DUVENBECK
THE CULTURE OF LOGISTICS

Lagebericht

Für das Geschäftsjahr 2024

der

DUVENBECK Logistik GmbH

Graz

Der Lagebericht wird in folgende Berichtsteile untergliedert:

1. Geschäfts- und Rahmenbedingungen
   - 1.1 Organisatorische und rechtliche Struktur
   - 1.2 Segmente
   - 1.3 Produkte und Absatzmärkte
   - 1.4 Überblick über den Geschäftsverlauf
2. Finanzielle Leistungsindikatoren, Kennzahlen
3. Nicht-finanzielle Leistungsindikationen
4. Forschung und Entwicklung
5. Risikobericht
6. Prognosebericht

1. Geschäfts- und Rahmenbedingungen

1.1 Organisatorische und rechtliche Struktur

Der Unternehmensgegenstand der DUVENBECK Logistik GmbH, Graz (im Folgenden auch: das Unternehmen, die Gesellschaft), ist die Entwicklung und Installation von Logistiksystemen und Konzepten, die Installation und Übernahme von Logistikmanagement- und Steuerungssystemen, die Herstellung und Installation von Logistiksoftware sowie die Erbringung von Logistik-Dienstleistungen im Bereich Logistik Outsourcing im In- und Ausland.

Die Gesellschaft hat eine Zweigniederlassung in:

- Haag

1.2 Segmente

Insgesamt bietet die DUVENBECK Logistik GmbH, ein Unternehmen der DUVENBECK Gruppe, Produkte für die Bereiche Beschaffungslogistik, Produktionslogistik und Distributionslogistik für die Kundengruppen Automotive und Non-Automotive an. Neue, am Markt ausgerichtete Konzepte, modernste Technik und Spezial Equipment sorgen dafür, dass sich die Kunden gegenüber den Mitbewerbern einen wesentlichen Vorteil am Markt verschaffen können.

1.3 Produkte und Absatzmärkte

Die Kundenstruktur der DUVENBECK Logistik GmbH setzt sich vornehmlich aus Großkunden der Automobil- und der Automobilzulieferindustrie zusammen. Zu den Kunden der DUVENBECK Gruppe zählen über 20 namhafte Hersteller und Zulieferer der Automobilindustrie. Für die Kunden werden Speditions- und Transportdienstleistungen, Lager- und Umschlagsleistungen, Traileryardbewirtschaftungen und Value Added Services durchgeführt. Wesentliche Veränderungen in den Geschäftsbeziehungen zu solchen Kunden können Auswirkungen auf den Umsatz haben. Ein zu starker Ergebnisrückgang kann allerdings durch einen kurzfristigen Abbau von variablen Kosten verhindert werden.

1.4 Überblick über den Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr 2024 war geprägt von einem herausfordernden Marktumfeld, das maßgeblich durch hohe Kostensteigerungen, ein rückläufiges Transportvolumen und einen deutlichen Markteinbruch im europäischen Transportsektor beeinflusst wurde. Aufgrund der schwächelnden Konjunktur und der gedämpften Nachfragen in vielen Branchen ging das Transportaufkommen spürbar zurück.
Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen wurden durch Effizienzsteigerungen und Kostenmanagement Maßnahmen ergriffen, um die Auswirkungen abzufedern.

Zur weiteren Entwicklung des Unternehmens verweisen wir auf die nachfolgenden Kennzahlen.

2. Finanzielle Leistungsindikatoren, Kennzahlen

Die, aus der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung abgeleiteten finanziellen Leistungsindikatoren der beiden Geschäftsjahre 2024 und 2023 zeigen folgendes Bild der Kennzahlen und ihrer Veränderungen:

Kennzahlen als Verhältnisse	2024		2023		Veränderung
	TEUR	%	TEUR	%	
Eigenkapitalquote (Eigenkapital zu Gesamtkapital)		32%		34%	-2%
Eigenmittelquote gem. § 23 URG		32%		34%	-2%
Gesamtkapitalrentabilität		4%		9%	-5%
Eigenkapitalrentabiliät		12%		23%	-11%
Umsatzrentabilität		1,3%		2,8%	-1,5%
EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)	1.402		2.859		-1.457
Umsatzerlöse	105.527		102.245		3.282
Nettoverschuldung (verzinsl. Fremdkapital - flüssige Mittel)	-3.095		-1.179		-1.916
Nettoverschuldungsgrad (Nettoverschuldung / Eigenkapital)		negativ		negativ	

Die Gesamt- bzw. Eigenkapitalrentabilität wurde stichtagsbezogen ermittelt.
Die leichte Reduktion der Eigenmittelquote und der gesamtkapitalbezogenen Kennzahlen erklären sich vorrangig durch die Erhöhung der Bilanzsumme aufgrund der Erhöhung der sonstigen Verbindlichkeiten. Die Umsatzrentabilität ist um etwas mehr als 50% aufgrund des schwachen Marktumfeldes im Vergleich zu 2023 zurückgegangen, jedoch mit +1,3% positiv ausgefallen.

