Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025/26
der
WWS Wasserkraft GmbH

Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage im abgelaufenen Berichtsjahr

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2025/26 konnte die WWS Wasserkraft GmbH den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr stabil halten. Gleichzeitig ist es uns gelungen, ein positives Betriebsergebnis zu erwirtschaften, welches das Vorjahresniveau leicht übertrifft und damit eine weiterhin positive Tendenz aufzeigt.

Geschäftstätigkeit

WWS Wasserkraft GmbH ist ein Unternehmen mit langjähriger Erfahrung im Bau und der Revitalisierung von Kleinwasserkraftwerken. Das Leistungsspektrum umfasst die komplette Projektrealisierung, reicht von Beratung und Planung bis zu Projektierung, Fertigung, Installation und Inbetriebnahme von Turbinen sowie Stahlwasserbau.

Der USP des Unternehmens ist der hohe Eigenfertigungsgrad am Standort in Neufelden. Alle Komponenten einer Wasserkraftanlage können durch WWS Wasserkraft GmbH hergestellt werden und das ermöglicht eine schnelle und flexible Reaktion auf die konkreten Anforderungen des Kunden. Weiters entwickeln wir Turbinen, Stahlwasserbau, Hydraulik und die elektrotechnische Ausrüstung weiter. Durch das breite Sortiment und verschiedenen Kompetenzen lassen sich Marktschwankungen durch die unterschiedlichen Sparten ausgleichen. Die Vorteile von WWS Wasserkraft GmbH als Universalhersteller von Wasserkraftanlagen sind am Markt etabliert und bieten Wettbewerbsvorteile. Der hohe Eigenfertigungsgrad hat sich insbesondere in den Zeiten der Lieferkettenproblematik bewiesen und ermöglichte es WWS auch trotz Lieferengpässen Anlagen betriebsfertig auszuliefern. Besonders bewährt hat sich dabei die Lagerhaltung von Komponenten, die aus Erfahrung sehr lange Lieferzeiten haben und bei Fehlen zu Fertigungsverzögerungen führen.

Geschäftsverlauf

Beschreibung wirtschaftliches Umfeld

Weltwirtschaft

Die Weltwirtschaft zeigt sich grundsätzlich widerstandsfähig, doch das globale Wachstum bleibt laut den jüngsten Berechnungen und Prognosen des Internationalen Währungsfonds (IWF) auf einem moderaten Niveau. Während weltweit ein Rückgang der Inflationsraten infolge der restriktiven Geldpolitik der Zentralbanken zu beobachten ist, wird die globale Lage aktuell durch den geopolitischen Konflikt im Nahen Osten beeinflusst.
Insbesondere der Iran-Konflikt und die damit einhergehende Blockade der Straße von Hormus führen zu Störungen auf den fossilen Energiemärkten. Diese Entwicklungen führen den Akteuren weltweit jedoch umso deutlicher vor Augen, wie essenziell eine **gesicherte Eigenversorgung und eine unabhängige, nationale Energieversorgung** sind.

Wasserkraftbranche
Als bewährte und hochgradig verlässliche Säule der erneuerbaren Energien bildet die Wasserkraft unverändert das technologische Rückgrat der globalen Energiewende. Besonders im österreichischen Heimatmarkt untermauert sie traditionell die Unabhängigkeit der nationalen Stromversorgung. Angesichts ambitionierter Klimaschutzziele und des politisch forcierten Ausstiegs aus fossilen Energieträgern gewinnt die dezentrale Wasserkraft – insbesondere durch kleinere, hochflexible Anlagen – weltweit kontinuierlich an strategischer Relevanz.

Lage des Unternehmens
Das Geschäftsjahr 2025/26 war für die WWS Wasserkraft GmbH von einer positiven und stabilen Geschäftsentwicklung geprägt. Schwerpunkte lagen weiterhin neben der erfolgreichen Auftragsabwicklung auf der internen Prozessoptimierung und strategischen Personalentwicklung.

