Anlage V.

Lagebericht
der ELK GmbH

für das Geschäftsjahr 2025

Anlage IV

L A G E B E R I C H T 2 0 2 5

der

Geschäftsführung
der

ELK GmbH
A-3943 Schrems, Industriestraße 1

Inhaltsverzeichnis **Seite**

I. DER GESCHÄFTSVERLAUF UND DIE LAGE DER GESELLSCHAFT 1

A. Die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung in der Bauwirtschaft im Jahr 2025 1

B. Die Entwicklung der Gesellschaft im Jahr 2025 2

C. Anlagenentwicklung 2025 5

D. Forschung und Entwicklung 6

E. Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft 2025 6

II. FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN 8

III. NICHTFINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN 9

1. Umweltbelange 9

2. Arbeitnehmerbelange 9

IV. RISIKOBERICHT 10

V. VORSCHAU UND PROGNOSE 14

I. Der Geschäftsverlauf und die Lage der Gesellschaft

A. Die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung in der Bauwirtschaft im Jahr 2025

Österreich

Laut Vorhersage wird im Jahr 2025 das Bruttoinlandsprodukt in Österreich um voraussichtlich 0,3% wachsen. Damit ist das BIP im Vergleich zu 2024 (-0,1%) wieder gewachsen und liegt im Schnitt unter der Prognosen des Euroraums (1,4%). Für das Jahr 2026 wird ein BIP-Wachstum von 0,8% prognostiziert. Die Arbeitslosenquote stieg gegenüber 2024 und wird laut Prognosen in 2025 7% betragen, für 2026 wird eine leichte Reduktion prognostiziert.

Die Fertighausindustrie ist nach wie vor auf die Errichtung von Ein- und Zweifamilienhäusern konzentriert. Durch die deutlichen Zinsensenkungen erholte sich der Markt in den Jahren 2024 und 2025 gegenüber dem Langzeittief im Jahr 2023.

ELK konnte seine Marktführerschaft im Jahr 2025 halten und ist mit einem mengenmäßigen Marktanteil von rund 13% die Nummer eins in Österreich und mehr als doppelt so groß wie der nächste Mitbewerber im Holzriegelbau.

Deutschland

Im Jahr 2025 stieg das Bruttoinlandsprodukt um 1,3% (Vorjahr 0,1%) und liegt damit im Schnitt im Euroraum. Die Arbeitslosenquote ist auf 6,3% gestiegen.

Im Schnitt ist die Fertighausquote in Deutschland prozentuell niedriger als in Österreich, wobei im Süden die Quote deutlich höher ist als im Norden.

B. Die Entwicklung der Gesellschaft im Jahr 2025

Entwicklung der Baukosten und Verkaufspreise

Der Baukostenindex für Wohnhaus- und Siedlungsbau erhöhte sich um 2,3% (Vorjahr 3,9%). Die Inflation hat die Lohn- und Gehaltskosten nach einem historisch hohen Kollektivvertragsabschluss von 9,8% im Jahr 2023 auch den Abschluss im Jahr 2024 mit 7,8% angetrieben. Im Jahr 2025 konnten moderate Erhöhungen von 2,7% erzielt werden. Verhandlungserfolge bei Lieferanten konnten diesem Trend gut gegensteuern. Trotzdem mussten die Preise gegenüber den Kunden leicht nach oben angepasst werden.

Organisatorische Veränderungen

Die Mitarbeiter- und Managementkapazitäten in allen Bereichen wurden den Erfordernissen des Marktes und den strukturellen Änderungen im Unternehmen angepasst.

Die ELK-Mutter, ELK Kampa Group S.à.r.l., hat eine Mehrheitsbeteiligung der Kampa GmbH in Deutschland gekauft. Im Jahr 2025 wurde auch die Kampa Liegenschaft GmbH mehrheitlich übernommen. Strategisch werden die beiden Marken getrennt geführt, Synergien im Einkauf und in der Montage konnten im Jahr 2025 weiter umgesetzt werden.