		2024 TEUR	2023 TEUR	Veränderung EUR
	Ergebnis vor Steuern	1.381	2.347	
+/-	Abschreibungen/Zuschreibungen auf Vermögensgegenstände des Bereichs Investitionstätigkeit	419	455	
-/+	Gewinne/Verluste aus der Veräußerung von Anlagen	-272	-159	
-/+	Beteiligungserträge, Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens sowie sonstige Zinsen und ähnliche Erträge/Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-231	-216	
+/-	sonstige zahlungsunwirksame Aufw/Erträge	-2	-2	
	Cash-Flow aus dem betrieblichen Ergebnis (Zw.Summe)	**1.295**	**2.425**	**-1.130**
+/-	Veränderung Vorräte	-2	-4	
+/-	Veränderung Forderungen L+L	484	-2.695	
+/-	Veränderung der Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen LuL & kfr sonst	-480	2.277	
+/-	Veränderung sonstige Forderungen	869	235	
+/-	Veränderung aktive Rechnungsabgrenzungsposten	-4	-6	
+/-	Veränderung kurzfristiger Rückstellungen	-50	130	
+/-	Veränderung langfristiger Rückstellungen	40	108	
+/-	Veränderung Lieferverbindlichkeiten	1.847	374	
+/-	Veränderung der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen LuL & kfr so	-1.798	-2.956	
+/-	Veränderung sonstiger Verbindlichkeiten	3.698	1.512	
+/-	Veränderung passiver Rechnungsabgrenzungsposten	335	-236	
	Cash-Flow aus der betrieblichen Tätigkeit vor Steuern	**6.234**	**1.164**	**5.070**
+/-	Ertragsteuern	-735	-641	
	CASH-FLOW AUS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT	**5.499**	**523**	**4.976**
+	Einzahlungen aus Anlagenabgang (ohne Finanzanlagen)	354	251	
+	Einzahlungen aus Finanzanlagenabgang und sonstigen Finanzinvestitionen	443	432	
-	Investitionen ins Anlagevermögen (ohne Finanzanlagen)	-488	-428	
+/-	Veränderung der Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen sonstige	-4.095	-1.249	
+	Aufnahme von Investitionszuschüssen	12	0	
+	Einzahlungen aus Beteiligungs-, Zinsen- und Wertpapiererträgen	253	728	
	CASH-FLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT	**-3.521**	**-266**	**-3.255**
+/-	Einzahlungen/Auszahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von Finanzkrediten	-442	-420	
-	Auszahlungen für Zinsen und Ähnliche Aufwendungen	-22	-512	
	CASH-FLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	**-464**	**-932**	**468**
	zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel	1.514	-675	**2.189**
+/-	sonstige Wertänderungen der Zahlungsmittel			
+	Anfangsbestand der flüssigen Mittel	1.890	2.565	
	ENDBESTAND DER FLÜSSIGEN MITTEL	**3.404**	**1.890**	**2.189**

3. Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Im Bereich Umwelt wurde eine CO2 Bilanz für die Standorte Graz und Haag erstellt. Es ist eine Änderung des Methodenansatzes zwischen 2023 und 2024 festzustellen. Ab 2024 wird ein gruppenweiter Corporate Carbon Footprint erstellt, der nach Erstellung einer Doppelten Wesentlichkeitsanalyse diverse Abweichungen zu den im Vorjahr erfassten Datenpunkten ausweist (zB: Geschäftsreisen werden nicht mehr erfasst). Weiters ist dieser noch nicht final, da Datenpunkte wie Subunternehmerverbräuche noch nicht erfasst wurden.

Daher kommt es im Vergleich zu den Vorjahreswerten zu einer erheblichen Reduktion der CO2 Werte:

Die CO2 Bilanz 2024 ergab gesamt einen Ausstoß von 210,41 Tonnen CO2. Davon in Scope 1 154,77 Tonnen CO2 aus dem Fuhrpark, in Scope 2 8,99 Tonnen CO2 aus dem Stromverbrauch (marktbasiert) und in Scope 3 46,65 Tonnen CO2 hauptsächlich aus den Vorketten.

