Lagebericht

Lagebericht der Raiffeisen-Lagerhaus GmbH für das Geschäftsjahr 2025

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

a. Wirtschaftliche Lage

Das Jahr 2025 war trotz leichtem Aufschwung schwierig. Im vierten Quartal 2024 hat die österreichische Volkswirtschaft eine lange Rezessionsphase beendet. Nach einer verhaltenen Expansion in der ersten Jahreshälfte 2025 legte das Bruttoinlandsprodukt im dritten Quartal um 0,4 % gegenüber dem Vorquartal bzw. um 0,9 % gegenüber dem Vorjahrsquartal zu. Getragen wurde die Entwicklung vom privaten und vom öffentlichen Konsum sowie von einer Erholung der Ausrüstungsinvestitionen. Hingegen blieben die Exporte und die Bauinvestitionen rückläufig. Die Frühindikatoren deuten auf eine Fortsetzung der positiven Entwicklung hin, allerdings mit verhaltenem Tempo. Weiterhin drückt ein Verlust an preislicher Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Industrie und die verhaltene internationale Konjunktur auf die heimische Wirtschaft. Vor diesem Hintergrund wird für die Jahre 2026 und 2027 nur eine moderate Expansion der inländischen Wirtschaftsleistung erwartet. Das Bruttoinlandsprodukt dürfte – nach 0,5 % im ablaufenden Jahr – im kommenden Jahr um 1,0 % und im Folgejahr um 1,1 % zulegen.

Im Jahresverlauf hat der private Konsum in Österreich im Jahresvergleich merklich zugelegt, jedoch im dritten Quartal etwas an Schwung verloren. Im abgelaufenen Jahr hat das Konsumwachstum 0,8 % erreicht. Im weiteren Prognosezeitraum werden die Budgetkonsolidierung sowie die nur langsam zurückgehende Inflation die Entwicklung der verfügbaren realen Haushaltseinkommen etwas dämpfen. Man rechnet damit, dass die Sparquote, ausgehend von 11,7 % im Jahr 2024, bis Ende 2027 deutlich auf 9,2 % sinken wird. Entsprechend sollte der private Konsum im Jahr 2026 noch einmal um 0,8 % wachsen, im Jahr darauf sogar um 1,0 %.

Bei den Bauinvestitionen hat sich der Rückgang im abgelaufenen Jahr noch fortgesetzt. Die Verbesserung der Finanzierungsbedingungen und die Festigung der Konjunktur dürften aber auch hier eine Trendwende erlauben. Darauf deuten auch die Baubewilligungen hin, die – ausgehend von einem niedrigen Niveau – gestiegen sind.
Es wird erwartet, dass die Bauinvestitionen, nach einem Rückgang um 2,0 % im abgelaufenen Jahr, in den Jahren 2026 und 2027 um 1,0 % und 1,5 % zulegen werden.
Die Prognosen für Ausrüstungs- und Bauinvestitionen bedeuten, dass die realen Bruttoanlageinvestitionen insgesamt, die im ablaufenden Jahr um 0,7 % zugelegt haben, in den beiden kommenden Jahren um 1,6 % und 1,8 % wachsen dürften.

Die Inflation in Österreich hält sich hartnäckig. Im abgelaufenen Jahr lag die Inflationsrate zum Jahresende bei der 4-Prozent-Marke. Im Jahresschnitt 2025 belief sich der Preisauftrieb auf 3,6 %, wobei die Preise in der Breite angestiegen sind. Zum einen sind fiskalpolitische Ausgleichsmaßnahmen (Stromkostenbremse und dergleichen) zu Jahresbeginn ausgelaufen, was die Inflationsrate erhöhte. Zum anderen haben die Lebensmittelpreise kräftig zugelegt und der Preisauftrieb bei den lohnkostenintensiven Dienstleistungen hat kaum nachgelassen. Mit dem Wegfall der Effekte aufgrund ausgelaufener fiskalpolitischer Ausgleichsmaßnahmen aus dem Vorjahr wird zu Jahresbeginn 2026 die Inflation merklich zurückgehen. Zudem sollten von den Lohnstückkosten wegen moderater Kollektivvertragsabschlüsse weniger preistreibende Effekte ausgehen. Dem steht ein von der Erhöhung von Gebühren und Verbrauchssteuern, etwa auf Tabak, ausgehender Inflationsdruck gegenüber. Alles in allem wird für den Jahresdurchschnitt 2026 eine Inflationsrate von 2,5 % erwartet. Im Jahresschnitt 2027 sollte die Inflation auf 1,9 % fallen.