Marketing

- Aufbau eines zentralen Brandmanagements
- Neuen Marktauftritt weiter geschärft
- Dreiteilung des gewerblichen Geschäfts: Timber, Modular, Refit und Fokussierung auf Technologie im Außenauftritt durch ELK TECH weiter ausgebaut
- Employer Branding Maßnahmen forciert

B2C Österreich

- Preissteigerungen und Sortimentsanpassungen wurden durchgeführt
- ELK Vision als Premium Häuser etabliert
- Forcierung des Sorglos Bauen Pakets mit Marketingkampagnen
- Forcierung Grundstücks- und Finanzierungsservice
- Weitere Forcierung des Produktportfolios in Richtung Design
- Reduktion der Musterhäuser und Erhöhung der Qualität von bestehenden Musterhäusern

- Start Bau Experience und Design Center am Standort in Schrems

B2C Deutschland

- Marktoffensive Deutschland weiter fortgeführt
- Preissteigerungen durchgeführt und Rabatte reduziert
- Optimierung und Nutzung von Synergien des Marketings aus Österreich
- RB Leipzig Sponsoring und Aktivierung forciert
- Etablierung von neuen Vertriebs- und Regionalleiter
- Konzentration auf Handelsvertreter mit vielen Verkaufsabschlüssen, incl. Schulung
- Reduktion der Produktvielfalt
- Erhöhung der Qualität von bestehenden Musterhäusern
- Übernahme von Musterhäusern von Kampa

B2C Tschechien

- Vertriebsleiter engagiert
- Location für Experience Store in Prag in Betrieb genommen
- Marktstart erfolgreich durchgeführt
- Erste Verkaufserfolge im Premium Segment

B2B

- Erweiterung der Vertriebstätigkeit nach Deutschland und Tschechien
- Aufnahme von Mitarbeitern für Serielle Sanierung
- Konzentration auf große Bauträger mit großvolumigen Siedlungsprojekten
- Gute Entwicklung von Ferienparks
- Forcierung von mehrgeschossigem Wohnbau, Hotels und Objektbau
- Erstes Projekt für serielle Sanierung produziert und montiert

Montageorganisation

- Interne Organisation mittels Digitalisierung optimiert und weiter ausgebaut
- Supervisor Mannschaft etabliert mit dem Fokus auf KVP und Qualität
- Realisierung von Synergien der Abwicklungseinheiten von ELK und Kampa in DE

Produktionskapazität

- Im Juni von 1-Schicht Betrieb auf 2-Schicht Betrieb hochgefahren

- Ausschreibung für neue Produktion am Standort Schrems durchgeführt, Finanzierung gesichert

Auftragsbezogene Prozesse

- Beratungsprozess im Experience Center voll digitalisiert und incl. 3D Plänen
- Standardisierte Individualität wird in der Prozessorganisation der Auftragsabwicklung von Erstberatung bis Planungsstopp mit eingeführter Software unterstützt
- Der Digitalisierungsprozess im Unternehmen wird weiter vorangetrieben (Servicedesk, digitale Formulare, Materialwirtschaft, Einführung neues ERP-System gestartet)
- Bildungsoffensive weitergeführt
- Einführung von Künstliche Intelligenz Tools

Betriebsleistung

Die Betriebsleistung 2025 beträgt MEUR 190,2 (Vorjahr: MEUR 139,9). Der Anstieg ist auf den guten Auftragseingang im Jahr 2025 und der damit einhergehenden vollen Produktionsauslastung im 2-Schicht Betrieb zurückzuführen.

Geschäftspolitik/Produkte

Durch die strategischen Maßnahmen in den Absatzmärkten im B2C-Geschäft (Markenpolitik und Marktoffensive in Deutschland sowie umfangreicheres Leistungspaket in Österreich, Markteintritt in Tschechien) sowie der Etablierung des Experience Centers in der Blauen Lagune, erwartet die Gesellschaft im Jahr 2026 eine Erhöhung der Stückzahlen aber auch des Auftragswertes.