Das Geschäftsjahr startete mit einer positiven Auftragslage, die über das gesamte Berichtsjahr hinweg eine hohe Kapazitätsauslastung sicherstellte. Wesentliche Auftragseingänge, darunter auch Projekte mit großem Volumen, haben die positive Geschäftsentwicklung maßgeblich gestützt.

Um die hohe Nachfrage jederzeit bedienen zu können, wurde die Auslastung strategisch gesteuert. Bei Kapazitätsspitzen wurden gezielt Fertigungsteile an qualifizierte externe Partner vergeben, um die Effizienz zu wahren und Liefertermine zuverlässig einzuhalten.

Der im Vorjahr begonnene Prozess der internen Optimierung und Restrukturierung wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr konsequent und mit großem Erfolg fortgeführt. Durch gezielte Personalveränderungen und die darauf aufbauende Umstrukturierung einzelner Abteilungen konnten wesentliche Fortschritte erzielt werden. Als besonders positiv und wirkungsvoll hat sich hierbei die Neuorganisation der Werkstätten sowie der Produktionsplanung erwiesen, was die Abläufe in der Fertigung spürbar effizienter gestaltet.

Ein weiterer zukunftsweisender Schwerpunkt lag im Bereich der Digitalisierung: Hier wurde intensiv an einer geordneten und strukturierten Datenaufbereitung im Export gearbeitet. Diese Maßnahme dient als essenzielle Vorbereitung für die geplante Implementierung einer unternehmensinternen Künstlichen Intelligenz (KI), um administrative Prozesse künftig noch datengestützter und effizienter zu gestalten.

Schwerpunkte der Geschäftsführung
Nachdem im Vorjahr die erfolgreiche Implementierung des rollierenden Finanzplans im Fokus stand, lag der Schwerpunkt im abgelaufenen Geschäftsjahr auf der **Optimierung der unterjährigen Projektbewertung**.
Ziel war es, zu jedem beliebigen Zeitpunkt ein umfassendes und getreues Bild der einzelnen Projekte, des aktuellen Stands der unfertigen Leistungen sowie der Saldenliste abrufen zu können. Zu diesem Zweck wurde intensiv an der Weiterentwicklung unserer **automatisierten Auswertungstools** gearbeitet. Durch die Optimierung der Verarbeitungsabläufe liefert das System nun rasch, effizient und mit hoher inhaltlicher Zuverlässigkeit die notwendigen Daten, was die Aussagekraft unseres internen Berichtswesens nochmals signifikant gesteigert hat.

Forschung und Entwicklung (F&E)
Die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Technologien bildet das Fundament für die Marktführerschaft der WWS Wasserkraft GmbH. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir erhebliche Mittel in die Entwicklung investiert, um unseren technologischen Vorsprung weiter auszubauen. Durch die bewährte Kooperation mit universitären

Partnern sichern wir wissenschaftliche Präzision bei komplexen Berechnungen ab. Die praxisnahe Validierung auf unseren eigenen Teststrecken – insbesondere den Anlagen unserer Tochtergesellschaft WWS Energie GmbH – garantiert dabei den direkten Transfer von der Theorie in die Praxis.

Einkauf und Beschaffungsstrategie
Im abgelaufenen Geschäftsjahr war eine **spürbare Entspannung an den Beschaffungsmärkten** zu verzeichnen, dennoch halten wir an unserer bewährten strategischen Ausrichtung im Einkauf fest.
Für wesentliche Zukaufkomponenten verfolgen wir konsequent eine **Multi-Sourcing-Strategie**, indem wir für jede Schlüsselkomponente auf einen Pool von mindestens zwei bis drei qualifizierten Lieferanten zurückgreifen. Diese Vorgehensweise sichert uns ein hohes Maß an Flexibilität und Lieferkettensicherheit.
Die Auswahl des jeweiligen Lieferanten für einen Auftrag erfolgte dynamisch auf Basis von drei Kernkriterien:

- **Spezifische Kundenanforderungen**
- **Kurzfristige Verfügbarkeit**
- **Wettbewerbsfähige Preiskonditionen**

Durch diesen Ansatz können wir stets die optimale Lösung für das jeweilige Projekt gewährleisten und unser Lieferantenportfolio, das auch bewährte ehemalige Partner umfasst, bestmöglich nutzen.