Der Arbeitsmarkt ist trotz der schwachen Konjunktur recht robust geblieben. Im Jahresdurchschnitt 2025 legte die Anzahl der Beschäftigten um 0,2 % zu. Die Arbeitslosenquote stieg zwar von 7,0 % auf 7,4 %, gemessen an der schwachen Entwicklung der Produktion war der Anstieg aber moderat. Mit der Festigung der Konjunktur sollte die Beschäftigung in den Jahren 2026 und 2027 um 0,5 % und 0,6 % ausgeweitet werden.

b. Geschäftsverlauf

2025 erwirtschaftete die Raiffeisen-Lagerhaus GmbH insgesamt einen Umsatz von 123.794 TEUR, das ist eine Verringerung gegenüber dem Vorjahr um -6,4 %.

Die gestiegene Ernteübernahmemenge von ca. +30% sorgten für ein Umsatzplus in der Sparte Agrar von 8,4% auf 34.031 TEUR. Ausschlaggebend dafür waren vor allem die guten Wachstumsbedingungen während der Vegetationsphase. Dies traf insbesondere während der Herbsternte zu und wirkte sich besonders im Bereich Bio aus.

In der Sparte Technik lag der Umsatz mit 26.583 TEUR um -10,3 % hinter Vorjahr. Der deutliche Umsatzverlust resultiert im Wesentlichen aufgrund der neuen Verträge mit der Stellantis Gruppe im Segment KFZ-Handel. Hierbei verkauft der Händler in eigenem Namen, aber auf Rechnung des Kommittenten Stellantis. Im Vergleich zum Vorjahr verringerte sich der Umsatz im KFZ-Handel dadurch um -4,7% auf 12.509 TEUR. Standortschließungen von 3 Werkstätten reduzierten den Umsatz in diesem Bereich um -14,8% auf 14.074 TEUR.

Bei den Haus- & Gartenmärkten wurde ein Umsatzrückgang von 9,2 % verzeichnet (2025: 32.699 TEUR, 2024: 36.029 TEUR). Weiterhin merkliche Kostensteigerungen im privaten Umfeld (Inflation, Energie) führten zu einem eingeschränkten Konsumverhalten. Dadurch und aufgrund der Marktschließungen in Pottenstein, Hochwolkersdorf und Kittsee ging der Umsatz im Segment Märkte um -10,4% auf 20.271 TEUR zurück. Im Segment Lebensmittel konnte durch besseres Flächenmanagement und laufende Mitarbeiterschulungen ein Umsatzplus von 3,4 % auf 11.086 TEUR erzielt werden. Der Umsatz im Segment Radshop war mit -50,1 % zum Vorjahr auf 1.342 TEUR stark rückläufig. Dies ist größtenteils auf den Fachkräftemangel in Bruck und Ternitz zurückzuführen. Bei den Baustoffen gab es den größten Umsatzrückgang. Die hohe Inflation bei Baukosten, der starke Anstieg der Kreditzinsen sowie weniger Aufträge vom sozialen Wohnbau führten ebenso wie die Standortschließungen in Pottenstein und Kittsee zu einem Rückgang von -15,8 % auf 11.766 TEUR.

In der Sparte Energie machte sich das vorübergehende Fehlen des Akzeptanzsystems IQ Card in der ersten Jahreshälfte stark bemerkbar und sorgte für einen Umsatzverlust im Jahr 2025. Auch der Faktor des stark geförderten Umstiegs zu alternativen Energiesystemen verstärkte diesen Trend. Der Umsatz fiel im Vergleich zum Vorjahr um -12,0 % auf 18.715 TEUR.

Bedingt durch den Umsatzrückgang wurde der Personalstand über den Jahresverlauf 2025 weiter reduziert und der Personalaufwand konnte daher um -5,8% auf 20.489 TEUR gesenkt werden. Per Dezember wurde der Standort Eggendorf der Lagerhaus Technik-Center GmbH mit 16 Mitarbeitern in die Raiffeisen-Lagerhaus GmbH eingegliedert, wodurch der Personalstand mit 453 Mitarbeitern wieder auf dem Niveau des Vorjahres (457) war.
Trotz KV-Erhöhungen von 2,85% konnte der Personalaufwand daher für das Jahr 2025 insgesamt um -5,8% auf 20.489 TEUR gesenkt werden.

Aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wurden im Jahr 2025 nur jene Investitionen getätigt, die finanziell geplant und abgesichert waren. Die Investitionen beliefen sich mit 2.241 TEUR bei 11 % über Plansumme von 2.021 TEUR.

c. Ergebnis- und Bilanzanalyse

Annähernd alle folgenden Kennzahlen sind maßgeblich beeinflusst durch die Erträge aus dem Abgang vom Sachanlagevermögen in Höhe von 5.195 TEUR (VJ: 2.144 TEUR).

Das ausgewiesene negative Betriebsergebnis vom Vorjahr (-2.040 TEUR in 2024) verschlechterte sich im Berichtsjahrjahr auf -3.254 TEUR.

Das negative Finanzergebnis verringerte sich aufgrund der zum Vorjahr gesunkenen Zinssätze von -2.083 TEUR um 5,5 % auf -1.969 TEUR im Berichtsjahr.

Somit ergibt sich ein negatives Ergebnis vor Steuern von -5.223 TEUR gegenüber dem Vorjahr von -4.123 TEUR.

Das Anlagevermögen sank um 6,9 % von 30.676 TEUR auf 28.566 TEUR im Jahr 2025.

Das Vorratsvermögen verringerte sich preisbedingt und aufgrund konsequenter Einkaufsplanung um 1,1 % auf 19.026 TEUR (VJ: 19.242 TEUR).

Die Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände erhöhten sich von 8.663 TEUR auf 13.357 TEUR.

Die Rückstellungen sanken um 8,2 % von 3.800 TEUR im Jahr 2024 auf 3.487 TEUR im Berichtsjahr.

Die Verbindlichkeiten erhöhten sich im Ausmaß von 6.643 TEUR (VJ: 50.361 TEUR, LJ: 57.004 TEUR).

Das Eigenkapital sank durch den Jahresfehlbetrag um 99,9 % von 4.057 TEUR im Vorjahr auf 3 TEUR im Jahr 2025.

Die Eigenkapitaldeckung des Anlagevermögens verringerte sich von 13,2 % auf 0,0 %.
(Berechnung: Eigenkapital/Anlagevermögen)

Die Bilanzsumme erhöhte sich vor allem aufgrund der hohen Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände um 3,4 % von 60.590 TEUR im Vorjahr auf 62.654 TEUR.

Die Eigenkapitalquote verringerte sich von 6,7 % auf 0,0 %.
(Berechnung: Eigenkapital/Bilanzsumme)

Die Gesamtkapitalrentabilität verschlechterte sich entsprechend von -3,2 % auf -5,3 %.
(Berechnung: Betriebsergebnis/durchschn. Gesamtkapital)

Die Eigenkapitalrentabilität sank von -72,6 % auf -257,3 %.
(Berechnung: EVS/durchschn. Eigenkapital)

Das Working Capital erhöhte sich von 16.283 TEUR im Vorjahr um 23,2 % auf 20.068 TEUR im Berichtsjahr.
(Berechnung: Kurzfristiges Vermögen – Kurzfristige Verbindlichkeiten – Kurzfristige RST)

Die Nettofinanzverschuldung liegt mit 49.505 TEUR um 13,0 % höher als im Vorjahr mit 43.793 TEUR.
(Berechnung: Lang- und kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten – Flüssige Mittel + Konzernverbindlichkeiten aus der Finanzierung + Langfristige RST)

Der Verschuldungsgrad (Gearing) stieg von 1.079 % auf 1.905.092 %.
(Berechnung: Nettofinanzverschuldung/Eigenkapital)

Cashflow Rechnung

	2025 in TEUR	2024 in TEUR
Cashflow aus dem Ergebnis	-6.198	-3.629
1 Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-7.271	-973
2 Cashflow aus Investitionstätigkeit	3.890	-532
3 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	3.174	1.252
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	259	465

d. Andere Leistungsindikatoren

▪ Wertetreiber des Unternehmens

Zweck des Unternehmens ist im Wesentlichen die Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft österreichischer Landwirte, insbesondere der Mitglieder der Raiffeisen-Lagerhaus Industrieviertel Nordost Handel und Vermögensverwaltung eGen mit beschränkter Haftung und der Mitglieder der Raiffeisen-Lagerhaus Niederösterreich Süd eGen mit beschränkter Haftung in Fortführung der Betriebe dieser Genossenschaften als Warenbezugs-, Warenabsatz- und Dienstleistungsunternehmen bestmöglich zu dienen und im Rahmen der Agrar- und Lebensmittelwirtschaft liegende Aufgaben zu übernehmen und durchzuführen.

