FORSTINGER Österreich GmbH

Lagebericht zum Jahresabschluss 30. September 2025

1. Geschäftsverlauf und Lage

1.1 Geschäft und Rahmenbedingungen

Die FORSTINGER Österreich GmbH mit Firmensitz in Tulln (NÖ) ist Österreichs größter unabhängiger Mobilitätsfachmarkt. FORSTINGER Österreich GmbH betreibt zum Stichtag 69 Filialen über das ganze Bundesgebiet verteilt – ausgenommen Westösterreich, in 68 Filialen ist auch eine Fachwerkstätte angeschlossen. Das Konzept Retail (Shop) mit Werkstätte zu verbinden stellt eine Alleinstellung in Österreich dar. Eine Vielzahl an Produkten, die wir verkaufen, können auch montiert werden bzw. vor Ort serviciert werden. FORSTINGER Österreich GmbH hat im Wirtschaftsjahr 24/25 ca. 1,85 Mio. kaufende Kunden (Kassenbons) (Vorjahr: ca. 1,87 Mio.).

Die Mobilität und speziell der Fahrzeugmarkt in Österreich sowie auch in ganz Europa sind einem starken Wandel unterworfen. Alternative Antriebe bei Automobilen aber auch bei Mopeds & Fahrrädern werden aufgrund immer strengerer Abgasvorschriften und Fahrverbote für Verbrennungsmotoren in Ballungsräumen eine massive Auswirkung auf den Handel mit Fahrzeugen, Mopeds, Fahrrädern (E-Bikes) und deren Zubehör haben.

Der Beginn des Ukraine-Kriegs im Frühjahr 2022 und die darauffolgenden Engpässe in der Energieversorgung sowie die in Folge starken Teuerungsraten hatten einen massiven Einfluss auf den privaten Konsum und den Einzelhandel. Der Fahrrad- und speziell der E-Bike Markt ist nach den enormen Wachstumsraten während der COVID-Pandemie rückläufig. Dieser Effekt wird sich nachhaltig auf die gesamte Branche auswirken. Gebrauchtwagen werden länger gefahren und dadurch einen höheren Wartungs- und Serviceaufwand benötigen.

Die Preissensibilität der Kunden nimmt zu, somit wird sich der Preisvorteil, den Forstinger seinen Kunden im Servicebereich bieten kann, positiv auf unser Geschäftsmodell auswirken.

Für die Zweiradbesitzer (Fahrrad + Motorrad) bieten wir das entsprechende Zubehör wie Helme, Handschuhe usw. an. Für Automobile findet sich in unseren Fachmärkten diverses Zubehör von Fußmatten bis Sitzbezug, von Reifen und Felgen bis zum Scheibenwischer, oder auch Schneeketten in unserem Sortiment wieder. Zusätzlich sind bei uns sämtliche Schmiermittel, Reinigungs- und Pflegemittel sowie Werkzeug und Zubehör wie Heckträger und Dachboxen erhältlich. Wir verkaufen ein großes Sortiment von Autoanhängern und verbauen in unseren Fachwerkstätten unter anderem die dafür notwendigen Anhängerkupplungen.

vorläufiger Entwurf
Stand 04.09.2026

Die Mitarbeiter der Fachwerkstätten können jedes Ersatz- und Zubehörteil aus unseren Shops, oder von unseren Zulieferern fachmännisch in/an das jeweilige Fahrzeug verbauen. In 35 Standorten werden §57a-Überprüfungen (Pickerl) durchgeführt. Wir sind in der Lage, Service lt. Herstellervorgabe (inkl. Eintrag in das digitale Serviceheft), Ölwechsel, Bremsenreparaturen, Klimaanlagenservice bei PKWs, Service bei Mopeds und Motorrädern, sowie Fahrrädern und E-Bikes durchzuführen.

Glasschadenreparaturen und Windschutzscheibentausch werden aktuell in Ostösterreich angeboten, die Direktverrechnung mit Versicherungen gehört ebenfalls zu unserem Leistungsspektrum.

Die Wertschöpfung wird vollständig Inhouse abgebildet (Einkauf, Logistik, Multi-Channel Vertrieb via Filiale, Online-Handel mit Click & Collect, sowie Kundenservice für B2C & B2B).

Wir sind ständig daran, unser Sortiment den Marktbedürfnissen anzupassen und haben im Wirtschaftsjahr 2024/25 unser Kernsortiment, welches wir in allen Filialen anbieten, überarbeitet und neu definiert bzw. wird das Sortiment im Folgejahr weiter optimiert, mit dem Fokus auf das „AUTO“. Dabei wird das Angebot von kapitalintensiven Produkten, welche nicht für das Auto relevant sind, reduziert und die Kernprodukte für das Auto erweitert. Der Bezug unserer Waren von internationalen Markenpartnern und österreichischen Lieferanten mit einem innovativen Produktportfolio, aber auch der Direktimport aus China, stellen ein rasches Anpassen an die Kundenwünsche sicher.