Marktumfeld und Wettbewerb
Das Marktumfeld in unserer Branche ist **sehr wettbewerbsintensiv** und insbesondere durch den Preisdruck von lokalen Anbietern geprägt.
Grundsätzlich begegnen wir dem hohen Wettbewerbsdruck souverän mit unserer bewährten Unternehmensstrategie. Wir positionieren uns bewusst **nicht als Niedrigpreisanbieter**, sondern überzeugen mit dem **besten Gesamtpaket**. Unser Wertversprechen basiert auf einer Kombination aus technologischer Qualität, Zuverlässigkeit, umfassendem Service und einem fairen Preis.
Diese Strategie hat sich als erfolgreich erwiesen und wird von unseren Kunden geschätzt, die eine langfristige und qualitativ hochwertige Lösung einem kurzfristig günstigeren Angebot vorziehen.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die Vermögens- und Finanzlage der WWS Wasserkraft GmbH zum Bilanzstichtag ist stabil. Die Bilanzsumme reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr von 9.458 TEUR auf 9.269 TEUR.

Vermögenslage
Das **Anlagevermögen** beläuft sich zum Bilanzstichtag auf TEUR 1.356 und hat sich im Berichtszeitraum im Vergleich zum Vorjahr (TEUR 4.513) erheblich reduziert. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf den Abgang der Beteiligung an der WWS Wasserkraft Beteiligungs GmbH zurückzuführen.
Demgegenüber verzeichnete das **Umlaufvermögen** einen deutlichen Zuwachs. Dieser Anstieg resultiert primär aus den gestiegenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die sich zum Stichtag von TEUR 1.286 auf TEUR 3.323 erhöhten. Zudem stiegen die sonstigen Forderungen und Vermögensgegenstände signifikant von TEUR 89 auf TEUR 875 an; dieser Zuwachs resultiert im Wesentlichen aus der Kaufpreisforderung aus dem oben genannten Abgang der Finanzanlagen.
Die **flüssigen Mittel** (Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten) stiegen auf TEUR 356 (Vorjahr: TEUR 73) und haben sich damit wieder auf dem Niveau des Vorvorjahres eingependelt.

Finanzlage
Ein zentraler Indikator für die finanzielle Stabilität ist die **Eigenkapitalquote**, welche im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut gestärkt werden konnte. Die Gesellschaft weist ein Eigenkapital in Höhe von TEUR 2.108 (Vorjahr TEUR 1.925) aus. Die Eigenkapitalquote nach § 23 URG beträgt somit 22,79% (Vorjahr 20,41%).

Die Rückstellungen stiegen im Vergleich zum Vorjahr von TEUR 557 auf TEUR 730 an. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf eine Erhöhung der Rückstellungen für noch nicht erbrachte Leistungen zurückzuführen.

Die **Nettoverschuldung** konnte im Berichtszeitraum auf TEUR 6.743 (Vorjahr: TEUR 7.417) reduziert werden.
Das Nettoumlaufvermögen (Working Capital) beläuft sich zum Bilanzstichtag auf TEUR 1.236. **Damit gelang ein beachtlicher Turnaround im Vergleich zum negativen Vorjahreswert (TEUR -1.821).** Diese signifikante und positive Veränderung des Working Capitals ist primär auf den Abgang der Beteiligung im Finanzanlagevermögen sowie auf die daraus resultierende Kaufpreisforderung im Umlaufvermögen zurückzuführen.
Die **Verbindlichkeiten** reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr (TEUR 6.533) spürbar auf TEUR 5.969. Die bestehenden Bankverbindlichkeiten wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr durchgehend planmäßig bedient.