▪ Personal

Der Personalstand betrug zum 31.12.2025 insgesamt 453 Mitarbeiter (VJ 457), davon 134 Arbeiter (VJ 138) und 319 Angestellte (VJ 319). Von der Gesamtzahl der Mitarbeiter waren 124 Teilzeitbeschäftigte (VJ 122). Überdies beschäftigte die Raiffeisen-Lagerhaus GmbH 41 Lehrlinge (VJ 43).
Die HR-Abteilung wurde in Richtung Change-Management, Arbeitsrecht und Personalentwicklung mit breiterem Knowhow gestärkt, um die Herausforderungen der anstehenden strukturellen Veränderungen im Rahmen der Restrukturierung maßgeblich begleiten zu können.
Die permanente Weiterentwicklung der Führungskräfte und ein hohes Ausbildungsniveau aller Beschäftigten sind erklärte Unternehmensziele.
Die begonnenen Weiterbildungsprogramme, mit denen Führungskräfte ihre Qualifikationen im Führungsverhalten, in der Unternehmensführung und im Verkauf verbessern können, werden in den nächsten Jahren fortgeführt sowie laufend ergänzt und weiterentwickelt.
Die in der Raiffeisen-Lagerhaus GmbH gestartete Lehrlingsoffensive wird fortgesetzt, um einerseits mit der Heranbildung von hauseigenem Nachwuchs dem späteren Führungs- und Fachkräftemangel entgegenzuwirken und andererseits, um als Großunternehmen in Krisenzeiten soziale Verantwortung zu übernehmen und Jugendlichen eine solide und profunde Ausbildung zu ermöglichen.

▪ Umweltschutz

Umweltrisiken werden in Zusammenarbeit mit der RUG Raiffeisen-Umweltgesellschaft mbH gemanagt, um ausreichende Vorkehrungen zu treffen.

e. Besondere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es gab nach dem Bilanzstichtag keine Entwicklungen und Ereignisse von besonderer Bedeutung, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens,- Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft hatten.

f. Bericht über die Zweigniederlassungen

Die Raiffeisen-Lagerhaus GmbH war 2025 an 16 Standorten im Osten und Südosten Niederösterreichs in den Geschäftsfeldern Agrar, Technik, Energie, Baustoffe und Haus-, Garten- und Lebensmittelmärkte tätig.

Diese Standorte sind in Bruck/Leitha, Schwadorf, Schwechat, Petronell, Prellenkirchen, Eggendorf, Wiener Neustadt, Hochwolkersdorf, Pernitz, Ternitz, St. Egyden am Steinfeld, Gloggnitz, Thomasberg, Grimmenstein, Aspang und Krumbach angesiedelt.

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und Risiken des Unternehmens

a. Voraussichtliche Entwicklung

In Österreich ist in den nächsten Jahren weiterhin mit erheblichen Einsparungen in den öffentlichen Haushalten zu rechnen. Die Ausgangslage für eine Budgetkonsolidierung ist schwierig, zumal Österreichs Wirtschaftsleistung im Prognosezeitraum nur zaghaft wachsen wird (2026 +1,0 %, 2027 +1,1%).

Die Bauwirtschaft spiegelt diesen Trend wider, da erwartet wird, dass die Bauinvestitionen um voraussichtlich 1,0 % im Jahr 2026 und 1,5 % im Jahr 2027 ansteigen werden.

Der private Konsum soll laut IHS im Jahr 2026 wie auch schon im vergangenen Jahr 2025 um 0,8 % leicht steigen, im Jahr 2027 sogar um 1,0 %.

Durch Etablierung eines dreiköpfigen Führungsteams wird an der Neustrukturierung der Raiffeisen-Lagerhaus GmbH seit Beginn des Geschäftsjahres 2026 gearbeitet.
Das Ziel ist die nachhaltige Ergebnisverbesserung der Raiffeisen-Lagerhaus GmbH.

