Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

1. Wirtschaftsbericht

1.1 Verlauf des Geschäftsjahres

Im Geschäftsjahr 2025 war die Entwicklung des Unternehmens von einer insgesamt positiven Ergebnisentwicklung bei gleichzeitig herausfordernden operativen Rahmenbedingungen geprägt. Die geplante Anzahl an Nächtigungen konnte im Jahresverlauf nicht vollständig erreicht werden. Hauptursachen hierfür waren insbesondere witterungsbedingte Einflüsse, eine veränderte Nachfrageentwicklung sowie temporäre Einschränkungen durch die Sanierung der „alten“ WASNERIN.
Trotz der geringeren Nächtigungszahlen konnte das operative Ergebnis deutlich über den Erwartungen erzielt werden. Ausschlaggebend dafür war insbesondere die konsequente Umsetzung einer wertorientierten Preisstrategie. Der durchschnittliche Zimmerpreis lag im Jahresdurchschnitt über dem Budgetwert, wodurch die fehlenden Nächtigungen kompensiert werden konnten. Dies unterstreicht die weiterhin hohe Marktakzeptanz des Angebots sowie die erfolgreiche Positionierung des Hauses im Qualitätssegment.

Ein wesentlicher Beitrag zur Ergebnisverbesserung konnte zudem durch eine gezielte Optimierung der Kostenstruktur erzielt werden. Insbesondere im Bereich der Personalkosten gelang eine effektive Reduktion. Durch organisatorische Veränderungen und effizienteren Personaleinsatz konnten die Personalkosten gesenkt werden. Zudem war es möglich, den Einsatz von teuren Leiharbeitskräften im Küchenbereich zu reduzieren, was sich positiv auf die Kostenentwicklung auswirkte.

Darüber hinaus wurden Einsparungen im Bereich der Mitarbeiterunterkünfte verwirklicht. Durch die Kündigung des Personalhauses Sonne sowie einzelner Wohnungen im Personalhaus Gasteig und die verstärkte Nutzung günstigerer Alternativen wie die Zimmer im Personalhaus Teichwirt konnten die Kosten weiter gesenkt werden.

Im Mai wurden umfassende Sanierungsmaßnahmen im Stammhaus durchgeführt. Diese umfassten die vollständige Erneuerung des Daches sowie die Sanierung der Holzfassade unter Berücksichtigung der denkmalschutzrechtlichen Vorgaben. Die Bauarbeiten führten kurzfristig zu operativen Einschränkungen, insbesondere im Juni, und hatten Auswirkungen auf die Auslastung sowie die erzielbaren Zimmerpreise. Zur Sicherstellung der Gästezufriedenheit wurden in diesem Zeitraum gezielte Preisnachlasse gewährt.

Ein weiterer Schwerpunkt lag im Jahr 2025 auf der umfassenden Weiterentwicklung der digitalen Infrastruktur. Durch die Einführung neuer Systeme in den Bereichen Property Management, Gästekommunikation, Buchungsstrecke, CRM sowie SPA-Management wurden die technischen Grundlagen des Betriebs nachhaltig modernisiert. Ziel dieser Maßnahmen ist es, Prozesse effizienter zu gestalten, neue Vertriebskanäle zu erschließen und die Qualität der Gästebetreuung weiter zu erhöhen.

Der geplante Verkauf oder eine Verpachtung des Unternehmens konnte im Geschäftsjahr 2025 trotz konkreter Vorverhandlungen nicht abgeschlossen werden. Die zukünftige Eigentümerstruktur bleibt somit weiterhin offen und stellt einen zusätzlichen Unsicherheitsfaktor dar.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass das Geschäftsjahr 2025 trotz operativer Herausforderungen durch eine deutliche Ergebnisverbesserung geprägt war. Insbesondere die erfolgreiche Preisstrategie sowie konsequente Kostenoptimierungen haben maßgeblich zur positiven Entwicklung beigetragen.

1.2 Auslastung

Im Jahr 2025 standen dem Unternehmen 30.798 verfügbare Zimmer bei 354 Offenhaltetage zur Verfügung. Die Anzahl der belegten Zimmer lag mit 26.458 knapp unter dem Planwert. Die daraus resultierende Zimmerauslastung betrug 85,91%. Die Anzahl der belegten Betten belief sich auf 47.731 und blieb damit unter dem geplanten Niveau.

1.3 Geschäftsergebnis

Das Geschäftsjahr schließt mit einem Jahresüberschuss von T€ 360 (VJ T€ 187), der Betriebserfolg belief sich auf T€ 758 (VJ T€ 711). Der Zinsaufwand belief sich auf T€ 280 (VJ T€ 379). Die langfristigen Kredite haben sich in Summe um T€ 699 verringert.

