Lagebericht der Frauenthal Handel Gruppe AG 2025

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1 Geschäftsverlauf

Die Frauenthal Handel Gruppe AG gehört mit den Vertriebsmarken SHT, ÖAG, Kontinentale, Kontinentale Elektro und elektromaterial.at in Österreich zu den bedeutendsten Unternehmen im Sanitär-, Heizungs- und Elektrogroßhandel sowie im Großhandel mit Armaturen- und Rohrleitungstechnik.

Die Frauenthal Handel Gruppe AG verfügt mit 6 Logistikstandorten, mit über 68 Abholmärkten und 16 Bad & Energie Schauräumen über eine perfekte Vertriebsinfrastruktur in ganz Österreich.

Eine 100-prozentige Tochter der Frauenthal Handel Gruppe AG ist die 1a-Installateur Marketingberatung für Gas-Sanitär und Heizungsinstallateure GmbH, hier werden für rd. 153 Mitgliedsfirmen unter der österreichweit sehr bekannten Dachmarke „1a-Installateure“ verschiedenste Marketingdienstleistungen bereitgestellt.

Im Geschäftsjahr 2025 kam es zu bedeutsamen strukturellen Veränderungen innerhalb der Frauenthal Handel Gruppe. Zum 1. Januar 2025 wurde die Frauenthal Handel GmbH in die Frauenthal Handel Gruppe AG verschmolzen. Des Weiteren erfolgte zum 30. Juni 2025 die Verschmelzung der SHT Haustechnik GmbH in die Frauenthal Handel Gruppe AG. Diese Fusion trug dazu bei, die organisatorischen Abläufe und die Effizienz innerhalb der Unternehmensgruppe zu steigern.

Konjunktur-, Branchen- und Marktsituation

Die Frauenthal Handel Gruppe AG, welche maßgebend mit der österreichischen Bauwirtschaft verbunden ist, wird deutlich durch die stark steigende Baustoffpreise und Personalkosten, sowie Inflation beeinflusst. Nach dem deutlichen Rückgang im Vorjahr zeigte sich 2025 eine differenzierte Entwicklung: Während die Bauproduktion sich gegenüber 2024 leicht stabilisierte (-0,8 %[1] gegenüber 2024), blieb der Neubausektor weiterhin unter erheblichem Druck. Die Baugenehmigungen zeigten 2025 erstmals seit Jahren wieder ein positives Vorzeichen, wenngleich das Niveau deutlich unter den Spitzenwerten von 2019 verharrt.

Die energetische Sanierung entwickelte sich nach dem überraschenden Stopp des Programms „Raus aus Öl und Gas" Ende 2024 in der ersten Jahreshälfte 2025 zunächst noch positiv, da bereits genehmigte Förderungen abgearbeitet wurden. Die neue Bundesregierung präsentierte im November 2025 die „Sanierungsoffensive 2026", die mit einem Gesamtvolumen von 1,8 Milliarden Euro für den Zeitraum 2026-2030 (jährlich 360 Millionen Euro) deutlich niedriger dotiert ist als die Vorgängerprogramme. Die maximale Förderquote wurde von 75% auf 30% reduziert, was die Investitionsbereitschaft der Haushalte dämpfen dürfte.

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Österreich zeigte sich 2025 fragil: Nach einem BIP-Rückgang von -0,9% im Jahr 2024 sollte für 2025 laut WIFO ein minimales Wachstum von +0,3% erreicht werden. Die Zinswende der EZB brachte Entlastung – der Leitzins sank von 4,5% auf 2,0%.

Das herausfordernde Marktumfeld führen im Vergleich zum Vorjahr zu einem Umsatzrückgang bei der Frauenthal Handel Gruppe.

[1] 100th Euroconstruct Country Report, Winter 2025.

Entwicklung des Unternehmens

Die Vergleichbarkeit der Geschäftszahlen mit dem Vorjahr ist aufgrund der im Geschäftsjahr vollzogenen Verschmelzung der Frauenthal Handel GmbH sowie der SHT Haustechnik GmbH in die Frauenthal Handel Gruppe AG und der damit einhergehenden strukturellen Anpassungen innerhalb der Unternehmensgruppe nur eingeschränkt gegeben. Aus Gründen der Vollständigkeit werden die Geschäftszahlen dennoch dargestellt, um einen transparenten Überblick über die Entwicklung der Frauenthal Handel Gruppe AG zu gewährleisten.