Weiters wurde 2024 eine PV-Anlage mit 87,55 kWp Leistung in Graz und eine PV-Anlage mit 86,7 kWp Leistung in Haag installiert.

Im Bereich der Gesundheitsförderung unserer Mitarbeiter wurde 2024 mit einem arbeitsmedizinischen Institut zusammengearbeitet. Dafür wurden den Mitarbeitern unterschiedliche Möglichkeiten der Gesundheitsvorsorge und der Gesundheitsförderung angeboten, die über das gesetzliche Ausmaß hinaus reichen.

Unsere Mitarbeiter werden laufend in sozialen und fachlichen Kompetenzen geschult. Weiterbildungen werden sowohl intern wie auch extern angeboten und auf die Bedürfnisse des Einzelnen abgestimmt. Um die Nachhaltigkeit dieser Schulungen zu gewährleisten, werden die Nachweise im internen System sorgfältig abgelegt und können jederzeit vom jeweiligen Mitarbeiter abgerufen werden. Unsere Mitarbeiter konnten ihre zwischenmenschlichen Fähigkeiten deutlich verbessern, was sich positiv auf das Arbeitsklima und die Zusammenarbeit im Team auswirkt.

Ein effizientes Qualitätsmanagement ermöglichte es, Wettbewerbsvorteile zu erlangen und die Position im Markt zu stärken. Alle bereits vorhandenen Zertifikate konnten auch im Jahr 2024 erfolgreich verlängert werden.

4. Forschung und Entwicklung

Das Unternehmen beschäftigt sich nicht mit Forschung und Entwicklung.

5. Risikobericht

Wettbewerbsrisiken:

Der Eintritt neuer Wettbewerber oder der Verlust eigener Wettbewerbsvorteile gegenüber bestehenden Wettbewerbern am Markt kann für das Unternehmen dazu führen, dass die eigenen Logistiklösungen nicht mehr profitabel abgewickelt werden können.

Das Marktumfeld in der Logistikbranche ist durch eine Vielzahl von Anbietern mit geringen Marktanteilen gekennzeichnet. Durch diese Vielzahl kommt es in einigen Bereichen des Logistikmarktes zu einer hohen Wettbewerbsintensität. Dabei sind

die Wettbewerber bestrebt, durch Größenvorteile oder auf Grund besonders effizienter Unternehmensstrukturen Wettbewerbsvorteile zu generieren.

Der hohen Wettbewerbsintensitäten wird durch Konsolidierungen und lose Zusammenschlüsse, vor allem Allianzen, begegnet. Diese Zusammenschlüsse wesentlicher Wettbewerber oder auch Strategiewechsel infolge der Veränderung von Gesellschafterstrukturen können zu einer Verschiebung gegenwärtiger Wettbewerbspositionen führen. Das Entstehen von deutlichen finanzkräftigeren Logistikkonzernen kann einen Wettbewerbsnachteil bedeuten, wenn zum Beispiel zukünftige Kundenanforderungen wesentliche Investitionen verlangen, die nicht im benötigten Rahmen umgesetzt werden können.

Darüber hinaus kann die höhere Finanzkraft dieser Konzerne auch Auswirkungen auf die für das Unternehmen erzielbare Preise haben, wenn Wettbewerber durch aggressives Preisverhalten danach streben, Kundenprojekte zu übernehmen. Hinzu kommen Risiken auf Grund der weiteren Aufhebung der Kabotagebeschränkungen innerhalb der EU und des sich damit stetig intensivierenden Wettbewerbs durch Anbieter aus Ländern mit niedrigeren Lohn- und sonstigen Kostenniveaus, wie beispielweise den EU-Beitrittsländern.

Nachfrage- und Kundenrisiken

Die Abhängigkeit von Kunden ist für einen Logistikdienstleister ein geschäftsimmanentes Risiko seiner unternehmerischen Tätigkeit. Durch die Kundenstruktur des Unternehmens bestehen besonders hier Risiken bei Neuausschreibungen auslaufender Kundenverträge. Das Unternehmen begegnet diesen Risiken mit ständiger Innovation und Effizienzsteigerungen in Kundenprojekten sowie einem umfassenden Customer Relationship Management. Allerdings reduziert sich das Risiko für das Unternehmen, da eine große Anzahl von unabhängigen Einzelprojekten mit unterschiedlichen Vertragslaufzeiten existiert.