1.4 Finanzlage

Die Finanzierungsstruktur des Unternehmens blieb im Geschäftsjahr 2025 im Wesentlichen unverändert. Die laufende Liquiditätsplanung sowie bestehende Finanzierungsvereinbarungen gewährleisten weiterhin die termingerechte Erfüllung aller Zahlungsverpflichtungen.

1.5 Vermögenslage

Die Vermögenslage des Unternehmens ist weiterhin stabil. Die im Geschäftsjahr durchgeführten Investitionen, insbesondere im Bereich der Gebäudesanierung und Digitalisierung, tragen zur langfristigen Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit bei.

Im Jahr 2025 wurden folgende größere Investitionen und Instandhaltungen vorgenommen:

Dacherneuerung Stammhaus T€ 195,11
Dusch- u. WC-Abtrennungen Doppelzimmer Loser 2.OG T€ 44,67
Sprudelliegen Innenpool T€ 30,95
Websline ABM (Anfrage- & Buchungsmanagement System) T€ 27,82
Opera Cloud (PMS System) T€ 18,26

PLAN 2026:

Neues Betten System Doppelzimmer Dachstein 1.OG T€ 51,2
Neue Grundbeleuchtung Doppelzimmer Loser T€ 14,0

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit beträgt TEUR 1.508 (Vorjahr TEUR 1.519), der Cashflow aus Investitionstätigkeit TEUR-488 (Vorjahr TEUR-285) und der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit TEUR -1.011 (Vorjahr TEUR-1.157).

Umsatzrentabilität: 7,10 % (Vorjahr 6,72 %)
Eigenkapitalrentabilität: 16,11 % (Vorjahr 9,44 %)
Gesamtkapitalrentabilität: 6,78 % (Vorjahr 6,17 %)
Nettoverschuldung: TEUR 4.387 (Vorjahr TEUR 4.987)
Working Capital: mit TEUR 1.629 negativ (Vorjahr: mit TEUR 1.455 negativ)

1.6 Betriebsstätten

Es sind keine Betriebsstätten vorhanden.

1.7 Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Die Rahmenbedingungen in der Hotellerie und Gastronomie blieben auch im Jahr 2025 herausfordernd. Neben weiterhin erhöhten Kosten für Energie, Lebensmittel und Personal zeigte sich insbesondere eine zunehmende Volatilität im Buchungsverhalten der Gäste.

Kurzfristige Buchungen sowie eine stärkere Abhängigkeit von Wetterbedingungen prägten die Nachfrageentwicklung im Jahresverlauf. Gleichzeitig ist ein Trend zu kürzeren Aufenthaltsdauern sowie zu vermehrten Einzelbelegungen festzustellen.

Zudem ist ein zunehmender Wettbewerbsdruck innerhalb der Branche erkennbar. Insbesondere im Wellnesssegment reagieren Mitbewerber verstärkt mit preisaggressiven Angeboten, um ihre Auslastung zu sichern. Das Unternehmen verfolgt weiterhin eine bewusste Strategie zur Sicherung seines Qualitäts- und Preisniveaus.

Die Attraktivität klassischer Sommerdestinationen steht zunehmend im Wettbewerb mit alternativen Reisezielen. Dies erfordert eine verstärkte Fokussierung auf zielgerichtete Marketingmaßnahmen sowie die Weiterentwicklung des Angebots.

Gleichzeitig ergeben sich durch die fortschreitende Digitalisierung neue Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung und zur Verbesserung der Gästeansprache, die im Unternehmen aktiv genutzt werden.

1.8 Forschung und Entwicklung

Die Gesellschaft betreibt keine Forschung und Entwicklung.

2. Chancen und Risiken

Im Rahmen der laufenden Unternehmenssteuerung werden Chancen und Risiken kontinuierlich analysiert und in die strategische sowie operative Planung integriert. Auch im Geschäftsjahr 2025 zeigte sich, dass sowohl strukturelle Herausforderungen als auch kurzfristige Marktentwicklungen maßgeblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung haben.

2.1 Chancen

Ein wesentliches Potenzial liegt weiterhin in der konsequenten Positionierung im Qualitätssegment. Die Entwicklung im Jahr 2025 hat gezeigt, dass der Markt bereit ist, höhere Preise für hochwertige Leistungen zu akzeptieren. Die über dem Budget liegenden durchschnittlichen Zimmerpreise bestätigen die Attraktivität des Angebots und bieten auch künftig Spielraum für eine wertorientierte Preisstrategie. Darüber hinaus ergeben sich Chancen aus der fortschreitenden Digitalisierung. Die im Geschäftsjahr 2025 umgesetzten Systemumstellungen und die Einführung neuer digitaler Anwendungen schaffen die Grundlage für eine effizientere Steuerung des Betriebs sowie eine verbesserte Gästeansprache. Insbesondere im Bereich der Online-Buchungen, der personalisierten Kommunikation und des datenbasierten Revenue Managements eröffnen sich zusätzliche Optimierungspotenziale.