Sparte Agrar

2026 wird in der Sparte Agrar der Kunde gänzlich in den Fokus gerückt. Dies wird durch die Implementierung von zwei Werkzeugen, welche seitens RWA Raiffeisen Ware Austria AG entwickelt werden, erreicht:

- RLG Marktpotenzial-Dashboard
- CRM-Tool CONNECT

Das RLG Marktpotenzial-Dashboard führt die AMA Daten (beispielsweise Ackerschlaggrößen) mit den Daten des RWA Potenzialrechners sowie den Daten des RLG-Bestandskundenmanager zusammen, vergleicht diese und leitet daraus das mögliche Marktpotenzial für die Raiffeisen-Lagerhaus GmbH im Bereich Betriebsmittel (Saatgut, Düngemittel, Pflanzenschutz) ab. Es muss an dieser Stelle erwähnt werden, dass per Februar noch eine Feinabstimmung hinsichtlich der Datenqualität vorgenommen wird.

Das CRM-Programm „CONNECT“ bietet für den Vertrieb als auch für Stabfunktionen (bspw. Marketing) eine fundierte Möglichkeit, kundenorientierte Maßnahmen (bspw. Verkaufskampagnen) oder bedarfsgerechte Bedienung von Key Accounts (Gutsbetriebe, Großbauern) zu setzen.

Auch im Bereich des Online-Vertriebs (OnFarming) soll durch den Ausbau der bestehenden Datenqualität die Kundenbindung erhöht werden. Beispielsweise sind per Januar 2026 62 % der registrierten Nutzer von OnFarming nicht verifiziert.

Im Handel mit losem Getreide und Ölsaaten soll 2026 die bestehende Vermarktungsstrategie beibehalten werden. Das bedeutet, es gibt keine Preisspekulationen im Getreidehandel auf sinkende oder steigende Marktpreise durch Aufbau von LONG- oder SHORT-Positionen. Ziel ist die Sicherung einer fixen Zielspanne in Höhe von EUR 30,00/Tonne. Aufgrund der stagnierenden bis leicht rückläufigen Vermarktungsmengen seitens der Landwirte in das RWA-Poolsystem, ist ähnlich zu 2025 auch für 2026 eine tendenziell höhere Fixpreisvermarktung zu erwarten.

Neben den bereits geschilderten Rahmenbedingungen werden für die Agrarbetriebe der Raiffeisen-Lagerhaus GmbH folgende Maßnahmen umgesetzt:

Lagerhaus Steinfeld: Im Verkaufsinnendienst wird das Personal um ½ AKE erhöht. Somit wird Kapazität für eine effektive Marktbearbeitung in Form eines Außendienstes geschaffen. Die Planung zur Errichtung zweier zusätzlicher Futtersilos wird in Abstimmung mit der Bautechnik GmbH weiter fortgeführt.

Lagerhaus Bruck: Durch nicht marktübliche Konditionen bei der Ernteübernahme 2022 bis 2024 (Feuchtigkeitsfeststellung) wurde im Jahr 2025 ein wirtschaftlicher Schaden in Höhe von ca. 180 TEUR identifiziert und ergebniswirksam realisiert. Diese Praxis wurde ab der Sommerernte 2025 abgeschafft, wodurch für 2026 ein Schaden in dieser Größenordnung nicht zu erwarten ist.

Lagerhaus Petronell: Evaluierung der aktuellen Situation hinsichtlich Personalsituation und Siloinfrastruktur. Die mengenmäßige Steigerung bei der Übernahme der Herbsternte 2025 hat den Standort an seine Kapazitätsgrenzen gebracht. Als Konsequenz wird für 2026 eine detailliertere Kapazitätsplanung für steigende Qualitätssicherung vorgenommen.

Lagerhaus Schwadorf: Per April 2026 wird ein zusätzlicher Mitarbeiter in Schwadorf zur Bearbeitung der Sparten Haus und Garten sowie Baustoffe eingestellt. Damit ist eine effiziente Marktbearbeitung durch den Standort gegeben und das bestehende Personal kann sich auf die Sparte Agrar als Kerngeschäft am Standort konzentrieren.

Lagerhaus Prellenkirchen: Im Mai 2025 wurde am Standort der Haus- und Gartenmarkt geschlossen. Seitdem dient der Standort mit einem Mitarbeiter als Ernteübernahmebetrieb sowie Kleinsortimenter für Agrarprodukte sowie Brennstoffe. Um das vorhandene Marktpotenzial besser bedienen zu können, wurde im vierten Quartal 2025 das sogenannte „Agrarmobil“ für den Außendienst installiert. Das finale Zielbild für 2026 ist derzeit noch in Ausarbeitung.