Risiken können sich aus strategischen Veränderungen auf Kundenseite ergeben, zum Beispiel durch Produktionsverlagerungen, Marktveränderungen oder Unternehmenszusammenschlüsse. Das Unternehmen ist bemüht, diese Risiken durch entsprechende vertragliche Gestaltungen zu minimieren.

Insbesondere in Bereichen, in denen kundenspezifische Kapazitäten vorgehalten werden oder Infrastruktur zur Verfügung gestellt wird, ist das Unternehmen dem Risiko einer unerwartet niedrigen Nachfrage nach den vorgehaltenen Ressourcen ausgesetzt.

Veränderungen der Nachfrage oder der Kundenanforderungen können zu veränderten Anforderungen für Einkauf und Vorhaltung von Infrastruktur führen. Das Risiko einer Unterauslastung des operativen Geschäfts wird durch flexible Kostenstrukturen mit hohen Fremdvergabeanteilen bei einfachen Dienstleistungen aufgefangen. Durch die Nutzung von Synergien aus der Zusammenarbeit zwischen den Geschäftsfeldern wird dieses Risiko zusätzlich reduziert. Bei Neukundenprojekten kann es zu zusätzlichen Aufwendungen in der Anlaufphase kommen. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko durch detaillierte Prozessplanungen unter Einbeziehung des Kunden.

Beschaffungsrisiken:

Für einen wesentlichen Teil der für die Kunden erbrachten Leistungen setzt das Unternehmen – insbesondere im Transportbereich - Subunternehmer und Lieferanten ein. Eine Nichtverfügbarkeit ausreichender Transportkapazitäten oder deren nachhaltige Verteuerung kann zu erheblichen Einkaufspreissteigerungen führen, die nicht in allen Fällen unmittelbar und zeitnah an Kunden weitergegeben werden können.

Zu einer wesentlichen Verteuerung der erbrachten Dienstleistungen kann es ebenfalls durch die Verknappung von Rohstoffen kommen. Es besteht das Risiko, solche Kostensteigerungen nur zeitversetzt an den Kunden weitergeben zu können. Das Unternehmen versucht dieses Risiko durch Preisanpassungsklauseln in den Verträgen zu minimieren.

Regulierungs- und Umweltrisiken:

Der Betrieb eigener Tankanlagen oder die Erbringung von Dienstleistungen im Kundenauftrag unterliegt im Unternehmen den jeweils gültigen rechtlichen Regeln und Vorschriften.

Diese umfassen in vielen Ländern Transportlizenzen, die in einigen Fällen nationale von internationalen Aktivitäten unterscheiden. Weitere Beschränkungen und Lizenzerfordernisse können uhrzeit- oder wochentagsabhängig vorliegen. In verschiedenen Kundenprojekten ist das Unternehmen auf das Fortbestehen der vorhandenen Lizenzen und Genehmigungen angewiesen. Ein Verlust könnte daher erhebliche negative wirtschaftliche Konsequenzen haben.

Wesentliche Veränderungen bei der Erhebung von Abgaben, wie Maut oder sonstigen nutzungsabhängigen Entgelten sowie der Besteuerung, können erhebliche Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit bestehender Geschäfte haben und sich negativ auf die Ertragslage auswirken. Gleiches gilt für weitere regulatorische Bestimmungen wie den europäischen Arbeitsschutz, der durch die Absenkung zulässiger Arbeitszeiten zu einer nachhaltigen Verteuerung der Landverkehrsaktivitäten führt.

Umweltrechtliche Vorschriften und Auflagen sind im Unternehmen insbesondere in solchen Bereichen relevant, in denen die Erbringung der Logistik- und/oder Transportleistungen den Umgang mit potenziell gefährdenden Stoffen einschließt, wie etwa der Betrieb von Tankstellen oder von Tankreinigungsanlagen sowie auch die die Erbringung von Gefahrguttransportleistungen. Das Unternehmen geht davon aus, durch konsequente Einhaltung aller Sicherheitsvorschriften und sonstige Vorkehrungsmaßnahmen die Risiken in diesem Bereich weitgehend ausgeschlossen zu haben.

Rechtliche, IT- und sonstige Risiken:

Das Risiko operativer Schäden und Qualitätsmängel wird durch anerkannte Qualitätsmanagementsysteme, kundenorientierte Pflichtenhefte und umfangreiche Logistik- Controllingmaßnahmen gemindert. In sicherheitskritischen Bereichen verfügt das Unternehmen über ausgefeilte Notfallpläne. Zudem hat das Unternehmen ein professionelles Vertrags- und Haftungsmanagement etabliert. Die Harmonisierung der IT-Systemlandschaften wird durch eigene Fachkräfte permanent weiterentwickelt, um Risiken gering zu halten.