Ein weiterer positiver Trend zeigt sich in der Entwicklung einzelner Nachfragezeiträume. Dies bietet die Möglichkeit, saisonale Schwankungen gezielt auszugleichen und die Auslastung in bisher schwächeren Zeiten nachhaltig zu stabilisieren.

Auch im Bereich der Kostenstruktur konnten nachhaltige Verbesserungen erzielt werden. Die Optimierung der Personalkosten sowie effizientere Lösungen im Bereich der Mitarbeiterunterkünfte tragen dazu bei, die Wirtschaftlichkeit des Betriebs langfristig zu sichern.

Nicht zuletzt können sich im Zusammenhang mit dem weiterhin angestrebten Verkauf oder einer möglichen Verpachtung des Unternehmens Chancen für eine strategische Weiterentwicklung ergeben. Neue Eigentümer oder Partner könnten zusätzliche finanzielle Mittel, Know-how sowie neue Impulse für die zukünftige Ausrichtung einbringen.

2.2 Risiken

Demgegenüber bestehen weiterhin wesentliche Risiken, die die zukünftige Entwicklung beeinflussen können. Ein zentrales Risiko liegt in der anhaltenden Volatilität der Nachfrage. Das Buchungsverhalten ist zunehmend kurzfristig und stark von externen Faktoren wie Wetterbedingungen abhängig. Dies erschwert die Planbarkeit und erhöht die Anforderungen an eine flexible Steuerung von Preisen und Kapazitäten.

Auch die Entwicklung der Nächtigungszahlen im Jahr 2025 zeigt, dass eine stabile Auslastung nicht mehr selbstverständlich ist. Insbesondere in den Sommermonaten ist ein zunehmender Wettbewerbsdruck durch alternative Destinationen und aggressive Preisstrategien von Mitbewerbern zu beobachten.

Ein weiteres Risiko besteht in der strukturellen Veränderung des Gästeverhaltens. Kürzere Aufenthaltsdauern sowie ein steigender Anteil an Einzelbelegungen wirken sich direkt auf die Auslastung und die Erlösstruktur aus und erfordern laufende Anpassungen im Angebots- und Preisgefüge.

Im operativen Bereich können externe Einflüsse wie Witterungsverhältnisse oder bauliche Maßnahmen zu kurzfristigen Beeinträchtigungen führen, wie dies im Geschäftsjahr 2025 im Zusammenhang mit den Sanierungsarbeiten der Fall war. Solche Effekte können sich unmittelbar auf Auslastung und Erträge auswirken.

Darüber hinaus bleibt die Personalsituation trotz erzielter Verbesserungen ein sensibles Thema. Weitere Einsparungen im Personalbereich sind nur begrenzt möglich, ohne die Servicequalität zu schwächen. Gleichzeitig bleibt das Vorhandensein qualifizierter Fachkräfte eine Herausforderung.

Ein nicht zu unterschätzender Unsicherheitsfaktor ergibt sich weiterhin aus der offenen Eigentümerfrage. Der bislang nicht abgeschlossene Verkaufsprozess führt zu eingeschränkter Planungssicherheit und kann sich auf strategische Entscheidungen auswirken.

2.3 Zusammenfassung

Das Unternehmen bewegt sich weiterhin in einem anspruchsvollen Marktumfeld, das sowohl Risiken als auch Chancen bietet. Die Entwicklung des Geschäftsjahres 2025 zeigt jedoch, dass durch eine konsequente Ausrichtung auf Qualität, eine flexible Preisstrategie sowie eine aktive Steuerung der Kostenstruktur auch unter schwierigen Rahmenbedingungen positive Ergebnisse erzielt werden können.

3. Prognosebericht

Für das Geschäftsjahr 2026 wird weiterhin von einem herausfordernden, gleichzeitig jedoch chancenreichen Marktumfeld ausgegangen. Die Erfahrungen aus dem Jahr 2025 bilden eine wichtige Grundlage für die zukünftige strategische Ausrichtung.

3.1 Wirtschaftliche Aussichten

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben voraussichtlich volatil. Insbesondere die Entwicklung der Nachfrage, die Preisentwicklung bei Energie und Betriebsmitteln sowie allgemeine wirtschaftliche Unsicherheiten werden weiterhin Einfluss auf das Geschäft haben.

Auf Basis der Erfahrungen des Jahres 2025 wird auch künftig ein besonderer Fokus auf eine wertorientierte Preisstrategie gelegt. Ziel ist es, die Ertragskraft des Unternehmens unabhängig von reinen Nächtigungssteigerungen weiter zu stärken.