Sparte Haus- und Gartenmarkt

Standorte: Leuchtturmprojekte in Bruck/Leitha und in Ternitz mit Implementierung von Maßnahmen zur Verbesserung und Optimierung der Standortperformance; diese umfassen z.B. Flächenschichtung, Sortimentsplatzierung, gezielte Preisanpassungen, Margenverbesserung, Förderung der Eigenmarken, Personalreduktionen auf Benchmark-Niveau.

An unseren kleinen Standorten nutzen wir unsere Kundenkompetenz maximal aus, indem wir zusätzliche personalisierte Produkt- und Anwendungslösungen aktiv anbieten (Nutzung von standort- und spartenübergreifendem Know-how) - die enge Kundenbeziehung wird am besten ausgenutzt, indem wir Dienstleistungen von anderen Zweigstellen an die Kunden vermitteln. Die verbleibenden Nahversorger Standorte Gloggnitz, Aspang, Pernitz, Krumbach und Grimmenstein wurden zu einer Nahversorgerregion gebündelt und unter die fachliche Führung des Spartenleiters Haus- & Gartenmärkte gestellt.
Die Öffnungszeiten und Organisationsstrukturen wurden an diesen Standorten vereinheitlicht und im Rahmen des Warenbestandes und der Personalressourcen optimiert.
Kontinuierliche Erweiterung der Dienstleistungen auch für 2026: Events und Warenpräsentation mit Industrie, Post-Partner/Post-Box, Erneuerungen PKW-Ladestationen, Indoor-Aktivitäten in den Märkten, Werbeaktionen etc.

Kunde: Unser Kunde erhält bei uns auch innovative und auf ihn individuell zugeschnittene Produkt- und Anwendungslösungen bis hin auf Fachhandelsniveau. Langfristiges Ziel ist „Alles unter einem Dach“.

Mitarbeiter: Durch laufende Schulungen sollen unsere Mitarbeiter auf ein höheres Fachkompetenzlevel gehoben werden.

Sortiment: Neben anderen strategischen Sortimentsoptimierungen versuchen wir in allen Bereichen echte Profilierungskompetenzen zu entwickeln und nutzen dabei maximal unsere spartenübergreifende und RWA-Kompetenz aus.

CRM: Wir sind in der Endphase der Implementierung eines perfekt angebundenen CRM-Systems um unsere Stärke – das Bestellgeschäft – optimal weiterzuentwickeln.
Lagerhaus.at ist für uns ein wesentlicher Baustein, um den Vertrieb und die Kundenbindung bei uns in der Region zu verankern und dadurch insbesondere die kleinen Standorte zu stärken.

Rad: In Bruck werden in Zukunft die Kompetenzen im Radbereich gebündelt, während der Radshop in Ternitz mit Ende des Jahres 2025 geschlossen wurde.

Sparte Baustoffe

Kerngeschäft: In unserem Kerngeschäft fokussieren wir uns verstärkt auf den Gewerbekunden, Professionalisierung des Baustoffvertriebs durch Ausbau des Außendienstes und Neustrukturierung des Innendienstes zur Neukundengewinnung und Ausschöpfung der Potenziale unserer Bestandskunden.

Dies erreichen wir dadurch, dass wir uns auf unser definiertes Kernsortiment konzentrieren sowie ein Profi-Baubedarfssortiment anbieten.

Weiters bauen wir unsere Baustoff-Selbstbedienungszonen in Ternitz, Schwechat und Bruck aus. Durch diese Maßnahmen wollen wir im „Do-it-Yourself"-Bereich und bei unseren Gewerbekunden durch eine schnellere und größere Warenverfügbarkeit im Markt punkten.

Die Optimierung der Pricing Strategie, indem kundengruppenspezifische Rabatte erarbeitet wurden, soll weiter verbessert werden.

Sortiment: Es wurde für alle Betriebe ein Kernsortiment definiert, das auf dem Sortiments- und Lieferantennetzwerk der RWA aufsetzt. Die verstärkte Sortiments- und Lagerkompetenz bündeln wir künftig auf unseren drei großen Baustoffstandorten Ternitz, Schwechat und Bruck.

