Lagebericht per 31.3.2025

A) Wirtschaftsbericht

1. Geschäftsverlauf, Geschäftsergebnis und Lage der Gesellschaft

a) Geschäfts- und Rahmenbedingungen und Analyse des Geschäftsverlaufs

Geschäftsfelder

Der Tätigkeitsbereich der Huber KFZ GmbH erstreckt sich auf die nachstehenden Geschäftsfelder:

Handel mit Neufahrzeugen der Marken Ford, Honda, und KIA

Gebrauchtwagen- und Ersatzteilhandel

Werkstätten- und Servicedienstleistungen für Ford, Honda, KIA und Fremdmarken

Lackierer- und Spenglerarbeiten

Fahrzeugaufbereitung

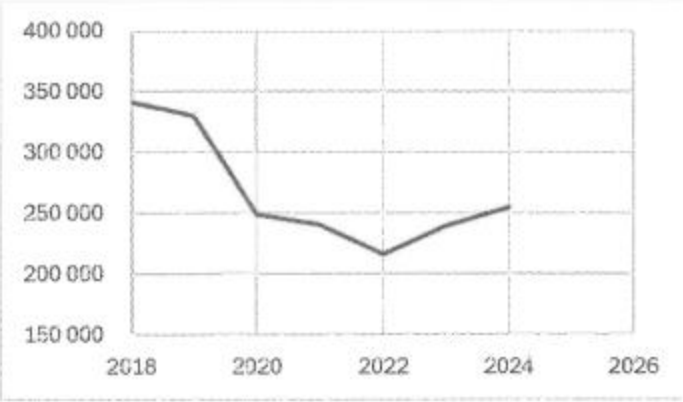
Die Betriebsstandorte sind in Kapfenberg und Niklasdorf.

Allgemeine Wirtschaftslage in unseren Geschäftsfeldern

Autohandel:

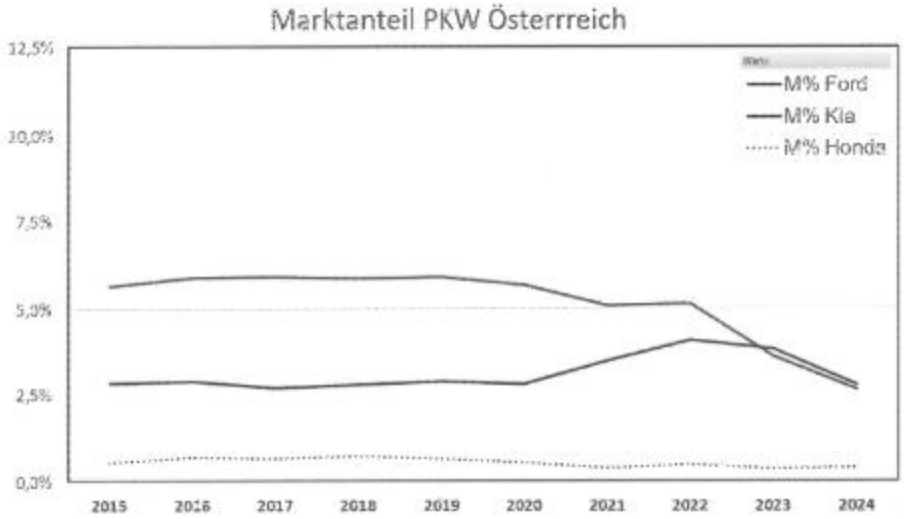
Der Abwärtstrend bei den KFZ-Neuzulassungen am heimischen Automarkt konnte im Jahr 2022 gestoppt werden. Ein leichter Aufwärtstrend sorgt dafür, dass die Zahlen 2024 auf dem Niveau von 2020 liegen.