Im B2B Bereich erwartet die Gesellschaft durch die schwierigen Rahmenbedingungen insbesondere bei der Finanzierung, nur geringe Steigerungen im Auftragseingang.

Auftragsentwicklung

Die Auftragsentwicklung wird Netto berichtet (baubare Häuser, kein Vorbehalt). Die Stornoquote beträgt im Schnitt zwischen 2-3%.

In Bezug auf die verkauften Häuser ergibt sich auf Nettobasis folgende Entwicklung:

Jahr	Marke ELK	Marke Zenker	B2C Gesamt	B2B	Gesamt
2023	374	4	378	223	601
2024	624	0	624	98	722
2025	767	0	767	136	903

Der wertmäßige Zugang beträgt im Jahr 2025 MEUR 302,6 (Vorjahr MEUR 226,4).

Der Nettoauftragsbestand zum 31.12.2025 belief sich insgesamt auf 1.305 Häuser (Vorjahr 1.025 Häuser). Der Auftragswert dieser ab dem Jahr 2025 auszuliefernden Häuser beträgt MEUR 402,4 (Vorjahr MEUR 276).

Nachstehend wird der Bestand an Musterhäusern sowie die Anzahl der Standorte und der Bauberatungsbüros dargestellt:

1. Österreich	2024	2025
Musterhäuser	13	13
Standorte Musterhäuser	6	6
Experience Stores	3	3
Experience Center	1	1

2. Deutschland	2024	2025
Musterhäuser	12	13
Standorte Musterhäuser	12	13
Bauberatungsbüros	8	8

3. Tschechien	2024	2025
Experience Center	0	1

C. Anlagenentwicklung 2025

Im Geschäftsjahr 2025 waren laut Anlagenspiegel Zugänge von insgesamt TEUR 5.423 zu verzeichnen. Von den Zugängen entfielen auf immaterielle Vermögensgegenstände TEUR 158, auf Sachanlagen TEUR 1.411 und auf geleistete Anzahlungen und Anlagen in

Bau TEUR 3.854. Von den Sachanlagen betreffen TEUR 507 die Standorterweiterung in Schrems bzw. das ELK Design Center Schrems.

In den geleisteten Anzahlungen und Anlagen im Bau befindet sich die Standorterweiterung in Schrems.

Die Abschreibungen betrugen im Geschäftsjahr 2025 TEUR 4.007 (Vorjahr TEUR 3.465). Im Geschäftsjahr 2025 wurde eine außerplanmäßigen Abschreibung hinsichtlich des Innovationscenters Blaue Lagune in Höhe von TEUR 442 vorgenommen.

Gemäß Anlagenspiegel waren Abgänge aus dem Anlagevermögen zu Anschaffungskosten von TEUR 789 zu verzeichnen, davon betreffen TEUR 705 den Abgang von Sachanlagen.

D. Forschung und Entwicklung

In der Produktentwicklung lag der Schwerpunkt der Gesellschaft in der laufenden Entwicklung qualitätssteigernder und qualitätssichernder Fertigungstechnologien. Jährlich werden einzelne Entwicklungen an Prototypen getestet. Die Entwicklungen betreffen die gesamte Technologie, insbesondere im Bereich des mehrgeschossigen Wohnbaus sowie der Haustechnik.

E. Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft 2025

Das Eigenkapital der Gesellschaft hat sich von TEUR 22.803 auf TEUR 26.158 erhöht.

Die Eigenkapitalentwicklung im Jahr 2025 zeigt folgendes Bild:

	TEUR	TEUR
Stammkapital		3.000
Kapitalrücklagen		0
Gewinnrücklagen		300
Bilanzgewinn		
Jahresgewinn	4.295	
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	18.503	22.798
		26.098

Die Rückstellungen betragen zum 31.12.2025 TEUR 7.612 (Vorjahr TEUR 6.950), davon TEUR 0 (Vorjahr TEUR 395) für Steuern auf Einkommen und Ertrag.

