Geschäftsverlauf

Erläuterungen über die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen

Der Umsatz des Jahres 2025 hat sich im Landmaschinenhandel wegen schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen spürbar vermindert. Insgesamt ist eine deutlich zurückhaltendere Investitionsbereitschaft der Kund:innen festzustellen, was sich insbesondere bei hochpreisigen Maschinenmodellen ausgewirkt hat.

Die Traktorenmodellpalette bleibt in unseren Verkaufsgebieten (Kronstorf, Aschbach und Unterweitersdorf) weiterhin attraktiv. Dennoch ist es aufgrund des zunehmend aggressiven Wettbewerbsdrucks (insbesondere unter den Konzernmarken) nicht gelungen, höhere Deckungsbeiträge zu erwirtschaften. Weiters ist zu erwähnen, dass im Hauptsegment der Traktoren (80 - 120 PS) der Typ Expert enorm wegen Qualitätsproblemen an Potential verloren hat.

Die vom Hauptlieferanten CNH gesteckten Umsatzziele konnten im Jahr 2025 wieder erreicht werden.

Das Betriebsergebnis 2025 hat sich gegenüber dem Vorjahr negativ entwickelt, wobei die stark gestiegenen Personalkosten der letzten Jahre eine wesentliche Rolle gespielt haben.

Spezielle Fragen und Probleme des Geschäftszweiges

Im Bereich Dienstleistung und Ersatzteilhandel konnte durch das bestehende Filialnetz ein positiver Beitrag zum Umsatz erzielt werden, die Steigerungsraten lagen jedoch im überschaubaren Bereich. Der Aftersales Bereich konnte jedoch spürbar gesteigert werden.

Nach wie vor problematisch ist die unkoordinierte Dichte an CNH-Händlern und Werkstätten. Wir sehen hier unverändert dringenden Handlungsbedarf seitens des Herstellers.

Unser Lieferant verfolgt in unserem Marktgebiet eine Zweimarkenstrategie, bei der im Wesentlichen identische Produkte unter zwei verschiedenen Marken angeboten werden und sich diese lediglich durch die Farbgebung unterscheiden.

Im Geschäftsjahr 2025 mussten wir eine massive Unterstützung der Schwestermarke New Holland in unserem Marktgebiet hinnehmen. Diese Vorgehensweise hatte für unser Unternehmen erhebliche wirtschaftliche und personelle Konsequenzen. Unser über viele Jahre mit erheblichem Aufwand aufgebautes und hochqualifiziertes Personal musste aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen teilweise abgebaut bzw. an die neue Marktsituation angepasst werden.

Diese Entwicklung erachten wir als besonders problematisch, da wir gleichzeitig zur Einhaltung einer exklusiven Markenstrategie verpflichtet sind. Einerseits wird von uns eine klare Markenexklusivität und entsprechende Investitionen in Personal, Know-how und Marktaufbau erwartet, andererseits wird innerhalb desselben Marktgebietes die Schwestermarke mit Produkten unterstützt, die mit unserem Produktprogramm weitgehend identisch sind.

Aus unserer Sicht besteht darin ein erheblicher Widerspruch zwischen den an uns gestellten Anforderungen und der tatsächlichen Marktstrategie des Lieferanten. Die von uns über Jahre getätigten Investitionen in hochqualifiziertes Personal, Kundenbetreuung und Markenaufbau werden dadurch unmittelbar entwertet

Die Angebots- und Produktpalette bleibt grundsätzlich wettbewerbsfähig. Im Bereich Reparaturdienstleistungen war ebenfalls eine positive Entwicklung zu verzeichnen.

Entwicklung des Ergebnisses und Kennzahlen

In diesem Zusammenhang geben wir nachstehende Kennzahlen bekannt:
Der Cash-flow (nach URG) beträgt im abgelaufenen Wirtschaftsjahr € -175.706,-- und hat sich gegenüber dem Vorjahr um 389.913,-- vermindert.
Die Eigenmittelquote nach URG beträgt 14,27% (Vorjahr 17,45 %).
Eine fiktive Schuldentilgungsdauer nach § 24 URG ist wegen des negativen Ergebnisses für 2025 nicht möglich.
Die Gesamtkapitalrentabilität nach URG ist ebenfalls negativ.

Die Entwicklung zeigt 2025 eine leichte Verschlechterung bei der Eigenmittelquote.

Lage der Gesellschaft

Vermögenslage - Finanzlage - Ertragslage

Die Lage des Unternehmens ist durch eine insgesamt angespannte Ertrags- und Finanzierungssituation geprägt. Der Lagerstand und die damit verbundenen Finanzierungskosten belasten naturgemäß die Liquidität. Die Vermögenslage ist durch eine weiterhin stabile Eigenmittelausstattung abgesichert. Die Ertragslage blieb hingegen unter den ursprünglichen Erwartungen.

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Schluss des Geschäftsjahres

Zu diesen Vorgängen ist nichts wesentliches zu berichten.

Voraussichtliche Entwicklung der Gesellschaft

Eine Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung für das 2. Halbjahr 2026 lässt derzeit einen positiven Ausblick erwarten. Die erhöhten Personalkosten drücken stark die möglichen Deckungsbeiträge und können noch nicht im gleichen Ausmaß marktgerecht weitergegeben werden.

Unser Fokus liegt daher klar auf einer aktiven Lagerbestandsreduktion, einer Effizienzsteigerung im Servicebereich sowie einer behutsamen Kostendisziplin. Trotz der angespannten Gesamtsituation wird mit einem positiven Ergebnis für 2026 gerechnet.

Forschung und Entwicklung

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung und deren Entwicklung

Für Forschung und Eintwicklung wurden im Geschäftsjahr 2025 keine Aufwendungen getätigt.

Bestehende Zweigniederlassungen

Diese befinden sich in Mitterkirchen bei Perg und seit September 2008 in Unterweitersdorf. Mit Juli 2016 wurde eine neue Zweigniederlassung in Aschbach-Markt eröffnet und in Betrieb genommen.

Kronstorf, am .....

Mag. Wilhelm Hochrather (Geschäftsführer)