Jahr	PKW Neuzulassungen	Änderung
2018	341 068	
2019	329 363	-3%
2020	248 740	-24%
2021	239 803	-4%
2022	215 050	-10%
2023	239 150	11%
2024	253 789	6%



Die Zulassungszahlen 2022 erreichten den niedrigsten Wert seit 38 Jahren. Hauptursachen dafür waren die weiterhin unzureichende Lieferfähigkeit, die Verunsicherung im Markt hinsichtlich der e-Mobilität sowie die wirtschaftlich angespannte Situation, insbesondere bei Privatkunden. Für 2024 wurden 250.000 bis 270.000 Neufahrzeuge erwartet, das untere Niveau wurde zwar erreicht, zeigt jedoch nach wie vor die Unsicherheiten im Markt (Wirtschaftssituation, Antriebsform).

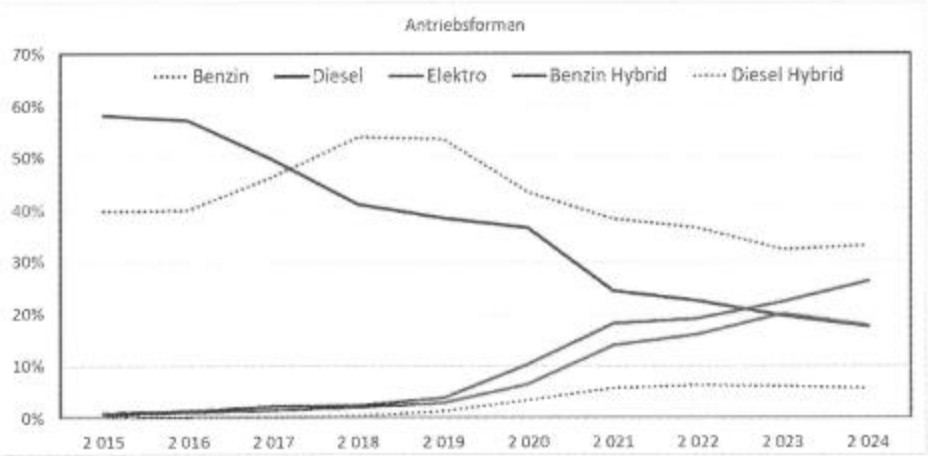
Ein Blick auf den österreichischen Gesamtfahrzeugbestand zeigt, dass dieser in 2024 im Vergleich zum Vorjahr um + 1,2 % auf 7.424.940 KFZ gestiegen ist. Während das durchschnittliche Wachstum zwischen 2019 und 2022 noch bei rund 1,3 % lag, beträgt es in den letzten drei Jahren, 2022 bis 2024, nur mehr etwa 1,0 %. Das verlangsamte Wachstum, bei gleichzeitig weiterhin bestehendem Bedarf an Mobilität, verdeutlicht die aktuellen strukturellen Herausforderungen am österreichischen Automobilmarkt.



Unsere Marken: **Ford** erzielte 6.656 PKW Neuzulassungen (nach 8.579 im Vorjahr) – ein Rückgang von 22,4%. Der Marktanteil lag damit bei 2,6 %. Im Bereich der Nutzfahrzeuge – die in den oben genannten PKW-Verkaufszahlen nicht enthalten sind – belegte Ford den 1. Platz in Österreich und erreichte im Gesamtjahr 2024 mit 6.191 leichten Nutzfahrzeugen einen Marktanteil von 18,53 %.

KIA erzielte 7.033 Neuzulassungen (nach 9.065 im Vorjahr) und verzeichnete damit ebenfalls einen Rückgang um rund ein Viertel. Der Marktanteil lag bei 2,8 %.

Honda erreichte 1.105 Neuzulassungen (nach 955 im Vorjahr) und damit einen Marktanteil von 0,4 %.



Wie die Entwicklung der Neuzulassungen hinsichtlich der Antriebsformen zeigt, kann man nicht mehr unbedingt von alternativen Antrieben sprechen, die Antriebsformen sind in einem ähnlichen Range rd. 33% der Neuzulassungen entfallen auf reine Benziner, gefolgt mit rd. 26% Benzin-Hybride und rd. 18% rein Elektro betriebene Fahrzeuge. Rein Diesel-betrieben Fahrzeuge sind nur noch bei rund 17% und rd. 6% entfallen auf Diesel-Hybride.