Der Umsatz der Frauenthal Handel Gruppe AG liegt im Geschäftsjahr 2025 bei MEUR 844,0 (vgl. VJ: MEUR 135,7). Das erzielte Betriebsergebnis liegt bei MEUR 9,2 und liegt über dem Vorjahreswert von MEUR 1,0. Die Ergebnisveränderung resultiert aus der Verschmelzung.

1.2 Bericht über Zweigniederlassungen

Der Sitz der Gesellschaft ist in 1140 Wien, es bestehen folgende Zweigniederlassungen:

- Frauenthal Handel Gruppe AG, Zweigniederlassung Perchtoldsdorf, Niederösterreich
- Frauenthal Handel Gruppe AG, Zweigniederlassung Wels, Oberösterreich
- Frauenthal Handel Gruppe AG, Zweigniederlassung Graz, Steiermark
- Frauenthal Handel Gruppe AG, Zweigniederlassung Salzburg, Salzburg
- Frauenthal Handel Gruppe AG, Zweigniederlassung Klagenfurt, Kärnten
- Frauenthal Handel Gruppe AG, Zweigniederlassung Kematen, Tirol
- Frauenthal Handel Gruppe AG, B&E Service Zweigniederlassung, Wien
- Frauenthal Handel Gruppe AG, ÖAG Wels, Oberösterreich
- Frauenthal Handel Gruppe AG, ÖAG Kematen, Tirol
- Frauenthal Handel Gruppe AG, ÖAG Graz, Steiermark
- Frauenthal Handel Gruppe AG, ÖAG Wien, Wien
- Frauenthal Handel Gruppe AG, Kontinentale, Niederösterreich
- Frauenthal Handel Gruppe AG, Frauenthal Ware, Wien
- Frauenthal Handel Gruppe AG, elektromaterial.at, Wien
- Frauenthal Handel Gruppe AG, Kontinentale Graz, Steiermark
- Frauenthal Handel Gruppe AG, Kontinentale Kematen, Tirol
- Frauenthal Handel Gruppe AG, Kontinentale Wels, Oberösterreich
- Frauenthal Handel Gruppe AG, ÖAG Salzburg, Salzburg
- Frauenthal Handel Gruppe AG, ÖAG Klagenfurt, Kärnten
- Frauenthal Handel Gruppe AG, ÖAG Altach, Vorarlberg
- Frauenthal Handel Gruppe AG, Kontinentale Elektro, Niederösterreich
- Frauenthal Handel Gruppe AG, SHT Steiermark, Steiermark
- Frauenthal Handel Gruppe AG, SHT Oberösterreich, Oberösterreich
- Frauenthal Handel Gruppe AG, SHT Kärnten, Kärnten
- Frauenthal Handel Gruppe AG, SHT Wien, Wien
- Frauenthal Handel Gruppe AG, SHT Salzburg, Salzburg
- Frauenthal Handel Gruppe AG, SHT Ost, Niederösterreich
- Frauenthal Handel Gruppe AG, Reiberger Sanitär, Steiermark
- Frauenthal Handel Gruppe AG, SHT Tirol, Tirol

1.3 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Investitionen

Die Frauenthal Handel Gruppe AG verfolgt die Strategie, die Leistungsführerschaft bei Kernkompetenzen wie Sortiment, Vertriebsinfrastruktur, Logistik und innovativen Systemen, die Kundennutzen generieren, auszubauen. In diesem Geschäftsjahr wurden Investitionen in das Sachanlagevermögen sowie in die immateriellen Vermögensgegenstände iHv MEUR 7,8 (Vorjahr: MEUR 7,0) getätigt. Demgegenüber stehen laufende Abschreibungen über MEUR 8,3 (Vorjahr: MEUR 7,8).

Vermögens- und Kapitalstruktur

Zum 31.12.2025 betrug die Bilanzsumme MEUR 239,0 gegenüber MEUR 181,0 im Vorjahr. Das Eigenkapital der Gesellschaft stieg von MEUR 59,8 in 2024 auf MEUR 93,8 in 2025. Es erfolgte keine Dividendenausschüttung im Jahr 2025 (Vorjahr: MEUR 4,8). Die Eigenkapitalquote beträgt 39,25% (Vorjahr: 33,03%).

Der Kapitalfluss aus der operativen Geschäftstätigkeit beträgt MEUR +88,2 (Vorjahr: MEUR +12,3), der Cashflow aus Investitionstätigkeiten beträgt MEUR -13,1 (Vorjahr: MEUR -6,4), der Cashflow aus Finanzierungstätigkeiten beläuft sich auf MEUR -83,5 (Vorjahr: MEUR +16,5). Die Investitionen im Jahr 2025 waren besonders durch die erfolgte Verschmelzung der Frauenthal Handel GmbH sowie der SHT Haustechnik GmbH in die Frauenthal Handel Gruppe AG iHv MEUR -6,5 geprägt.