Ertragslage
Die **Ertragslage** der WWS Wasserkraft GmbH hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr positiv entwickelt, was sich in einer gesteigerten Profitabilität widerspiegelt.
Im Berichtszeitraum erzielte das Unternehmen einen Umsatz von TEUR 13.579 (Vorjahr: TEUR 13.513) und hielt das Umsatzniveau damit stabil auf hohem Niveau. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (**EBIT**) stieg von TEUR 373 im Vorjahr auf TEUR 408. Demgegenüber verzeichnete das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (**EBITDA**) einen leichten Rückgang von TEUR 656 auf TEUR 626.
Die **Umsatzrentabilität (EBIT-Marge)** konnte folglich von 2,76 % im Vorjahr auf 3,01 % verbessert werden. Diese Entwicklung unterstreicht, dass das Unternehmen weiterhin stabil und profitabel wirtschaftet. Die **Eigenkapitalrentabilität** erhöhte sich im selben Zeitraum deutlich von 5,62 % auf 8,37 %.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren
Neben den wirtschaftlichen Kennzahlen sind es vor allem die nicht-finanziellen Indikatoren, die den nachhaltigen Erfolg und die Marktposition der WWS Wasserkraft GmbH widerspiegeln. Im Geschäftsjahr 2025/26 wurden in den Bereichen Öffentlichkeitsarbeit, soziales Engagement und Kundenbeziehungen wesentliche Akzente gesetzt.

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Die Kommunikationsaktivitäten zielten darauf ab, die Marke WWS Wasserkraft insbesondere am österreichischen Kernmarkt weiter zu etablieren und die internationale Sichtbarkeit zu erhöhen.
Nationale Präsenz: Die Teilnahme an renommierten Branchenveranstaltungen wie der **Renexpo Ende März 2026** und der **Kleinwasserkrafttagung** diente der Stärkung des Netzwerks und der Präsentation unserer Expertise.
Internationale Sichtbarkeit: Als einer von wenigen europäischen Anbietern waren wir auf einer führenden internationalen Branchenmesse in Japan sowie Taiwan vertreten. Zudem wurde unsere Präsenz im südamerikanischen Markt, unter anderem in Argentinien, weiter gefestigt.
Employer Branding und Recruiting: Ein starkes Engagement galt der lokalen Verankerung und der gezielten Gewinnung von Fachkräften. Neben der erfolgreichen Teilnahme am regionalen Karrieretag zur Ansprache von Lehrlingen und klassischen

Anzeigen in lokalen Zeitungen haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr zusätzlich die **Unterstützung einer professionellen Marketingagentur** in Anspruch genommen. Durch diesen strategischen Schritt professionalisieren wir unseren Auftritt als Arbeitgeber, stärken unsere regionale Sichtbarkeit nachhaltig und sprechen potenzielle neue Mitarbeiter noch gezielter und effektiver an.
Fachwerbung: Gezielte Inserate in spezifischer Fachliteratur für Wasserkraft untermauern unsere technologische Positionierung in der Branche.

Mitarbeiter & Soziales Engagement
Eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit und ein partnerschaftliches Betriebsklima sind feste Säulen unserer Unternehmenskultur. Unser regionales Engagement spiegelt diese Werte wider: Auch im Berichtszeitraum haben wir gezielt lokale Vereine und Organisationen (wie die Freiwillige Feuerwehr oder Sportvereine) finanziell gefördert, in denen unsere Teammitglieder ehrenamtlich aktiv sind. Flankiert wird dies durch eine enge Kooperation mit regionalen Schulen und HTLs, um junge Talente frühzeitig für die Karrierewege in unserem Haus zu begeistern.

Kundenbeziehungen und -zufriedenheit
Die Zufriedenheit unserer Kunden ist der Maßstab unseres Erfolgs. Unsere Prozesse sind darauf ausgerichtet, eine partnerschaftliche und lösungsorientierte Zusammenarbeit zu fördern.
Kontinuität in der Betreuung: Die Kundenbetreuung ist flexibel aufgestellt und wird je nach Projektphase vom Verkaufsteam oder dem jeweiligen Projektleiter übernommen. Es hat sich als äußerst erfolgreich erwiesen, den ursprünglichen Kontakt, der durch den Vertrieb aufgebaut wurde, über die gesamte Projektdauer beizubehalten. Diese Kontinuität schafft Vertrauen und nutzt die aufgebaute Kunden-Mitarbeiter-Beziehung optimal.
Positives Kundenfeedback: Wir erhalten durchwegs positives Feedback zur Kundenzufriedenheit. Besonders geschätzt wird unsere Fähigkeit, **schnell, flexibel und unbürokratisch** auf die unmittelbaren Bedürfnisse und Herausforderungen unserer Kunden zu reagieren.