Insbesondere KIA konnte seinen erfolgreichen Kurs im BEV-Segment (Battery Electric Vehicle) trotz einer breiten und modernen Modellpalette nicht fortsetzen: Die Neuzulassungen rein elektrischer Fahrzeuge sanken 2024 auf 1.278 Einheiten, nach 1.737 im Jahr 2023.

Nach den außergewöhnlich hohen Gebrauchtwagenpreisen der Jahre 2021 bis 2023 normalisierte sich der Markt 2024 spürbar. Durch die verbesserte Neuwagenverfügbarkeit stieg das Angebot an Gebrauchten, wodurch die Preise – besonders bei jungen Fahrzeugen – rückläufig waren.

Für Händler bedeutete diese Entwicklung eine Rückkehr zu wettbewerbsintensiveren Marktbedingungen. Margen im Gebrauchtwagengeschäft standen unter Druck, gleichzeitig stieg der Aufwand für Fahrzeugaufbereitung und Vermarktung. Durch gezielte Einkaufsstrategien, rasche Bestandsrotation und den verstärkten Einsatz digitaler Verkaufskanäle konnte die Marktposition dennoch gehalten werden.

Im Ausblick auf 2025 erwarten wir weiterhin einen hart umkämpften Markt, insbesondere durch den zunehmenden Wettbewerb neuer Hersteller aus China im BEV-Segment.

Bereich Aftersales:

In den vergangenen Jahren hat sich das Durchschnittsalter des Fahrzeugbestands weiter erhöht. Ursache dafür sind geringere Neuzulassungen der letzten Jahre bei gleichzeitig wachsendem Gesamtbestand. Für unser Werkstattgeschäft brachte das noch konstante Auslastung: Ältere Fahrzeuge benötigen mehr Service, Reparaturen und Ersatzteile. Entsprechend blieben sowohl die Auslastung unserer Arbeitsplätze als auch der Teileumsatz weitgehend konstant.

Mit der zunehmenden technischen Komplexität moderner Fahrzeuge steigen die Anforderungen an Diagnose, Servicequalität und Mitarbeiterqualifikation. Unser Fokus liegt deshalb auf kontinuierlicher Weiterbildung, um die hohen Ansprüche unserer Kundinnen und Kunden auch bei neuen Antriebstechnologien erfüllen zu können.

Da Elektrofahrzeuge insgesamt weniger Servicezeit erfordern, planen wir, unser Aftersales-Angebot gezielt auszubauen – über klassische Werkstattleistungen hinaus, mit attraktiven Servicepaketen, Fahrzeugpflege und digitalen Zusatzdiensten.

Aktuell zeigt sich, dass ein hoher Anteil an Fahrzeugen im Alterssegment über sechs Jahren zu einer leichten Umsatzstagnation führt. In dieser Phase nimmt die Kundenbindung an Vertragswerkstätten erfahrungsgemäß ab, da viele Halterinnen und Halter auf freie Werkstätten ausweichen.

Mit dem wieder anziehenden Fahrzeughandel erwarten wir in den kommenden Jahren eine Verjüngung des Bestands. Damit steigen auch die Chancen auf höhere Kundenbindung und zusätzliche Servicepotenziale in den ersten sechs bis acht Fahrzeugjahren – eine Entwicklung, auf die wir unser Aftersales-Geschäft gezielt ausrichten.

Investitionen:

Die Investitionen im abgelaufenen Wirtschaftsjahr beliefen sich auf rund 1,46 M€. Der Großteil davon – etwa 1,24 M€ – entfiel auf den Umbau und Zubau des Kundendienstbereichs, die Neugestaltung des ehemaligen HONDA-Schauraums sowie den Abriss des früheren Ford-Schauraums und den anschließenden Zubau für einen neuen KIA-Schauraum.