Ertragslage

Die Betriebsleistung des Jahres 2025 beträgt MEUR 190,2 und liegt damit klar über dem Vorjahr (MEUR 139,9). Dies ist auf die Aufstockung zu einem 2-Schicht Betrieb zurückzuführen.

In der Gewinn- und Verlustrechnung des Jahres 2025 sind keine außerordentlichen Erträge enthalten. Außerordentliche Aufwendungen gab es in Form einer außerplanmäßigen Abschreibung hinsichtlich des Innovationscenters Blaue Lagune in Höhe von TEUR 442.

Liquidität

Die Liquidität ist gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Der Cash-Flow aus der Betriebstätigkeit beträgt TEUR 7.038.

Die bankmäßige Verschuldung beträgt wie in 2024 TEUR 0. Das Guthaben bei Kreditinstituten hat sich um TEUR 3.606 vermindert. Die Investitionen betrugen TEUR 5.423 (Vorjahr TEUR 3.004).

Mit einer starken regionalen Bank im Waldviertel bestehen Bankfinanzierungen mit vertraglichen Laufzeiten bis Mitte 2025 und Verlängerungsoption, sodass die Finanzierung der ELK-Gruppe gut abgesichert ist.

Die Liquiditätsplanung erfolgt quartalsweise auf Monatsbasis bis Jahresende. Wöchentliche Updates zeigen die Liquidität über die nächsten 4 Wochen. Dies erlaubt eine frühzeitige Reaktion auf mögliche Engpässe und Ergreifung möglicher Maßnahmen um die Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft sicherzustellen.

II. Finanzielle Leistungsindikatoren

Bestandsgrößenorientierte Liquiditätskennzahlen

		2025	2024
Anlagendeckungsgrad I	= Eigenkapital / Anlagevermögen	0,85	0,78
Anlagendeckungsgrad II	= Risikokapital (Eigenkapital + Sozialkapital) / Anlagevermögen	0,85	0,78
Anlagendeckungsgrad III	= Eigenkapital + langfristiges Fremdkapital / Anlagevermögen	0,90	0,83

Verschuldungskennzahlen

		2025	2024
Eigenkapitalquote	= Eigenkapital / Gesamtkapital	0,35	0,40
Verschuldungsgrad	= Fremdkapital / Gesamtkapital	0,65	0,60

Vermögensstrukturkennzahlen

		2025	2024
Anlagenintensität	= Anlagevermögen / Gesamtvermögen	0,41	0,52
Sachanlagenintensität	= Sachanlagevermögen / Gesamtvermögen	0,24	0,27

Rentabilitäten

		2025	2024
Umsatzrentabilität iwS (%)	= ordentliches Ergebnis vor Zinsen / Umsatzerlöse	3,1	3,0
Umsatzrentabilität ieS (%)	= Ergebnis vor Steuern / Umsatzerlöse	3,4	2,9
Gesamtkapitalrentabilität (%)	= ordentliches Ergebnis vor Zinsen / Φ Gesamtkapital	8,1	7,1
Eigenkapitalrentabilität (%)	= Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit / Φ Eigenkapital	23,7	16,1

III. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

1. Umweltbelange

In der Gesellschaft kommt es zu keinen nennenswerten Emissionen in Luft oder Wasser. Daher bestehen auch keine über das übliche Ausmaß hinausgehenden behördlichen Auflagen im Bereich des Umwelt- und Anrainerschutzes.

2. Arbeitnehmerbelange

Die Gesellschaft ist langfristig nur mit qualifizierten und engagierten Mitarbeitern erfolgreich. Voraussetzung dafür ist die Schaffung von Rahmenbedingungen, die die MitarbeiterInnen zu optimalen Leistungen anspornen.

