LAGEBERICHT der Paul OTT GmbH für das Geschäftsjahr 2024/25

1. Geschäftsverlauf und Lage des Unternehmens
2. Finanzielle Leistungsindikatoren
3. Wesentliche Risiken denen das Unternehmen ausgesetzt ist
4. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens
5. Forschung und Entwicklung
6. Zweigniederlassungen
7. Finanzinstrumente, Risiken und Strategien

1. Geschäftsverlauf und Lage des Unternehmens

Als eigentümergeführtes Familienunternehmen in bereits zweiter Generation entwickelt, produziert und vertreibt die Paul OTT GmbH Holzbearbeitungsmaschinen (Kantenanleimmaschinen) für die Plattenbearbeitung und Korpusmöbelerzeugung. Zielgruppe ist vorwiegend das mittelgroße Tischlereigewerbe sowie Unternehmen der industriellen Korpusmöbelfertigung und Dienstleistungsbetriebe für Plattenbekantungen im In- und Ausland. Sitz und Produktionsstandort der Paul OTT GmbH befindet sich in Lambach, Zentralraum Oberösterreich.

Die internationale – insbesondere die europäische – Marktsituation für unsere Produkte war im Geschäftsjahr 2024/25 geprägt von einer konstanten Nachfrage unserer Klientel im Tischlereigewerbe und bei Unternehmen der Korpusmöbelerzeugung.
Insgesamt lässt sich auch in unserem Produktbereich eine leicht positive Nachfragedynamik feststellen.

Auf den einschlägigen Fachmessen (insbesondere auf der LIGNA in Hannover im Mai 2025) konnte ein deutliches Interesse für unsere Produkte und Innovationen festgestellt werden mit positivem Feedback für technisches Know-How, Innovation und Qualität. Vor allem auf unseren Exportzielmärkten in den Ländern der Europäischen Union, den USA und den Balkanstaaten konnten wir unseren Auslandsauftragsbestand gut behaupten und teilweise ausweiten, sodass im Vergleich zum Geschäftsjahr 2023/24 eine konstante Umsatzentwicklung für Neumaschinen realisiert werden konnte. Darüber hinaus wurde unser Auftragsbestand noch durch Aufträge für Sondermaschinen untermauert, deren Umsetzung allerdings zu einem großen Teil erst im nächst folgenden Geschäftsjahr 2025/26 stattfinden wird.

Das abgelaufene Geschäftsjahr war in personeller Hinsicht geprägt von Umstrukturierungen im Zusammenhang mit geplanten Abgängen langjähriger Mitarbeitenden in den Ruhestand und der Förderung von Aus- und Weiterbildung.

Durch innovatives Produktmanagement und der daraus resultierenden Ausgestaltung der Angebotspalette in Funktionalität und Design unserer Kantenanleimmaschinen sowie automatisierten Plattenbearbeitungszentren, der intensiven Marktbearbeitung in unseren Exportzielländern sowie durch organisatorische Maßnahmen der vorangegangenen Perioden konnten wir im Geschäftsjahr 2024/25 schließlich erneut unsere Marktposition gut behaupten. Die erfolgreiche Fortsetzung des Anlagengeschäfts mit unseren Plattenbearbeitungszentren TRANSedge, TRANSlift sowie TRANScompact, aber auch die Kantenanleimmaschinenreihe „PACIFIC+“ als Einstiegsmodell trugen maßgeblich zu einer stabilen Auftragsentwicklung bei. Als beschaffungs- und produktionsbegünstigend erwies sich darüber hinaus die Aufteilung der abgesetzten Produkte in kompakte Standardmaschinen sowie Sonderfabrikate und Plattenbearbeitungszentren.

In der Materialwirtschaft konnten strategisch erhöhte Lagerbestände (vorgehaltene Sicherheitsbestände) aufgrund der sich entspannenden Liefersituation unserer Hauptzulieferpartner wieder reduziert werden.

Inflationsbedingt und der wie auch schon in den Vorjahren überdurchschnittlich hohen kollektivvertraglichen Lohn- und Gehaltssteigerungen stiegen auch heuer die Personalkosten (inklusive Leihpersonal) an.
Diese Entwicklungen führten in der Folge zu weiteren Anpassungen der Verkaufspreise für unsere Produkte und Dienstleistungen.