Die Finanzierungsstruktur besteht im Wesentlichen aus der Kombination einer langfristigen Kreditlinie mit Laufzeit bis Juni 2029 iHv MEUR 13,7 (davon endfällig MEUR 0,0) (Vorjahr: MEUR 17,0) und einem Kreditgestionskonto von MEUR 45,0 (Vorjahr: MEUR 45). Die Finanzierungen weisen eine variable Verzinsung (Euribor) zzgl. Aufschlag auf. Die Liquidität der Frauenthal Handel Gruppe AG ist durch das Factoring sowie die externe Finanzierung abgesichert. Per 31.12.2025 beträgt das Guthaben bei Kreditinstituten MEUR 34,4 (31.12.2024: MEUR 42,8).

Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Nachhaltigkeit und verantwortungsbewusstes Handeln sind fest in der Unternehmensstrategie verankert.

Umwelt

Im Bereich Umwelt wurden im Berichtsjahr zahlreiche Maßnahmen umgesetzt:

- Ausbau der LED-Beleuchtung an drei weiteren Standorten (Wien Voitgasse, Kematen, Neusiedl)
- Weiterführung des Heizungsmonitorings sowie Installation smarter Steuerungssysteme in drei weiteren Gebäuden (u. a. in Wels); zusätzliche Datensammlung in der zweiten Wintersaison
- Anschaffung mehrerer Ladestationen zur Förderung der Elektromobilität
- Erwerb von 28 elektrischen Gabelstaplern
- Erweiterung der PKW-Flotte um 23 Elektrofahrzeuge
- Investition in 21 neue EURO-VI-LKWs mit reduziertem Emissionsausstoß
- Umstellung auf HVO100 in allen Eigentankstellen sowie laufende Verhandlungen zur Ausweitung auf externe Betankungen
- Umstellung aller Stromlieferanten auf CO_2-neutralen Strom; dadurch Deckung von rund 85% des Strombedarfs aus CO_2-neutralen Quellen

Soziales

Die Frauenthal Handel Gruppe setzt im Bereich Soziales auf ein breites Maßnahmenportfolio, insbesondere in den Bereichen Arbeitgeberattraktivität, innovative Bewerberansprache, Aus- und Weiterbildung, Qualifizierung sowie Nachwuchsprogramme. Ein zentraler Fokus liegt auf dem sogenannten Retention Management, also der nachhaltigen Bindung bestehender Mitarbeitender.

Die Frauenthal Handel Gruppe entwickelt ihre strategischen Schwerpunkte kontinuierlich weiter und setzte im Geschäftsjahr verstärkt auf Themen wie Nachfolgeplanung und Talentemanagement.

Wie bereits in den Vorjahren investierte das Management der Frauenthal Handel Gruppe auch im Jahr 2026 eine Woche, um im Rahmen von Roadshows sämtliche Standorte in Österreich zu besuchen. Dieses Format hat sich als wirksames Instrument zur Stärkung der Mitarbeitendenbindung sowie der internen Kommunikation etabliert und soll künftig fortgeführt werden. Ziel ist es, den rund 1.650 Mitarbeitenden relevante Unternehmensinformationen direkt vor Ort zu vermitteln und den persönlichen Austausch zu fördern.

Ergänzend wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Vertriebsroadshow durchgeführt, um insbesondere Mitarbeitende im Bereich Haustechnik sowie in der Zentrale gezielt über aktuelle Entwicklungen im Vertrieb zu informieren.

Die Weiterempfehlungsquote auf der Plattform kununu lag im Jahr 2025 stabil bei 60 % und damit über relevanten Benchmarks. Dies unterstreicht die positive Entwicklung der Arbeitgeberattraktivität der Frauenthal Handel Gruppe.

Governance

Im Bereich Governance wurde ein globales IT-Sicherheitstraining für alle Mitarbeitenden durchgeführt und als fixer Bestandteil in den Onboarding-Prozess integriert.

Darüber hinaus arbeitet das Unternehmen bevorzugt mit Lieferanten zusammen, die hohe soziale und ethische Standards einhalten und keine Menschenrechte verletzen. Die Auswahl der Lieferanten erfolgt entsprechend definierter Kriterien. Ein Großteil der Lieferanten ist im europäischen Raum angesiedelt und erfüllt hohe regulatorische sowie ethische Anforderungen. Materialien aus Konflikt- oder Kriegsregionen werden nicht bezogen.