Privatkunden: Unser erfolgreiches Privatkundengeschäft profitiert von unserer strategischen Weiterentwicklung und wird durch den Ausbau der Selbstbedienungszonen weiterwachsen.

Sparte Technik

Landmaschinen: Wir betreiben zwei Kompetenzzentren Technik Nord und Süd mit Landtechnikservice.
Im Jahr 2025 haben wir die Region mithilfe von Servicebussen unter Einsatz der Landmaschinen-mechaniker aus der Werkstätte abgedeckt. Das eigentliche Ziel, das auch im Jahr 2026 weiterverfolgt wird, ist es, eigene Techniker zu beschäftigen, die ausschließlich im Außendienst tätig sind und mit den Servicebussen in der Region unterwegs sind. Aufgrund des Fachkräftemangels konnte diese Position bisher noch nicht besetzt werden.
Mit Dezember 2025 wurde der Lagerhaus Technik-Center Standort Eggendorf von uns übernommen. Aufgrund der hohen Kompetenz und des klaren Schwerpunkts im Landmaschinenbereich werden wir die entstehenden Synergien nutzen, um vom Standort Eggendorf aus den Landmaschinenbereich neu zu organisieren.

Auch im Jahr 2026 bleibt einer der Schwerpunkte, den Vertrieb des Landtechnik Regional- und Spezialmaschinensortiments mit Schwerpunkt Kommune auszubauen.

PKW: Wir konzentrieren uns auf die Kompetenzzentren Nord und Süd. Zielkunden sind mittelständische Einwohner in der jeweiligen Region sowie das regionale B2B Geschäft.
Nachdem der Gebrauchtwagenstand im Vorjahr bereinigt wurde, liegt im Jahr 2026 der Fokus auf dem Zukauf attraktiver Gebrauchtwagen mit dem Ziel, die Kundenpenetration zu erhöhen, mehr Gebrauchtfahrzeuge zu verkaufen und unsere Marge zu steigern.

Im Norden liegt der Fokus auf den Marken der Stellantis-Gruppe. Die im Jahr 2025 begonnenen Sondergeschäfte (mit den Marken Citroën und Peugeot) werden auch 2026 gezielt fortgeführt. Die so angekauften Neufahrzeuge ermöglichen es uns, durch attraktive Kundenpreise höhere Stückzahlen bei gleichzeitig höherer Marge zu erzielen.

Das Jahr 2025 war im Süden mit den Marken Renault und Dacia sehr erfolgreich. Diesen Kurs setzen wir im Jahr 2026 fort.

LKW: Der Standort Wiener Neustadt dient zur Absicherung des Kundenbestands. Der LKW-Servicebereich an den Standorten Gloggnitz und Bruck wird unter der gleichen Prämisse am Stand der Technik gehalten.

Kleinmotoristik: Die Kleinmotoristik (z.B. Husqvarna, Stihl, Kärcher, etc.) wird an drei Standorten (Thomasberg, Gloggnitz, Bruck) betrieben. Im Jahr 2026 wird die Optimierung des Vertriebs in der Kleinmotoristik sowohl in Bruck als auch in Thomasberg fortgesetzt. Des Weiteren ist im ersten Quartal 2026 eine Kommunalmesse mit allen namhaften Herstellern im Kleinmotoristik-Bereich am Standort Bruck geplant.

Sparte Energie

Energiecenter: Im Jahr 2026 liegt der Fokus wieder auf dem effizienten Kundenvertrieb. Die im Jahr 2025 beschlossene angesiedelte Abrechnung für Streckenlieferungen für Garant-Kunden soll vom „Servicecenter Agrar und Energie“ an den Lagerhaus Standort Steinfeld übersiedeln. Zusätzliche Kapazität Energiecenter: 8-10 Stunden pro Woche.