Bericht über die Risiken, Chancen und Ausblick des Unternehmens

Risikobewertung
Die WWS Wasserkraft GmbH verfügt über ein internes Kontroll- und Risikomanagementsystem, dessen Ziel es ist, die wesentlichen Risiken systematisch zu identifizieren, zu bewerten und durch gezielte Maßnahmen zu steuern. Das Ziel des Finanz- und Risikomanagements der WWS Wasserkraft GmbH ist die nachhaltige Sicherung des Unternehmenserfolges.

Marktrisiken: Der internationale Markt für kleine und mittlere Wasserkraftanlagen ist sehr aktiv, was zu einer hohen Wettbewerbsdichte und einem intensiven Preiswettbewerb führt. Dieser Preiskampf setzt die Branche teilweise unter Druck. Wir begegnen diesem Risiko konsequent mit unserer klaren Positionierung als Qualitätsanbieter, der nicht über den niedrigsten Preis, sondern über die beste Gesamtlösung und ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt.

Finanzrisiken
Zahlungsausfälle: Dieses Risiko wird als sehr gering eingeschätzt. Wesentliche Ausfallrisiken seitens der Kunden sind nicht ersichtlich, da Projekte grundsätzlich erst nach Erhalt einer **Anzahlung** gestartet werden. Internationale Geschäfte werden zudem überwiegend durch **Akkreditive** abgesichert. In der Unternehmensgeschichte sind

bisher keine Forderungsausfälle zu verzeichnen. Bei Zahlungsverzögerungen greift ein effizienter Mahnprozess.
Währungsrisiko: Da die Geschäfte vorrangig in Euro sowie in den stabilen Währungen US-Dollar und Schweizer Franken abgewickelt werden, ist das Währungsrisiko überschaubar.
Liquiditätsrisiko: Die größte finanzielle Herausforderung stellt das **Liquiditätsmanagement** dar. Die Abwicklung von Großprojekten erfordert einen hohen Vorfinanzierungsbedarf, insbesondere bei langen Projektlaufzeiten. Dem steht eine oft zurückhaltende Bereitschaft der Kunden gegenüber, hohe Anzahlungen zu leisten. Der bei Vertragsverhandlungen gefundene Kompromiss erfordert unsererseits häufig eine Zwischenfinanzierung.
Eine geordnete Projektabwicklung ist daher von einem ausreichend verfügbaren Avalrahmen und gut gepflegten Bankbeziehungen abhängig. Um diesem strategischen Erfordernis proaktiv Rechnung zu tragen, wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr der Bankenkreis um die VKB Bank erweitert. Die damit einhergehende deutliche Erhöhung unseres Gesamtauftragsobligos (Avalrahmens) sichert unsere Handlungsfähigkeit im internationalen Projektgeschäft nachhaltig ab und minimiert das Finanzierungsrisiko maßgeblich.
Patronatserklärung: Zum Bilanzstichtag besteht eine Patronatserklärung zugunsten der ehemaligen Tochtergesellschaft WWS Wasserkraft Beteiligungs GmbH für deren Kreditverbindlichkeiten bis zu einer maximalen Höhe von TEUR 1.000. Die WWS Wasserkraft GmbH hat sich hierin unwiderruflich und uneingeschränkt verpflichtet, die Gesellschaft so mit finanziellen Mitteln auszustatten, dass diese ihre Verbindlichkeiten jederzeit termingerecht bedienen kann. Im Zuge des Verkaufs wurde vereinbart, dass diese Patronatserklärung im Laufe des Jahres 2026 zeitnah durch den Erwerber abgelöst wird.
Gegenüber einem weiteren Kreditinstitut besteht eine harte Patronatserklärung zugunsten der Tochtergesellschaft WWS Energie GmbH. Die WWS Wasserkraft GmbH hat sich darin verpflichtet, für eine ausreichende finanzielle Ausstattung der Tochtergesellschaft zu sorgen, damit diese ihre Verbindlichkeiten aus Bankfinanzierungen jederzeit erfüllen kann.