Insgesamt stehen nun 650 m² moderne Schauraumfläche für Ford und KIA sowie ein markenneutraler Kundendienstbereich zur Verfügung.

Die verbleibenden rund 0,22 M€ der Gesamtinvestitionen entfielen auf die Betriebs- und Geschäftsausstattung, wobei der Schwerpunkt auf der Anschaffung von Kundenersatzfahrzeugen lag.

b) Analyse unter Einbeziehung der wichtigsten finanziellen Indikatoren

Umsatzentwicklung

Der Umsatz stieg leicht um 2% im Vergleich zum Vorjahr. Im Aftersales konnte das Umsatzwachstum erfreulicherweise fortgesetzt werden, was sich auch positiv im Ergebnis widerspiegelt.

Ergebnis

Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr erzielten wir einen Jahresüberschuss von rund 255 T€ (nach etwa 661 T€ im Vorjahr). Die Ergebnisdifferenz lässt sich im Wesentlichen auf zwei zentrale Faktoren zurückführen:

Zum einen belasteten die umfangreichen Investitionen und Instandhaltungsaufwendungen im Zuge des Um- und Zubaus das Jahresergebnis, da ein Teil der damit verbundenen Kosten bereits im laufenden Geschäftsjahr ergebniswirksam wurde.

Zum anderen führten im AFS-Bereich erhöhte Krankenstände zu Kapazitätsengpässen, die durch Mehrarbeit kompensiert werden mussten und damit zu spürbar höheren Personalkosten beitrugen. Ergänzend war im Bereich Karosserie & Lack ein leichter Rückgang des Auftragsvolumens zu verzeichnen, was die Ertragskraft zusätzlich dämpfte.

Der Cashflow belief sich auf 534 T€ (Jahresüberschuss zuzüglich Abschreibungen) nach 922 T€ im Vorjahr.

Der Eigenkapitalanteil beläuft sich auf rd. 48 % der Bilanzsumme (Vorjahr 55 %), eine gute Ausgangsposition für die Herausforderungen der Zukunft.

Die Eckdaten des Geschäftsjahres sowie des Vorjahres stellen sich wie folgt dar:

Geschäftsergebnis und Ertragslage	TEUR 2023/2024	TEUR 2024/2025
Rohergebnis	**4.300**	**4.072**
Betriebserfolg	**610**	**48**
Finanzerfolg	**166**	**178**
Ergebnis vor Steuern	**775**	**225**
Jahresüberschuss	**661**	**255**
Vermögens-, Finanz- und Liquiditätsanalyse		
Bilanzsumme	**8.425**	**10.297**
davon		
langfristiges Vermögen	**3.062**	**4.173**
kurzfristiges Vermögen	**5.363**	**6.124**
davon		
Eigenkapital (inkl. Investitionszuschüsse)	**4.617**	**4.909**
langfristiges Fremdkapital	**476**	**1.281**
kurzfristiges Fremdkapital	**3.331**	**4.107**
Eigenkapitalanteil in % (Eigenkapital/Bilanzsumme)	**54,80%**	**47,68%**
Deckung lfr. Vermögen in % (lfr. Kapital/lfr. Vermögen)	**166,34%**	**148,33%**
Anlagendeckung (Eigenkapital/Anlagevermögen)	**151,94%**	**118,51%**
working capital (kfr. Vermögen abzgl. kfr. Fremdkapital)	**2 031**	**2 017**
Anlagenintensität (Anlage-/Gesamtvermögen)	**36,07%**	**40,23%**
Lagerintensität (Vorräte/Gesamtvermögen)	**47,87%**	**41,43%**

2. Nachtragsbericht

Berichtspflichtige Ereignisse mit besonderer Bedeutung für die Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sind nicht eingetreten.

Der Rückgang der allgemeinen Fahrzeugqualität – bedingt durch technische Rückrufe, Garantie- und Nachrüstarbeiten – führte weiterhin zu einer zusätzlichen Auslastung im Aftersales-Bereich. Diese Situation brachte zusätzliche Umsätze, stellte aber auch eine Belastung für Mitarbeiter und Kunden dar. Diese Thematik betrifft aktuell weite Teile der Automobilbranche und erfordert ein sensibles Gleichgewicht zwischen Servicequalität, Effizienz und Kundenzufriedenheit.