Die in den beiden vorhergehenden Geschäftsjahren an unserem Standorten Werk 1 und Werk 2 installierten Photovoltaikanlagen mit einer Gesamtkapazität von insgesamt rund 380 kWp kamen im laufenden Berichtsjahr erstmals vollständig in Wirkung.

2. Finanzielle Leistungsindikatoren

Für das Geschäftsjahr 2024/25 stellen sich in vergleichender Analyse zum Vorjahr folgende Kennzahlen dar:

Kennzahl	Definition/Berechnung	2024/25 in TEUR	2023/24 in TEUR	Veränderung in TEUR	in %
Umsatzerlöse	laut G&V	20.717	19.926	714	+4,0%
Betriebsergebnis	laut G&V	1.152	-717	1.869	--
Ergebnis vor Steuern	laut G&V	1.169	-719	1.915	--
Eigenkapitalquote	§ 23 URG	69,1%	61,5%	--	+12,4%
Fiktive Schuldentilgungsdauer in Jahren	§ 24 URG	0,7	>15	--	--
Operativer Cashflow	siehe Fußnote1)	1.123	512	2.126	--

1) Jahresüberschuss nach Berücksichtigung der Veränderung latenter Steuern, langfristiger Rückstellungen, Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen, zuzüglich Abschreibungen sowie nach Berücksichtigung des Working Capital

Die Summe der verbuchten Umsätze für Neu- und Gebrauchtmaschinen stieg im Vergleich zum Vorjahr um 2,9 %.
Die Materialquote hat sich gleichzeitig von 59,2 % im Vorjahr auf 56,4 % verringert.

Zum Stichtag 28.02.2025 lagen keine Kreditfinanzierungen vor.
Im Rahmen des Fuhrparks bestanden im Geschäftsjahr 2024/25 Verbindlichkeiten im Rahmen eines Operating Leasings für vier Personenkraftfahrzeuge.

3. Wesentliche Risiken denen das Unternehmen ausgesetzt ist

In der derzeitigen Marktsituation bestehen Unwägbarkeiten der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung vor allem im Zusammenhang mit Nachwirkungen der Inflationsentwicklung der letzten Jahre und die andauernden Geopolitischen Spannungen. Ein besonderes Augenmerk muss dabei bei auf die Zollpolitik der USA gelegt werden.

Weiters bestehen Risiken…
- durch Kostensteigerungen im Personaleinsatz
- in der Verfügbarkeit von einschlägigem Fachpersonal
- in etwaigen Lieferengpässen unserer Hauptzulieferpartner
- in der schwer prognostizierbaren Entwicklung der Rohstoff- und Energiepreise.

Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität durch organisatorische Anpassungen im Bereich der Produktionsplanung und Projektabwicklung, verstärkte Aktivität am Arbeitsmarkt (Arbeitgeberbranding) sowie Diversifizierung bei unseren Zulieferern wirken diesen Risken entgegen.

Wie bei Gesellschaften unserer Größe üblich, ist der Geschäftserfolg von Einsatz und Verfügbarkeit weniger Schlüsselpersonen abhängig. Darüber hinaus bestehen keine unüblich großen Risiken.
Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden, sind derzeit nicht evident.

4. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Das Geschäftsjahr 2025/26 ist aus heutiger Sicht bereits mit Aufträgen gut abgedeckt.
Es zeigt sich weiterhin eine günstige Aufteilung des Auftragsbestandes in kompakte Standardmaschinen sowie Sondermaschinen und Plattenbearbeitungszentren. Es darf im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024/25 eine konstante Umsatzentwicklung für Neumaschinen und für das Geschäftsjahr 2025/26 insgesamt eine positive Ergebnisentwicklung erwartet werden.

Mit Verknappungen und/oder Verteuerungen im Bereich der Materialzulieferungen wird – wenn auch in deutlich geringerem Ausmaß als in den Vorjahren - weiterhin zu rechnen sein. Eine mäßige Anpassung unserer Verkaufspreise wird somit ebenfalls unumgänglich.