Gleichzeitig wird eine laufende Überprüfung und Anpassung der Kostenstruktur notwendig bleiben, um auf Veränderungen im Marktumfeld rasch reagieren zu können.

3.2 Personal- und Fachkräftesituation

Die Sicherstellung eines stabilen und qualifizierten Mitarbeiterstamms bleibt eine zentrale Herausforderung. Die im Jahr 2025 erzielten Fortschritte im Bereich der Personalkostenoptimierung sollen nachhaltig gesichert werden.

Gleichzeitig wird der Fokus darauf liegen, die vorhandenen personellen Ressourcen effizient einzusetzen und durch optimierte Prozesse sowie digitale Unterstützung zu entlasten. Weitere Einsparungen sind nur unter sorgfältiger Abwägung der Auswirkungen auf die Servicequalität möglich.

3.3 Marktentwicklung und Wettbewerb

Der Wettbewerbsdruck in der Branche wird voraussichtlich weiter zunehmen. Insbesondere im Wellness- und Freizeitsegment ist mit einer Fortsetzung des intensiven Preiswettbewerbs zu rechnen.

Das Unternehmen wird daher weiterhin auf eine klare Positionierung im Qualitätssegment setzen und sich bewusst von preisgetriebenen Angeboten abgrenzen. Gleichzeitig sollen durch gezielte Marketingmaßnahmen und Angebotsanpassungen neue Nachfragepotenziale erschlossen werden.

Ein besonderer Fokus wird darauf liegen, die Attraktivität in schwächeren Saisonzeiten weiter zu steigern und bestehende Stärken gezielt auszubauen.

3.4 Digitalisierung und Innovationspotenziale

Die im Jahr 2025 angestoßenen Digitalisierungsmaßnahmen haben eine gute Grundlage geschaffen, auf der nun aufgebaut werden kann. Im Jahr 2026 geht es weniger um neue Systeme, sondern vielmehr darum, das vorhandene Potenzial im Alltag konsequent zu nutzen.

Im Fokus stehen dabei effizientere Abläufe und eine spürbare Entlastung im operativen Betrieb. Gleichzeitig soll die Kommunikation mit den Gästen persönlicher und zielgerichteter werden. Vor allem die stärkere Nutzung vorhandener Daten eröffnet hier neue Möglichkeiten, Entscheidungen fundierter zu treffen und Angebote besser abzustimmen.

Ergänzend dazu ist geplant, die Website grundlegend zu überarbeiten und technisch wie inhaltlich auf den neuesten Stand zu bringen. In diesem Zuge soll auch der Einsatz von KI-gestützten Funktionen geprüft und schrittweise umgesetzt werden, um den Service für Gäste weiter zu verbessern und Anfragen noch schneller und passgenauer bearbeiten zu können.

3.5 Nachhaltigkeit und Zukunftsperspektiven

Nachhaltigkeit bleibt ein zunehmend wichtiger Faktor im Entscheidungsverhalten der Gäste. Auch künftig sollen Maßnahmen zur ressourcenschonenden Betriebsführung sowie regionale Kooperationen weiter ausgebaut werden.

Die im Jahr 2025 durchgeführten Investitionen und Instandhaltungen leisten ebenfalls einen Beitrag zur langfristigen Werterhaltung und nachhaltigen Positionierung des Unternehmens.

3.6 Eigentümersituation und strategische Entwicklung

Der Verkaufsprozess des Unternehmens konnte im Jahr 2025 nicht abgeschlossen werden. Auch für das Jahr 2026 bleibt die weitere Entwicklung in diesem Bereich offen.

Diese Situation bringt weiterhin eine gewisse Unsicherheit mit sich, eröffnet jedoch gleichzeitig die Möglichkeit, bei einem erfolgreichen Abschluss neue strategische Perspektiven zu erschließen. Die Einbindung potenzieller Investoren könnte zusätzliche Impulse für die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens liefern.

3.7 Fazit und Ausblick

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass das Unternehmen auch im Geschäftsjahr 2026 vor anspruchsvollen, jedoch bewältigbaren Herausforderungen stehen wird. Die Erfahrungen aus dem Jahr 2025 zeigen, dass durch eine konsequente Steuerung von Preis, Kosten und Qualität eine stabile wirtschaftliche Entwicklung möglich ist.

Durch die fortlaufende Weiterentwicklung in den Bereichen Digitalisierung, Kostenmanagement und Angebotsgestaltung sowie eine flexible Reaktion auf Marktveränderungen wird das Unternehmen seine Wettbewerbsfähigkeit weiter sichern können.

18.06.2026, Bad Aussee
Datum, Ort

Barta Petra

Sabolovic-Barta Davor