1.2 Risiken

Da der Absatz von vielen Artikeln witterungsabhängig ist, besteht das größte Umsatzrisiko durch z.B. ein Ausbleiben des Winters Umsätze zu verschieben oder gänzlich zu verlieren. Wir reduzieren dieses Risiko durch innovative Sortimente wie z.B. Ganzjahresreifen und verstärktem Fokus auf Werkstätten-Dienstleistungen.

Als Händler besteht grundsätzlich ein Risiko der Attraktivität der im Sortiment geführten Marken aus Kundensicht. Wir sind allerdings markenunabhängig und können dadurch rasch und flexibel auf sich verändernde Rahmenbedingungen reagieren. Die Breite unseres Sortiments lässt uns weniger empfindlich auf negative Trends wie z.B. Autohandel oder auch rasch auf positive Trends wie z.B. E-Bike Boom reagieren. Das Wichtigste ist aber die enorme Bekanntheit der Marke FORSTINGER in Österreich, da wir schon seit 1962 ununterbrochen am österreichischen Markt sind. Ebenso betreiben wir das größte Netz markenunabhängiger Fachwerkstätten in Österreich.

Das größte operative Risiko stellt die anhaltend hohe Inflation mit teilweisem Kaufkraftverlust und damit verhaltener Konsumneigung dar.

Der nach wie vor andauernde Ukraine Krieg seit Anfang 2022 sowie der Anfang Oktober 2023 begonnene Krieg zwischen Israel und der Hamas sind Ereignisse, die zu enormer Unsicherheit bei den Menschen führen und in unsicheren Zeiten wird grundsätzlich mehr gespart und

vorläufiger Entwurf
Stand 04.08.2026

weniger konsumiert. Diesen Unsicherheiten begegnen wir mit einer neuen Marketingkampagne, die neben attraktiven Angeboten insbesondere unsere Werkstattservices in den Fokus rückt, um damit mehr Kunden von der Leistungsfähigkeit unserer Fachwerkstätten zu überzeugen.

Schließlich besteht ein Liquiditätsrisiko iZm. potenziellen negativen Planabweichungen. Diesbezüglich wird auf die nachfolgenden Angaben in Punkt 5. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens verwiesen.

1.3 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

FORSTINGER Österreich GmbH setzt weiterhin auf den Ausbau der Kompetenz der Mitarbeiter und hat ein umfangreiches Schulungs- und Weiterbildungskonzept. In diesem Zusammenhang arbeiten wir weiterhin an einem gemeinsamen Ausbildungskonzept mit Bosch für unsere KFZ-Techniker.

In den Sortimenten werden laufend alle Lieferanten auf ihre Ertragsstärke und ihren Servicegrad evaluiert.

1.4 Geschäftsverlauf

Oberste Priorität nach Abschluss des Sanierungsverfahrens hat die Aufrechterhaltung bzw. Wiedererlangung der Warenverfügbarkeit. Durch Bezahlung mittels Vorauskasse bzw. Hinterlegung von Depotzahlungen konnten alle Lieferanten an Bord geholt und die Grundversorgung der Filialen sichergestellt werden. Ein weiterer wesentlicher Faktor ist das Finden von Fachpersonal, da wir durch das Sanierungsverfahren doch mehr Abgänge als geplant verkraften mussten.

Die strikte Weiterverfolgung unseres Konzeptes, nämlich die Konzentration auf das Werkstättengeschäft, hat sich als richtige Strategie erwiesen. Im Vergleich zum Vorjahr konnte der Umsatz im Geschäftsbereich „Dienstleistung“ um 26 % gesteigert werden, im Produktmix stieg der Anteil im Vergleich zum Retail-Geschäft von 12 % auf 15 %.

Diese Steigerung konnte durch eine klare Werbestrategie zu den Themen „Ölwechsel“, „Klimawartung“, „Bremsen zum Fixpreis“, „Reifenservice“, „Steinschlagreparatur und Austausch von Windschutzscheiben“ erzielt werden. Deswegen wurden der Bekanntheitsgrad und die Frequenz in den 68 Werkstätten entsprechend erhöht.

Laufende Mitarbeiterschulungen im technischen und im kaufmännischen Bereich stellen den geforderten Qualitätslevel sicher.