Die Werte des Frauenthal Code of Conduct werden aktiv an die Lieferanten kommuniziert und in der Zusammenarbeit berücksichtigt.

1.4 Finanzinstrumente

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden keine derivativen Finanzinstrumente eingesetzt. Originäre Finanzinstrumente zur Finanzierung der Gesellschaft setzen sich vor allem aus Bankkrediten bzw. -vorlagen zusammen.

2. Prognosebericht

Die Frauenthal Handel Gruppe AG hängt als Zulieferer des Baunebengewerbes leicht zeitversetzt direkt von der Baukonjunktur ab. Der Neubaubereich sieht sich aktuell mit erheblichen Herausforderungen konfrontiert. Dies zeigt sich insbesondere darin, dass die Anzahl der Baubewilligungen deutlich zurückgeht, was auf einen starken Druck innerhalb dieses Marktsegments hinweist. Im Gegensatz dazu präsentiert sich der Renovierungssektor etwas stabiler: Zwar ist die Entwicklung auch hier gedämpft und verläuft verhalten, dennoch zeigt dieser Bereich eine etwas bessere Performance im Vergleich zum

Neubaubereich. Diese differenzierte Entwicklung verdeutlicht den aktuellen Zustand der Baukonjunktur und unterstreicht die unterschiedlichen Dynamiken in den einzelnen Marktsegmenten.

Weitere Einflussfaktoren stellen die Investitionsneigung der öffentlichen Hand sowie das private Konsumverhalten dar. Das private Konsumverhalten zeigt sich dabei deutlich zurückhaltend - laut aktuellen KSV-Analysen[2] haben 50 Prozent der Haushalte ihre Konsumausgaben im Vergleich zum Vorjahr reduziert.

Angesichts dieser Entwicklungen ist die Prognoseunsicherheit durch mehrere Faktoren verstärkt: Neben den klassischen Herausforderungen wie Rohstoffpreisen, Zinslandschaft und Inflation kommt die veränderte Fördersituation im Bereich "Raus aus Öl und Gas" hinzu. Während die bereits genehmigten Förderungen noch bis zum dritten Quartal 2025 die Nachfrage gestützt habe, ist die zukünftige Ausgestaltung der Förderlandschaft noch unklar. Die Renovierungstätigkeit könnte jedoch durch die erwartete Zinswende und das Auslaufen der KIM-VO positive Impulse erhalten, da dies zu vermehrten Immobilientransaktionen führen dürfte.

Die Entwicklung der Geschäftstätigkeit wird in den Folgejahren durch starken Preiskampf im Wettbewerb und die sich verändernden Marktbedingungen bestimmt werden. Ziel ist es, durch Investitionen, Prozessverbesserungen und Schulungen der Mitarbeitenden den Kundenservice weiter zu verbessern, den Fokus auf den Kundennutzen zu setzen.

3. Risikobericht

Zur frühzeitigen Erkennung, Bewertung und zum entsprechenden Umgang mit bestehenden Risiken sind effiziente Steuerungs- und Kontrollsysteme im Einsatz. Das Unternehmen weist aus heutiger Sicht keine bestandsgefährdenden Risiken mit nennenswerter Eintrittswahrscheinlichkeit auf. Die Prognose ist jedoch mit Risiken behaftet und hängt von der österreichischen Baukonjunktur ab.

Zinsrisiko

Die Finanzierung der Gesellschaft ist durch einen variabel verzinsten langfristen Kreditvertrag abgesichert. Die Zinsentwicklung und das damit verbundene Risiko werden laufend überwacht.

Ausfalls- und Kreditrisiko

Aufgrund der Geschäftsverbindungen mit über 9.100 Kunden in Österreich kommt dem laufenden Kundenforderungsmanagement in der Frauenthal Handel Gruppe AG eine wesentliche Bedeutung zu.

Zur frühzeitigen Erkennung, Bewertung und Behandlung der bestehenden Risiken wurde eine spezialisierte Steuerungs- und Kontrollsoftware eingeführt. Das Risikomanagementsystem ist integrierter Bestandteil des gesamten Planungs-, Steuerungs- und Reportingprozesses.

Dem Ausfalls- und Kreditrisiko und dem Risiko des Zahlungsverzugs der Kunden wird durch regelmäßige Bonitäts- und Kreditlimitüberprüfung, durch aktives Kreditmanagement sowie durch den Einsatz einer Kreditversicherung entsprochen.

Aufgrund der großen Anzahl der Kundenbeziehungen besteht kein nennenswertes Klumpenrisiko. Nennenswerte Risiken bei Großprojekten bestehen aufgrund der primär kleingewerblichen Kundenbasis kaum.