Aufgrund der Erneuerung unserer beiden Standorte mit ansprechendem Design, energiesparender Bauweise am Stand der Technik, durch Modernisierung der kompletten Heizungsanlagen, durch die Installation von Photovoltaikanlagen samt Ladestationen und der Erneuerung der Arbeitsplätze in Produktion und Büro sowie Ausweitung der Angebote der Mitarbeiterversorgung) werden nicht nur bedeutende Energieeinsparungseffekte erzielt, sondern auch positive Effekte im Hinblick auf die Produktivität und auf die Attraktivität als bedeutender regionaler Arbeitgeber und der Präsentation unserer Produkte vor Ort.

Entscheidende Faktoren für unseren Marktauftritt sind eine konsequente Orientierung am Bedarf unserer Klientel und die strikte Einhaltung von Produktivitäts- und Qualitätskriterien sowie ein weiterhin hoher Anspruch an die Qualität der angebotenen Dienstleistungen rund um unsere Produkte in Beratung und Service.
Dies umso mehr, als insbesondere der europäische Absatzmarkt für unsere Produkte zunehmend einer äußerst aggressiven Preispolitik chinesischer Anbieter ausgesetzt ist.

Unsere Produktionsabläufe werden durch eine weitgehende Standardisierung der Modelle unterstützt, wodurch Effizienzvorteile im Bereich des Beschaffungswesens und der Logistik realisiert werden können.

An der Erschließung neuer und dem Ausbau bestehender Exportmärkte wird weiterhin aktiv gearbeitet. Schwerpunkte unserer Vertriebsbemühungen bilden neben den angestammten Märkten im Inland und Ausland vor allem der nordamerikanische Markt mit den USA und Kanada.

In Polen erfolgt der Marktauftritt seit Mai 2022 durch die OTT Polska Sp.zo.o., an der die Paul Ott GmbH eine Beteiligung von 25 % hält.

5. Forschung und Entwicklung

Ziel unserer Aktivitäten im Bereich der Produktentwicklung ist neben der Absicherung des ohnehin schon hohen Qualitätsstandards die ständige Weiterentwicklung sowie das Angebot von zusätzlichen Problemlösungen insbesondere in der Produktsparte der Kantenanleimmaschinen. In diesem Rahmen wird weiterhin an automatisierten Lösungen für das Plattenhandling sowie an einer Optimierung der Effizienz der Bearbeitungsaggregate und Erhöhung der Werkstückdurchlaufgeschwindigkeit innerhalb der Bekantungszentren gearbeitet.

Es ist unsere Überzeugung, dass unsere anhaltend hohe Innovationsbereitschaft, die Anpassungsfähigkeit an spezifische Marktveränderungen und Marktbedürfnisse sowie die Erschließung neuer Märkte zu einer Festigung bzw. einer nachhaltigen Verbesserung unserer Wettbewerbssituation auch weiterhin beitragen werden.

6. Zweigniederlassungen

Es bestehen keine Zweigniederlassungen.

7. Finanzinstrumente, Risiken und Strategien

Sämtliche Betriebsgrundstücke und Gebäude stehen im Eigentum der Muttergesellschaft OTT Verwaltungs GmbH und werden an die Paul Ott GmbH vermietet.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es für vier Elektrofahrzeuge eine Leasingfinanzierung (operatives Leasing).
Darüber hinaus bestehen keine Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Für das Geschäftsjahr 2025/26 sind keine Kreditfinanzierungen geplant.

Es befinden sich keine derivativen Finanzprodukte im Bestand.

Um bestehenden Risiken aus Forderungsausfällen entgegenzuwirken werden bereits im Vorfeld von Geschäftsabschlüssen im Einzelfall Maßnahmen (vor allem Vorauszahlungen, Bankgarantien, Eigentumsvorbehalte) ergriffen. Die Instrumente des Dokumentengeschäftes kommen in Form von Akkreditiven zum Einsatz. Weiters bestehen für regelmäßige Abwicklungen im Exportbereich entsprechende Kreditversicherungen.
Werkseitige direkte bzw indirekte (Absatzleasing) Kundenfinanzierungen werden nur sehr selektiv – möglichst ohne Obligo aus etwaigen Rückhaftungen – vergeben.

Lambach, 30.06.2025

Unterschrift Geschäftsführung