Das Team der Gebietsverkaufsleiter wurde durch interne Besetzung um zwei Mitarbeiter erhöht, somit betreuen sechs Gebietsverkaufsleiter das 69 Filialen zählende Netzwerk

Vorläufiger Entwurf Stand 04.08.2026

1.5 Ertragslage

Die Umsatzerlöse erhöhten sich von 71,5 Mio. EUR im Jahr 2024 auf 74,5 Mio. EUR in 2025.

Der Materialaufwand blieb mit 33,7 Mio. EUR gleich wie im Jahr 2024.

Die Rohertragsmarge steigerte sich von 52,8% im Jahr 2024 auf 54,7% im Jahr 2025.

Die sonstigen betrieblichen Erträge in 2025 über 895 Tsd. EUR enthalten Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen im Zusammenhang mit dem abgeschlossenen Sanierungsverfahren sowie für Betriebskosten in Höhe von 515 Tsd. EUR und übrige Erträge in der Höhe von 380 Tsd. EUR, in denen auch die Ausbuchung des verbleibenden Sanierungsgewinnes für nicht angemeldete Forderungen enthalten ist. Im Vorjahr 2024 sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen in Höhe von 4,6 Mio. EUR Ablösen für abgegebene Filialstandorte iHv 3,6 Mio. EUR enthalten.

Der Personalaufwand ist aufgrund betriebsbedingtem Personalabbau sowie kollektivvertraglicher Erhöhungen mit 25,7 Mio. EUR im Jahr 2025 gleich wie im Jahr 2024.

Die Abschreibungen reduzierten sich von 944 Tsd. EUR in 2024 auf 855 Tsd. EUR in 2025.

Der sonstige betriebliche Aufwand reduzierte sich vor allem aufgrund von Einsparungen in der Instandhaltung, in den Betriebskosten sowie im Marketing von 20,5 Mio. EUR auf 17,8 Mio. EUR in 2025.

In Summe ergibt sich damit für das Geschäftsjahr 2025 ein Ergebnis vor Steuern (EBT) von - 2,8 Mio. EUR (Vorjahr: -5 Mio. EUR).

1.6 Finanz- und Vermögenslage

Das Anlagevermögen reduzierte aufgrund der jährlichen Abschreibung auf 4,3 Mio. EUR zum Ende des Geschäftsjahres 2025. Im Vorjahr reduzierte sich das Anlagevermögen vor allem aufgrund des Verkaufes des Grundstückes in Baden/Sooß um 1 Mio. EUR. Dieser Wert beinhaltet immaterielle Vermögensgegenstände von 0,4 Mio. EUR und Sachanlagen von 3,9 Mio. EUR. Im Geschäftsjahr wurden Investitionen in Sachanlagen iHv. 0,3 Mio. EUR durchgeführt (Vorjahr: 0,5 Mio. EUR). Derzeit bestehen mit Ausnahme von Erhaltungsinvestitionen und Erweiterung des Webshops keine wesentlichen Investitionsvorhaben.

Die Vorräte haben sich aufgrund von Lagerbereinigungen im Vergleich zum Vorjahr um 1,0 Mio. EUR reduziert auf 5,0 Mio. EUR zum Ende des Geschäftsjahres 2025 gegenüber 6,0 Mio. EUR zum Ende des Geschäftsjahres 2024.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr um rd. 0,4 Mio. EUR auf 2,1 Mio. EUR.

Die liquiden Mittel stellen einen Wert per Stichtag von EUR 1,0 Mio. EUR dar und sind damit um 0,3 Mio. EUR niedriger als im Vorjahr. Hiervon stehen 0,4 Mio. EUR aufgrund von

vorläufiger Entwurf
Stand 04.08.2026

Bankgarantien nicht frei zur Verfügung. Der operative Cash-Flow des Geschäftsjahres beträgt -0,5 Mio. EUR, der Investitions-Cash-Flow und der Finanzierungs-Cash-Flow bei -0,5 Mio. EUR bzw. 1,0 Mio. EUR.

Die Gesellschaft weist zum 30. September 2025 ein negatives Eigenkapital von -6,5 Mio. EUR (Vorjahr: -3,5 Mio. EUR) auf. Dies ergibt eine negative Eigenkapitalquote von -48,9 % (Vorjahr: -23,6%).

Darin enthalten sind 3,0 Mio. EUR Stammkapital und 0,4 Mio. EUR Kapitalrücklagen, sowie ein Bilanzverlust in der Höhe von 9,7 Mio. EUR.

Die Rückstellungen betragen in Summe 7,5 Mio. EUR und reduzierten sich aufgrund der Auflösung der Rückstellung im Zusammenhang mit dem abgeschlossenen Sanierungsverfahren zum Vorjahr um 0,3 Mio. EUR.