Im Handel zeigt sich eine zunehmende Wettbewerbsintensität zwischen den Marken, da die Lieferfähigkeit der Hersteller wiederhergestellt ist. Parallel dazu sorgt der Preisverfall im Gebrauchtwagensegment für steigende Risiken, insbesondere im Bereich von Eintauschfahrzeugen, wo vor allem Elektrofahrzeuge aktuell einer starken Wertkorrektur unterliegen.

Die neuen Marktteilnehmer aus China spielen für uns derzeit noch keine relevante Rolle, dennoch beobachten wir deren Markteintritt und mögliche Zölle aufmerksam. Diese Entwicklungen könnten mittelfristig Einfluss auf Preisstrukturen und Wettbewerbsdynamik nehmen.

Wir rechnen weiterhin mit herausfordernden Zeiten, denken jedoch mit unseren Markenmix sehr gut aufgestellt zu sein. Die Auswirkungen der bestehenden Unsicherheiten können derzeit jedoch noch nicht abgeschätzt werden.

3. Forschungs- und Entwicklungsbericht

Es gibt keine Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten.

4. Zweigstellenbericht

Wir verfügen über Betriebsstätten in Kapfenberg und Niklasdorf, es gibt daneben keine weiteren Zweigstellen.

Der Hauptstandort für die Marke KIA wird künftig in Kapfenberg angesiedelt sein. Unser Standort Niklasdorf erfüllt weiterhin sämtliche Servicestandards für Ford und KIA und bleibt damit ein Servicepartner für beide Marken.

Zusätzlich wird in Niklasdorf mit BYD eine neue Marke in unser Unternehmen einziehen. Damit erweitern wir unser Markenportfolio strategisch und schaffen die Grundlage für weiteres Wachstum – sowohl im Verkauf als auch im Aftersales.

B) Risikobericht

Kreditrisiko: Dadurch, dass überwiegend die Leistungen bei Abholung bezahlt werden, ist hier mit keinem nennenswerten Risiko zu rechnen. Offene Forderungen ergeben sich hauptsächlich aus noch nicht abgehandelten Leasingfinanzierungen, Versicherungsschäden oder Firmenkunden. Die Mahnläufe erfolgen regelmäßig.

Risken in Zusammenhang mit **Finanzinstrumenten** bestehen nicht.

Beschaffung und Absatz: Unser Beschaffungsmarkt basiert derzeit auf bestehenden Händlerverträgen mit Ford und KIA sowie einer Kooperationspartnerschaft mit Honda. Die Rahmenbedingungen bei Ford verändern sich aktuell: Das geplante Agenturmodell wurde auf unbestimmte Zeit verschoben. Stattdessen gilt nun ein Stufenmodell, bei dem BEV-Modelle über Vermittlungsverträge abgewickelt werden, während sämtliche übrigen PKW sowie das relevante Nutzfahrzeuggeschäft (NFZ) weiterhin im klassischen Händlervertragsmodell bleiben.

Mit KIA bestehen neben dem regulären Vertrieb zusätzliche Chancen im Nutzfahrzeugsegment: Unser Unternehmen zählt zu den drei österreichischen Pilotbetrieben, die künftig die neuen KIA Purpose Built Vehicles (PBV) vertreiben und betreuen werden.

Darüber hinaus starten wir mit Q4/25 die Zusammenarbeit mit BYD, womit wir unser Markenportfolio gezielt erweitern und Zugang zu einem der weltweit dynamischsten Anbieter im Bereich Elektro- und Hybridfahrzeuge erhalten.

Personalrisiko: Wir haben einen konstanten Mitarbeiterstamm, sehr viele davon sind schon langjährig bei uns beschäftigt. Weiters betreiben wir eine sehr aktive Lehrlingsausbildung, um den Nachwuchs sicherzustellen.