Operative Risiken
Beschaffungsrisiko: Das Einkaufsrisiko ist aktuell überschaubar. Die Preise an den Beschaffungsmärkten haben sich stabilisiert, und die Lieferketten funktionieren zuverlässig. Unsere **Multi-Sourcing-Strategie** für Schlüsselkomponenten minimiert das Risiko von Lieferantenausfällen zusätzlich.
Personalrisiko:
Fluktuation: Das Unternehmen verzeichnet eine konstant **geringe Mitarbeiterfluktuation**. Eventuelle Austritte werden meist offen und frühzeitig kommuniziert, was eine geordnete Nachfolgeplanung ermöglicht.
Recruiting: Dank unseres guten Rufs als Arbeitgeber in der Region, der durch lokale Öffentlichkeitsarbeit stetig gepflegt wird, erhalten wir bei Bedarf zeitnah qualifizierte Bewerbungen. Wir kalkulieren bewusst die notwendige Einarbeitungszeit ein, bis neue Mitarbeiter einen vollen Mehrwert für das Unternehmen bieten.
Know-how und Weiterentwicklung: Da wir über ein junges Team verfügen, besteht kein akutes Risiko des Wissensverlusts durch Pensionsantritte. Ein aktives Wissensmanagement ist implementiert und wird stetig ausgebaut, um das interne Know-how effektiv zu sichern und zugänglich zu machen. Die ständige Verbesserung der Weiterbildung unserer Mitarbeiter ist ein strategischer Eckpfeiler, um die für unsere Qualitätsstandards erforderliche Fachkompetenz im Unternehmen zu halten und auszubauen.

Zusammenfassende Risikobewertung
Nach sorgfältiger Abwägung der dargestellten Risikofelder und der etablierten Steuerungs- und Kontrollmaßnahmen ist die Geschäftsführung der Ansicht, dass für die WWS

Wasserkraft GmbH **keine bestandsgefährdenden Risiken** ersichtlich sind. Das Hauptaugenmerk des Risikomanagements liegt weiterhin auf der proaktiven Steuerung der Projekt- und Unternehmensliquidität.

Chancen und Zukunftsaussichten

Die zukünftigen Chancen für die WWS Wasserkraft GmbH sind sehr positiv und basieren auf einem robusten Marktumfeld sowie klar definierten Unternehmensstärken und internen Potenzialen.

Globaler Markttrend und steigende Nachfrage: Der weltweite Bedarf an Wasserkraftanlagen ist unverändert hoch. Die in den letzten Jahren immer dringlicher gewordene Forderung nach effektivem Klimaschutz hat den globalen Ausbau erneuerbarer Energien weiter beschleunigt und die Nachfrage nach sauberer Energie aus Wasserkraft zusätzlich verstärkt. Dieser anhaltende Trend sichert ein stabiles und wachsendes Marktumfeld für unsere Produkte und Dienstleistungen.

Starke Marktpositionierung und klares Wertversprechen: Die WWS Wasserkraft GmbH hat sich erfolgreich im internationalen Markt als verlässlicher Partner für höchste Qualität positioniert. Unsere Strategie, nicht über den niedrigsten Preis, sondern über die beste Gesamtlösung zu einem fairen Preis zu überzeugen, findet bei den Kunden großen Anklang. Als Komplettanbieter heben wir uns deutlich vom Wettbewerb ab: Gemeinsam mit unserem Partnerunternehmen, einem technischen Planungsbüro am Standort, das die grundlegende Kraftwerksplanung übernehmen kann, können wir Projekte von der ersten Idee bis zur finalen Inbetriebnahme aus einer Hand anbieten. Dieses Alleinstellungsmerkmal minimiert Schnittstellen für den Kunden und maximiert die Projekteffizienz.