Risikomanagementsystem:

Das Risikomanagementsystem des Unternehmens ist Teil des Planungs- und Controllingsystems und umfasst in einem einheitlichen System das gesamte Unternehmen. Ziel dieses Systems ist die frühzeitige Identifikation und Steuerung von Risiken, die die VFE-Lage des Unternehmens gefährden, um bestehende Erfolgspotenziale langfristig zu sichern und den Aufbau neuer Erfolgspotenziale zu ermöglichen.

Die Risikoidentifikation beginnt in den dezentralen operativen Einheiten des Unternehmens. Die dort erfassten Risiken werden in den Führungsgesellschaften der Unternehmensbereiche sowie auf Gesellschafter-Geschäftsführer-Ebene zusammengeführt. Durch dieses System ist sichergestellt, dass auf den einzelnen Ebenen eine kritische Auseinandersetzung mit den identifizierten Risiken erfolgt.

6. Prognosebericht

Im Wirtschaftsjahr 2025 erwarten wir eine schwache wirtschaftliche Entwicklung mit sinkenden Transportmengen. Vor allem im Automotive Bereich wird es weitere Einschläge im Volumen geben. Die Marktsituation wird insgesamt angespannt bleiben.
Der Fokus liegt daher in der Optimierung der eigenen Kostenstruktur und in der Schaffung schlanker Prozesse.

Weiterhin sind die Erweiterung der Branchenbereiche und der Aufbau der Transportdienstleistungen im „Non Automotive Sektor", sowie die Transportwege in neuen Märkten zentrale Themen.

Insgesamt wird 2025 ein verstärkter Fokus auf Effizienz und Diversifizierung gelegt, um sich von der Konkurrenz abheben zu können.
Angesichts der wirtschaftlichen Unsicherheiten bleibt der Ausblick für 2025 verhalten.

Marktchancen:

Die Entwicklung der Logistikbranche hängt wesentlich von der Handelsdynamik ab. Die fortschreitende Internationalisierung großer Konzerne wie auch mittelständisch geprägter Unternehmen und deren Verlagerung von Produktionsstätten und Erschließung neuer Absatzmärkte unterstützt das nachhaltige Wachstum des Welthandels. Diese allgemeine Wachstumsdynamik resultiert für Logistikdienstleister in Volumenzuwächsen bei transportierten Waren sowie in einer erhöhten Nachfrage sowohl nach Umschlag, Lagerung und verbundenen Dienstleistungen, als auch nach Steuerungsfunktionen für die zunehmend komplexen Lieferketten.

Die europäische und insbesondere auch die österreichische Wirtschaft ist stark mittelständisch geprägt. Der österreichische Mittelstand erwirtschaftet mehr als die Hälfte des gesamten Umsatzes aller österreichischen Unternehmen. Für Unternehmen mittlerer Größe bedeutet die fortschreitende Internationalisierung häufig auch eine Herausforderung an die eigenen Logistikprozesse. Durch die Zusammenarbeit mit einem Logistikdienstleister können diese Abläufe effizienter gestaltet werden.

Insgesamt stellt sich das Unternehmen im Marktumfeld bei gegebenen und oben skizzierten Risiken den Herausforderungen auf dem Fundament seiner individuellen Stärken. Diese haben wir wie folgt festgestellt:

- Hochspezialisiertes Know How im Automotive und Kontraktlogistik-Bereich
- Verknüpfung von Logistik und Transport Know How
- Fähigkeit zur Integration in die Supply Chain der Kunden
- Hoher Integrationsgrad in die Abläufe des Kunden
- Geringe Substituierbarkeit
- Know How in der Steuerung von eigenem Fuhrpark zur Erhöhung der Wertschöpfungstiefe
- Hochwertiges, breit gefächertes Kundenportfolio mit der Möglichkeit von abgeleitetem Wachstum
- Entwicklung weiterer Schwerpunktsegmente
- Hohe Flexibilität bei der Anpassung auf sich ändernde Märkte

Für das Geschäftsjahr 2025 rechnet das Unternehmen mit Umsatzerlösen von 89 Mio € und einem positiven Jahresüberschuss.

Graz, 31.03.2025

Manuel Gröbl

Romana Heschl