungsindikatoren und Kennzahlen**

Das Eigenkapital ist von 2,680 Mio Euro auf 2,778 Mio Euro gestiegen. Die Eigenkapitalquote verschlechterte sich aufgrund der Verlängerung der Bilanzsumme von 37,04% (Bilanzsumme 7,236 Mio Euro 31.3.24) auf 27,43% % (Bilanzsumme 10.127 Mio Euro 31.3.25). Der Warenbestand wurde gegenüber dem Vorjahr (4,913 Mio Euro) auf 8,137 Mio Euro erhöht. Grund für die Erhöhung ist die Bevorratung der Saisonware für unsere Kunden, die mit dem Abruf dieser ab April beginnen. Im bilanziellen Lagerbestand sind 2,120 Mio Euro noch nicht eingelangte Lieferungen, die als Ware unterwegs gebucht werden, enthalten (im Vorjahr 0.440 Mio Euro).

- **Voraussichtliche Entwicklung und Risiken**

Die Entwicklung im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres bestätigt eine stabile positive Tendenz. Zum Stichtag 30. Juni 2025 lag der Umsatz 8,21 % über Plan und konnte auch im Vergleich zum Vorjahreszeitraum signifikant gesteigert werden.

Die Erschließung zusätzlicher Absatzmärkte bleibt ein zentrales strategisches Ziel. In diesem Zusammenhang wird die technische Anbindung an externe Marktplatzplattformen durch eine Erweiterung der Middleware-Lösungen intensiv vorangetrieben, Ein Schwerpunkt liegt auf der intensiven Erweiterung unserer Middleware, um zusätzliche Marktplatzanbindungen effizient zu integrieren und unsere Reichweite weiter zu erhöhen.

Auf der Risikoseite wirken sich die konjunkturelle Abschwächung in Europa sowie ein potenziell rückläufiger Konsum im Bereich Elektronikprodukte belastend aus. Darüber hinaus führen geopolitische Spannungen derzeit zu stark schwankenden Containerfrachtraten, sowie verlängerten Lieferzeiten aus China.

Der Markt für Energiespeicher ist von einem starken Preisverfall geprägt, insbesondere durch den zunehmenden Marktzugang chinesischer Hersteller.

Mittelfristig konzentriert sich das Unternehmen auf den weiteren Ausbau der Distributionskanäle für Eigenmarkenprodukte in den EU-Mitgliedsstaaten und der Schweiz, sowie auf die Intensivierung der Online-Vermarktung über europäische Marktplätze.

- Finanzinstrumente, Risiken insb. Termingeschäfte

Die Finanzierung des laufenden Geschäftsbetriebs erfolgt im Wesentlichen über unsere Muttergesellschaft. Ergänzend kommen das Factoring von Kundenforderungen sowie in Ausnahmefällen Barvorlagen zum Einsatz.

Diese Finanzierungsstruktur gewährleistet eine zuverlässige Abdeckung des hohen Kapitalbedarfs, insbesondere im Zusammenhang mit Importen aus China und der saisonalen Lagerbevorratung.

Zur Absicherung von Währungsrisiken werden bei Bedarf Devisentermingeschäfte abgeschlossen.

Wien, 29.7.25 Alexander Schuss Mag. Franz Fraberger