Konkrete Projektpipeline und internationale Reichweite: Der Markt bietet ausreichend Potenzial, und unsere Projektpipeline ist gut gefüllt. Wir haben bereits seit längerer Zeit eine Reihe vielversprechender Projekte in Aussicht, was die Wahrscheinlichkeit zukünftiger Auftragseingänge sehr hoch macht. Die Chancen erstrecken sich dabei von unserem Heimatmarkt in Österreich und Deutschland bis hin zu attraktiven internationalen Märkten, insbesondere Südamerika und Asien.

Interne Effizienzsteigerung und Skalierungspotenzial: Eine weitere wesentliche Chance liegt in der Steigerung der internen Effizienz. Wir sehen die Möglichkeit, mit dem bestehenden, hochqualifizierten Personal und Adaptionen in den Prozessen den Umsatz weiter zu erhöhen. Dieses Ziel soll durch eine noch effizientere und bessere interne Projektabwicklung erreicht werden, sodass wir bei gleichbleibender Mitarbeiteranzahl eine höhere Wertschöpfung erzielen können.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2026/27

Die WWS Wasserkraft GmbH blickt mit großer Zuversicht auf das kommende Geschäftsjahr. Wir sind mit einem **hohen Auftragsbestand** in das Geschäftsjahr 2026/27 gestartet, der bereits eine zufriedenstellende Grundauslastung sichert. Darüber hinaus befinden sich mehrere vielversprechende Projekte in konkreter Abstimmungsphase mit dem Kunden. Obwohl die finale Angebotsannahme durch den Kunden und die Ausverhandlung der Konditionen, insbesondere bei Großprojekten, erfahrungsgemäß eine beachtliche Zeit in Anspruch nehmen, sind wir sehr optimistisch, dass wir einige dieser Projekte erfolgreich zum Vertragsabschluss bringen werden.

Trotz des anhaltend hohen Interesses an unseren Lösungen verzeichnen wir besonders im asiatischen Markt sehr lange Projektvorlaufzeiten. Von der konkreten Angebotserstellung bis zur rechtsverbindlichen Auftragserteilung vergehen aufgrund dieser länderspezifischen und strukturellen Rahmenbedingungen oft zwei bis drei Jahre. Diese Verzögerungen sind rein struktureller Natur und mindern unserer Erfahrung nach nicht die Abschlusswahrscheinlichkeit.

Bezüglich unserer Pipeline befinden sich die meisten der Projekte, die im Vorjahr kurz vor der Unterschrift standen, nun planmäßig in Umsetzung mit dem Ziel des

Projektabschluss im März 2027. Weitere, bereits mündlich zugesagte Projekte stehen ungeachtet dessen unmittelbar vor der finalen Vertragsunterzeichnung.
Die Vertriebspotenziale in unseren Zielmärkten sind intakt und die WWS Wasserkraft GmbH bewegt sich langfristig in einem stabilen Wachstumsmarkt.
Auf Basis der stabilen Auftragslage und der positiven Marktaussichten erwartet die Geschäftsführung für das Geschäftsjahr 2026/27 eine Umsatzsteigerung im Bereich von rund 12% gegenüber dem Berichtsjahr. Diese Prognose beruht auf der Annahme eines stabilen weltwirtschaftlichen Umfelds und einer weiterhin robusten Nachfrage nach erneuerbaren Energien. Wesentliche Verwerfungen an den Beschaffungsmärkten oder unerwartete Projektabbrüche sind in dieser Planung nicht berücksichtigt.
Strategisch werden wir im Prognosezeitraum der nächsten ein bis drei Jahre mögliche **Expansionsmöglichkeiten am Unternehmensstandort** genau prüfen und deren Umsetzung festlegen, um für zukünftiges Wachstum gerüstet zu sein.
Zusammenfassend erwarten wir für das Geschäftsjahr 2026/27 ein **positives Jahresergebnis**, das über dem des Vorjahres liegen wird.

Neufelden, am 10.09.2026

Geschäftsführer Christoph Wagner