SCHÖSSWENDER
MÖBEL

LAGEBERICHT 2025

SCHÖSSWENDER MÖBEL GESELLSCHAFT M.B.H.

1. Geschäftsverlauf des Unternehmens

Der Umsatz im Geschäftsjahr 2025 betrug **€ 35.541.000,--** und lag damit um **3,46 % unter dem Vorjahreswert**. Das Geschäftsjahr war von einer anhaltenden Wirtschaftsrezession geprägt, die sich in einer gedämpften Konsumstimmung sowie einer verminderten Kaufkraft widerspiegelte. Die anhaltende Schwäche der Bauwirtschaft belastete die Möbel- und Einrichtungsbranche zusätzlich und trug maßgeblich zur rückläufigen Marktentwicklung bei.

Trotz dieser widrigen Rahmenbedingungen wurden im Jahr 2025 **neue Modellserien im Bereich Speisezimmer sowie zwei neue Korpusmöbelserien** erfolgreich auf den Markt gebracht. Während der Messe Möbel Austria erfolgte die Präsentation der **Schlafzimmer Made in Austria.**

2. Finanzielle Leistungsindikatoren

Die **Betriebsleistung** belief sich im Jahr 2025 auf **T€ 35.650**, nach **T€ 36.916** im Jahr 2024. Das **Ergebnis vor Steuern** betrug **T€ 1.722** (Vorjahr: **T€ 1.198**).

Das **Nettoumlaufvermögen** sank von **T€ 7.538** auf **T€ 6.610**.

Der **Cashflow aus dem Ergebnis** belief sich 2025 auf **T€ 2.195** (2024: **T€ 1.524**), während der **Nettogeldfluss aus dem Ergebnis vor Steuern** bei **T€ 2.403** lag (Vorjahr: **T€ 854**).

Die **Eigenkapitalquote** stieg weiter von **81,60 %** auf **82,01 %** und unterstreicht die weiterhin solide Eigenkapitalausstattung des Unternehmens.

3. Umwelt- und Arbeitnehmerbelange

Das Unternehmen verfügt über Zuständigkeiten für **Umweltschutz, Arbeitnehmerschutz und Werksicherheit**. Die **kontinuierliche Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden** ist integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie.

Alle **gesetzlichen Umweltauflagen** werden erfüllt. Nachhaltigkeit und ökologische Verantwortung werden in der strategischen Entscheidungsfindung ebenso wie bei der Einführung neuer Technologien berücksichtigt.

4. Wichtige Ereignisse während des Geschäftsjahres

Im Geschäftsjahr 2025 erforderte die Insolvenz eines wichtigen Geschäftspartners in Polen eine rasche Neuausrichtung der Beschaffungsstruktur. Durch die erfolgreiche Zusammenarbeit mit einem neuen Lieferanten aus Bosnien konnte die Versorgungssicherheit zeitnah gewährleistet und die Lieferkette stabilisiert werden.

Ein weiterer bedeutender Meilenstein war der Wiederaufbau der Gesellschaft Iktus. **Im Zuge der Übernahme der verbleibenden Geschäftsanteile wurde das Unternehmen vollständig in den Konzern integriert, sodass nunmehr eine 100%ige Eigentümerschaft besteht.** Gleichzeitig wurde eine neue Geschäftsführerin bestellt, wodurch die organisatorischen Voraussetzungen für die weitere erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens geschaffen wurden.

Zur Stärkung der Marktpräsenz wurden **zahlreiche Marketingmaßnahmen** gesetzt: es erfolge der Kick-off der neuen Homepage sowie für die Zusammenführung der beiden Marken Ambi-e und Massivline & More in einem neuen gemeinsamen Katalog. **Social Media Kampagnen ebenso wie die Digitalisierung wurde ausgeweitet.**

5. Wesentliche Risiken, denen das Unternehmen ausgesetzt ist

Nach derzeitigem Wissensstand bestehen **keine Risiken**, die den **Bestand des Unternehmens gefährden** könnten. Allerdings ist das Unternehmen weiterhin **konjunkturellen Risiken**, **Abhängigkeiten im Zulieferbereich** und **kundenbezogenen Konzentrationen** ausgesetzt, die sorgfältig beobachtet und aktiv gesteuert werden.