Segment Treibstoffe: Um die wichtigsten Großkunden 2025 (2,26 Millionen Liter = ca. 70% der Absatzmenge) 2026 halten zu können, soll für Treibstoffe (insbesondere B7 Dieselkraftstoff) in Abstimmung mit Genol eine gezielte Vertriebsstrategie in Form gesonderter Einkaufskonditionen erarbeitet werden. Durch den Einsatz eines externen Frächters (Fa. LTM Strasser e. U.) haben sich 2025 die Logistikkosten gegenüber 2024 um 263 TEUR (256%) erhöht. Um diese Kosten wieder zu minimieren ist die Prüfung der Verwendung eines firmeneigenen Fahrzeugs notwendig. Durch verstärkte Werbemaßnahmen sollen 2026 auch jene Kunden wieder gewonnen werden, die wir in den letzten beiden Jahren verloren haben.
2025 wurde mit dem Dieselkraft B0 ein neuer Treibstoff in das Produktsortiment aufgenommen. Mit ca. 375.000 Litern wurde der Artikel gut angenommen und die aktuelle Nachfrage (insbesondere in der Region Nord) veranlasst zu Lösungen, dieses Produkt weiter im Vertrieb zu forcieren. Dazu wird ein Tanklager für B0 umgesetzt.
Mittels Connect CRM-Tool werden 2026 Vertriebskampagnen noch zielgerichteter an den Anforderungen unserer Kundengruppen ausgerichtet.

Segment feste Brennstoffe: 2025 war der Vertrieb loser Pellets durch massive Preisschwankungen und starke Signale durch Mitbewerber gekennzeichnet. 2026 muss durch einen Schulterschluss mit Genol sichergestellt sein, dass wir mit konkurrenzfähigen Preisen am Markt attraktiv bleiben. Über die Interessensvertretung proPellets Austria kann sich das Lagerhaus durch den gemeinsamen Vertrieb mit Herstellern von Pelletsheizungen und -öfen als ganzheitlicher Lösungsanbieter positionieren.

Segment Heizöle: 2026 wird die positive Entwicklung für das Premium-Produkt Vitatherm (Absatzmenge 2025: +9,4%) gemeinsam mit Genol fortgesetzt.

Tankstellen: Mit dem Umstieg des Tankstellen-Servers von Firma Nextstep auf die Konzernfirma RI-Solution wird eine stabilere und kostengünstigere Betreuungssituation im Problemfall sichergestellt. Die Ergebnissituation der einzelnen RLG-Tankstellen wurde analysiert. 2026 wird das Tankstellennetz durch Schließung von weiteren Tankstellen bereinigt und optimiert. Wir setzen dabei auf die Stärkung der Potentialstandorte (u.a. Bruck/Leitha und Thomasberg).

b. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Auf Grund der aktuellen geopolitischen Spannungen ist eine hohe Volatilität vor allem auf den Energiemärkten erkennbar, deren Auswirkungen auf die Wirtschaft, insbesondere in Österreich, noch nicht abschätzbar ist.

Ziel der Raiffeisen-Lagerhaus GmbH ist es, Risiken so weit wie möglich zu vermeiden, unvermeidbare Risiken nur dann einzugehen, wenn diese ausreichend beherrschbar sind, und stets zeitgerecht wirkungsvolle Gegenmaßnahmen zu ergreifen.

Im Jahr 2008 wurde in der Raiffeisen-Lagerhaus GmbH ein Risikomanagementsystem unter Mithilfe der Raiffeisen Ware Austria AG eingeführt, das laufend aktualisiert und angepasst wird.

Finanzielle Risiken

Die RLG ist in das Liquiditätsmanagement des Konzern-Treasury der RWA einbezogen. Dadurch ist sichergestellt, dass ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung stehen und das Zinsänderungsrisiko abgesichert ist.
Das Kundenausfallsrisiko wird durch aktives Kreditmanagement, wobei die Bonitäten der Kunden beurteilt, wirksame Besicherungen eingeholt und ein durchgängiges Kreditlimit gepflegt wird,laufend überwacht.

Marktrisiken

Witterungsbedingte, ungünstigere agrarische Produktionsbedingungen (z.B. Trockenheit in der Landwirtschaft, Klimawandel) können negative Auswirkungen nach sich ziehen.

Wechselnde politische Rahmenbedingungen, globale und volatile Märkte beeinflussen vor allem den Agrarbereich und verursachen Risiken (z.B. Subventionskürzungen), eröffnen aber auch Chancen (z. B. Non-Food-Getreideanbau auf Stilllegungsflächen).

c. Finanzinstrumente, Risiken und Strategien

Die Raiffeisen-Lagerhaus GmbH bediente sich zum Bilanzstichtag keiner Finanzinstrumente.

3. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Im Bereich Forschung und Entwicklung gibt es keine Aktivitäten.

Bruck/Leitha, 17.03.2026

Harald Herber, MBA

Geschäftsführer