[2] KSV Insolvenzstatistik vom 13.01.2026, siehe www.ksv.at/insolvenzstatistik/privatinsolvenz-2025

Darüber hinaus werden sämtliche Forderungen, mit Ausnahme von Forderungen gegenüber Kommunen und öffentlichen Einrichtungen ab Erreichen einer Mindesthöhe versichert. Der Anteil der durch Kreditversicherung gedeckten Forderungen liegt bei rd. 75%.

Wesentliches Augenmerk liegt auf der Früherkennung von Kundenrisiken. Die Ausnützung des Informationsvorsprungs durch die Kundennähe, das Monitoring des Zahlungsverhaltens und aktuelle Ratinginformationen von Auskunfteien bilden die Basis für die laufende Früherkennung.

In der laufenden Abwägung zwischen Geschäft und Risiko gilt ein durchgängiges 4-Augenprinzip zwischen Vertriebs- und kaufmännischer Verantwortlichkeit.

Markt- und Nachfrageschwankungen

Die allgemeine konjunkturelle Situation kann zu einer erhöhten Schwankungsbreite in der Marktnachfrage und in Folge zu Umsatzrückgängen führen. Darüber hinaus, führt ein Nachfragerückgang durch die Intensivierung des Preiswettbewerbs zu steigendem Margendruck und macht Kapazitätsanpassungen in der Verkaufsadministration und Logistikoberfläche notwendig.

Die Analysewerkzeuge des ERP-Systems SAP dienen zur frühzeitigen Erkennung von Absatz- und Beschaffungsrisiken, wodurch die zeitnahe Reaktion über alternative Beschaffungswege bzw. eine Änderung der Verkaufsstrategie ermöglicht wird.

Zur Früherkennung von Marktrückgängen erfolgt die regelmäßige Beobachtung der Baukonjunktur und der Entwicklung der Baubewilligungen. Die enge Kommunikation mit Herstellern und Kunden, die laufende Verfolgung des Offerteingangs, die Entwicklung der Auftragsbestände und der Kundenfrequenz in den Schauräumen sind wesentliche Faktoren, um Veränderungen in der Marktnachfrage frühzeitig zu erkennen.

Der Sanitär-, Heizungs- und Elektromaterialgroßhandel ist ein klassischer Commodity Markt, da eine Differenzierung über Produkte - mit Ausnahme von Eigen- und Exklusivmarken - nicht möglich ist. Die Absicherung von Wettbewerbsvorteilen erfolgt über die Forcierung von Alleinstellungsmerkmalen wie Sortimentsbreite, Warenverfügbarkeit, Lieferqualität, e-Business Lösungen, Schauräume, Beratungskompetenz und über die persönliche Kundenbetreuung.

Eine zentrale Dispo Abteilung ermöglicht mit Hilfe von effizienten Prozessen eine optimale Steuerung und rasche Anpassung von Bestellvorgängen.

Sortimentsseitig stellt der Ausbau der Heizungskompetenz im alternativen Energiesektor und die Erweiterung des Sortiments um Elektromaterial einen wichtigen Ausgleichsfaktor dar. Im Fokus steht die Forcierung unserer Marke ALVA und der weitere Ausbau unserer Services zur Stärkung der Kundenbindung.

Zur Sicherstellung eines zeitnahen Kostenmanagements verfügen wir mit SAP und einem darauf aufgesetzten Reporting- und Analysetool über perfekte Werkzeuge.

Umweltrisiko

Das Unternehmen ist im Handel von Sanitär, Heizungs- und Installationsprodukten und seit 2020 auch im Handel von Elektromaterial tätig und verfügt über eine österreichweite Vertriebs- und Logistikinfrastruktur. Das Lagersortiment beinhaltet rd. 50.000 überwiegend technische Artikel. Im Sortiment sind keine gefährlichen Güter mit potenzieller Belastung für die Umwelt enthalten. Es gibt sowohl im Sanitär- als auch Heizungssegment ein breites Handelssortiment an Artikeln die besonders umwelt-, energie- oder ressourcenschonend sind. Es sind diesbezüglich keine Umweltrisiken bekannt. An

einigen Logistik-Standorten bestehen Umweltrisiken in Form von Lärmemissionen, die zu einer Einschränkung der Betriebszeiten führen.

4. Bericht über Forschung und Entwicklung

Im Geschäftsjahr 2025 wurden keine Aufwendungen für Forschung und Entwicklung getätigt.

Wien, 17. April 2026

Der Vorstand:

Ing. Robert Just, MA

Mag. Erika Hochrieser

Mag. Florian Bouchal