6. Zweigniederlassungen

Die Gesellschaft unterhält **keine Zweigniederlassungen**.

7. Forschung und Entwicklung

Im Jahr 2025 wurden **neue Bankmodelle** sowie **neue Korpusmodelle** entwickelt und auf internationalen Fachmessen (u. a. **Messe MOW 2025**, **Area 30**, **Messe Möbel Austria**) sowie auf **Verbandstagen und Endverbrauchermessen** erfolgreich präsentiert.

Ein neues **Schlafzimmerprogramm** aus der Eigenproduktion in Franking erstmals erfolgreich auf der Messe Möbel Austria präsentiert.

Im Rahmen der fortschreitenden **Digitalisierungsstrategie** wurden zusätzliche Modelle für **Planungssoftware** beauftragt und die Zusammenarbeit mit externen Softwareanbietern intensiviert.

Zu den wesentlichen Investitionen zählten:

- Eine neue **Lkw-Zugmaschine**
- **Neugestaltung des Eingangsbereichs**
- Neugestaltung Platz für **Paketanlieferung**
- Austausch der **Sprinklerköpfe**

8. Finanzinstrumente, Risiken und Strategien

Der Großteil des Umsatzes wird in **Euro fakturiert**, wodurch **Währungsrisiken** minimiert werden. **Derivative Finanzinstrumente** kommen nicht zum Einsatz.

Die **Materialpreise** haben sich gegenüber den Vorjahren stabilisiert, jedoch sind die **Logistikkosten 2025 weiter gestiegen**, ebenso wie die **kollektivvertraglichen Personalaufwendungen**.

Die **Lieferperformance einzelner Lieferanten** ist nach wie vor volatil, insbesondere im Handelswarensegment. Weitere **Preisanpassungen seitens der Hersteller** sind absehbar.

9. Ausblick und Prognosebericht

Das Konsumverhalten bleibt im ersten Quartal 2026 zurückhaltend. Die schwache Baukonjunktur beeinträchtigt weiterhin die Investitionsfreude im Möbelbereich.

Trotz der Einführung neuer Modellserien 2025 blieb die Nachfrage im **Bereich Essplätze** in den ersten Monaten des Jahres 2026 hinter den Erwartungen zurück. Auch die neuen Korpus- und Schlafzimmerprogramme konnten den insgesamt verhaltenen Auftragseingang aufgrund des schwierigen Marktumfelds bislang teilweise beleben. Die anhaltend schwache Konsumstimmung sowie die rückläufige Entwicklung der Möbelbranche wirken sich weiterhin dämpfend auf die Geschäftsentwicklung aus.

Im **Handelswarensegment** gestaltet sich die Entwicklung ebenfalls schwierig: Der Lieferpartner aus Bosnien hat die Produktion eingestellt. Aufgrund der weiterhin verhaltenen Konsumnachfrage in diesem Segment gestaltet sich der Absatz schwierig. Eine Stabilisierung konnte durch die teilweise Übernahme der Modelle durch die Firma Iktus erreicht werden.

Eine temporäre Preisanpassung sowie generelle Preiserhöhung wurde Anfang 2026 erfolgreich am Markt umgesetzt. Dennoch bleibt die Lage im Einkauf angespannt und muss laufend überwacht werden.

Für 2026 sind mehrere **wichtige Messeauftritte** geplant, um die zahlreichen Produktneuheiten den Entscheidungsträgern im Möbelhandel zu präsentieren. Die **Modelloffensive** für die wichtigsten Messen, darunter die MOW und die Verbandsmessen, wird konsequent fortgeführt.

Trotz positiver Impulse bleibt der **kurzfristige Ausblick mit Planungsrisiken behaftet**. Die **Entwicklung des Auftragseingangs** ist eng zu beobachten, und die **Vertriebsmaßnahmen müssen konsequent fortgeführt** werden.

Franking, 11. August 2026
Alfred Weiß
Geschäftsführung