Bankverbindlichkeiten bestehen gegenüber der Raiffeisenbank Tulln in der Höhe von 0,9 Mio. EUR (Vorjahr: 0,9 Mio. EUR).

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betragen zum Bilanzstichtag 5,9 Mio. EUR und sind somit um 0,9 Mio. EUR höher als im Vorjahr mit 5,0 Mio. EUR.

Die Bilanzsumme reduzierte sich von 14,7 Mio. EUR zum Ende des Geschäftsjahres 2024 auf 12,8 Mio. EUR zum Ende des Geschäftsjahres 2025 um 1,9 Mio. EUR.

2. Forschung und Entwicklung

FORSTINGER Österreich führt keine Forschung und Entwicklung durch. Als Handelsunternehmen und Fachwerkstätte sind wir mit der Weiterentwicklung von Mobilität und dem Ausbau der Service- und Wartungsarbeiten für unsere Kunden beschäftigt.

3. Zweigniederlassungen

Innerhalb der Gesellschaft werden in Österreich aktuell 69 Filialen betrieben.

4. Finanzinstrumente

Derivate Finanzinstrumente im Sinne des § 238 UGB waren im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht vorhanden.

5. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Das Marktumfeld bleibt für die Gesellschaft sowohl konjunkturell bedingt als auch durch die bestehende Konkurrenz im Onlinehandel weiterhin herausfordernd. Dennoch verfügt FORSTINGER nach dem Rückzug von ATU aus dem österreichischen Markt in 2024 über eine Alleinstellung im österreichischen Markt als einziger Autozubehörfachmarkt inkl. Fachwerkstätten. Nach dem Abschluss des Sanierungsverfahrens der Gesellschaft soll das vorhandene Konsumpotenzial in Zukunft durch konkrete Maßnahmen genutzt werden.

vorläufiger Entwurf
Stand 04.08.2026

Auf Basis der vorliegenden Planung für die Folgejahre geht die Geschäftsführung von einem Fortbestand des Unternehmens aus. Diesbezüglich wurde eine positive Fortbestehensprognose erstellt, welche für das Folgejahr 2025/26 Umsätze von ca. MEUR 80,0 sowie ein EBITDA von ca. MEUR 1,1 und weiters bis zum Geschäftsjahr 2027/28 einen nachhaltigen Turn-Around vorsieht. Diese Fortbestehensprognose geht davon aus, dass einerseits durch verschiedene absatzseitige Maßnahmen, weitere Optimierung im Sortiment, Fokus auf Werkstätten-Dienstleistungen sowie verstärkte Nutzung digitaler Werbemaßnahmen inkl. dem Start eines Online-Shops (mit erweiterter Sortimentskompetenz) die Umsatzerlöse deutlich erhöht werden können.
Andererseits wurden weitere Maßnahmen gesetzt, welche die Strukturkosten des Unternehmens deutlich reduzieren. Allem voran im Bereich der Logistik sowie einer Bereinigung der derzeitigen Applikationsstruktur, womit alle warenbezogenen Prozesse deutlich vereinfacht und optimiert werden. Im Detail basiert die Planungsrechnung auf Maßnahmen zur Steigerung der Retail-Umsatzerlöse sowie der Service-Umsatzerlöse, zur Erhöhung des Rohertrags, zur Reduktion der Aufwendungen sowie zur Erzielung von Optimierungseffekten des Sachaufwands. Die Begleichung der letzten Ratenzahlungen für die Quote und auch die planmäßige Rückführung der bestehenden Kreditfinanzierungen ist sichergestellt.

Dennoch hängt der zukünftige Erfolg der Gesellschaft in hohem Maß von den zu erreichenden Umsätzen und Roherträgen sowie von der zukünftigen Kostenentwicklung ab. Sollten diese Ertragsziele nicht erreicht werden, geht die Geschäftsführung davon aus, dass sogenannte „Key-Money-Erlöse“ (außerordentliche Erträge aus der Aufgabe von Bestandsrechten) in ausreichendem Maß erzielt werden können. Zusätzlich können weitere Optimierungen im Working-Capital dazu führen, die notwendigen Liquiditätserfordernisse entsprechend decken zu können.
Bei einer negativen Entwicklung der Ertragslage bzw. allfällig nicht erzielbaren „Key-Money-Erlösen“ besteht das Risiko, dass die Liquiditätslage nicht aufrechterhalten werden kann. Es ergibt sich daher eine wesentliche Unsicherheit in der Fortführung des Unternehmens.

vorläufiger Entwurf
Stand 04.08.2026

Tulln, am

Geschäftsführer

Harald Chromy / Rudolf Bayer