Liquidität: Dank unserer jahrelangen und guten Zusammenarbeit mit den Banken haben wir keine Einschränkung bei unseren Kreditlinien und mit rund 50 % Eigenkapitalquote auch genügend Flexibilität.

Energie: Unsere Erdgasbezugsmengen waren bis Ende 2023 zu einem sehr niedrigen Preis gesichert. Für 2024 konnten wir diesen Bezugspreis nicht erzielen, jedoch vergleichsweise zu guten Konditionen fixieren. Wir haben am Firmengelände bereits eine Photovoltaikanlage umgesetzt, mit einer 50%igen Eigenbedarfsquote sind wir Strompreisschwankungen nicht so stark ausgesetzt.

C) Prognosebericht (voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens)

Dank eines sehr engagierten Teams konnten wir die vergangenen turbulenten Jahre – geprägt durch Arbeitskräftemangel, eingeschränkte Lieferverfügbarkeiten, Preisschwankungen und geopolitische Spannungen – erfolgreich meistern. Schon jetzt ist absehbar, dass einige dieser Herausforderungen auch im laufenden Wirtschaftsjahr bestehen bleiben. Dennoch ist es uns gelungen, die Zusammenarbeit mit unseren Kundinnen und Kunden sowie mit unseren Lieferanten weiter zu vertiefen und auszubauen.

Als mittelgroße Gruppe bleiben wir ein attraktiver Partner für zukünftige Themen – insbesondere in der Netzentwicklung – und können dank unserer flexiblen Struktur rasch auf Marktveränderungen reagieren.

Für das Wirtschaftsjahr 2025/26 planen wir einen leichten Umsatzanstieg sowie ein positives Ergebnis von rund 300 T€. Die ersten Monate bestätigen diese Erwartungen: Umsatz und Ergebnis liegen im Plan. Ein besonderes Augenmerk gilt weiterhin dem Fahrzeughandel, insbesondere der Preisentwicklung im Gebrauchtwagensegment und bei BEVs, die weiterhin eine zentrale Herausforderung darstellen.

Mit dem bestehenden Produktportfolio sind wir gut aufgestellt. Auch wenn die Entwicklung der Marke KIA in den vergangenen zwei Jahren nicht in die gewünschte Richtung verlief, erwarten wir einen Umkehrtrend. Die steigenden Verkaufszahlen, insbesondere im Nutzfahrzeugsegment, werden sich mittelfristig positiv auf den Aftersales-Bereich auswirken. Anpassungen in den Bonussystemen verstärken jedoch den Trend zu stärkerer Digitalisierung und datenbasierter Steuerung.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, erfolgte mit April 2025 die Umstellung unseres Dealer-Management-Systems (DMS). Ziel ist es, Auswertungen, Kundenkommunikation und Online-Terminvergabe zukunftsfit und effizient zu gestalten. Ergänzend planen wir die Erneuerung unseres CRM-Systems, um Kundenprozesse weiter zu professionalisieren und die Effizienz in Verkauf und Aftersales nachhaltig zu steigern.

In den nächsten zwei bis drei Jahren werden wir unseren Schwerpunkt darauf legen, das bestehende Markenportfolio gezielt zu stärken und unser Geschäft sowohl im PKW- als auch im Nutzfahrzeugsegment weiter auszubauen. Gleichzeitig passen wir unsere internen Abläufe im Verkauf und im Aftersales an neue Markt- und Herstelleranforderungen an und optimieren sie konsequent, um Effizienz, Servicequalität und Wettbewerbsfähigkeit weiter zu erhöhen.

Es wird daher auch künftig entscheidend sein, das Unternehmen vorausschauend und flexibel zu steuern. Wir sind zuversichtlich, dass uns dies weiterhin gut gelingen wird.

Kapfenberg, am 4. Dezember 2025

Geschäftsführer
Ing. Walter Huber

Geschäftsführer
DI Peter Reithofer