Die Entlohnung der MitarbeiterInnen ist daher teilweise leistungsorientiert gestaltet. Im Produktionsbereich werden Leistungsprämien in Relation zum fixen Stundenlohn bezahlt. Im Montagebereich wird ein dreistufiges Prämienmodell eingesetzt (Funktionsprämie für die Honorierung der Verantwortung, Qualitätsprämie für die restleistungsfreie Übergabe der Häuser, Leistungsprämie für die Einhaltung der kalkulierten Montagedauer).

Im Verwaltungsbereich werden außerordentliche Leistungen anlassbezogen mit Leistungsprämien abgegolten.

Der Personalstand des Unternehmens entwickelte sich gegenüber dem Vorjahr wie folgt:

	31.12.2024	31.12.2025
Geschäftsführer	3	4
Angestellte	296	341
Arbeiter	334	462
Lehrlinge	22	17
	655	824

Die Fluktuationsrate im Unternehmen ist gering. Die Anzahl der auszubildenden Lehrlinge hat sich gegenüber dem Vorjahresniveau leicht reduziert.

Im Zusammenhang mit COVID-19 wurde eine Betriebsvereinbarung für Home-Office eingeführt.

Zwei Mitarbeiter übernehmen seit 2024 die Funktion der Barrierebeauftragten um diesen Aspekt im Unternehmen noch umfangreicher zu forcieren.

Die Geschäftsführung möchte sich an dieser Stelle bei allen Mitarbeitern für die gezeigte Einsatzbereitschaft und das aufgebrachte Engagement herzlich bedanken.

IV. Risikobericht

Das Risikomanagement ist im vorhandenen Internen Kontrollsystem geregelt und entspricht den üblichen Anforderungen. In der Folge wird auf die wesentlichen Risikofaktoren im Einzelnen Bezug genommen. Die Einschätzung der allgemeinen Markt- und Konjunkturentwicklung wurde auf den aktuellen Wissenstand abgestimmt.

Marktrisiko

Risiken entstehen aus der konjunkturellen Entwicklung in den für die Gesellschaft wesentlichen Volkswirtschaften in Europa. Das wichtigste Marktsegment ist der Fertighausbereich für Einfamilienhäuser. Wichtige Parameter für die Wohnbauentwicklung sind das Zinsniveau für Hypothekardarlehen, flexible und einfache Kreditvergaben sowie die Förderung der Wohnbautätigkeit durch die öffentliche Hand.

Das Zinsniveau hat sich im Laufe des Jahres 2025 eingependelt. Im Jahr 2026 wird weiter mit einer stabilen Entwicklung gerechnet. In Österreich sind die Vergaberichtlinien für Kredite (KIM-Verordnung) Mitte 2025 ausgelaufen.

Neben der Abhängigkeit von der Bautätigkeit im Einfamilienhausbereich steht der Fertighausbereich in ständiger Konkurrenz zur Nassbauweise. Diese Konkurrenzsituation erfordert eine gezielte Weiterentwicklung der Produkte. Die Aktivitäten unterliegen den üblichen Marktrisiken.

Beschaffungs-, Produktionsrisiken

Infolge von laufenden Wartungen und Erneuerungen der Produktionsanlagen ist das Risiko von Betriebsstörungen oder längeren Produktionsausfällen gering.

Die Versorgung der Produktion mit dem Rohstoff Holz ist durch ausreichende Holzbestände und Lieferverträge gesichert. Zusätzlich gibt es eine ausreichende Diversifizierung von Lieferanten.

Im Jahr 2025 waren die Einkaufs-Preise in Summe leicht steigend. Im Jahr 2026 wird von einer weiteren moderaten Erhöhung ausgegangen.
Die weitere Entwicklung der Energiepreise ist schwer abzuschätzen und wird kontinuierlich beobachtet.

Den Verzögerungen bis hin zur Unterbrechung der Lieferkette wird mit regelmäßigen Lieferantengesprächen auf Geschäftsführungsebene begegnet. Dabei wird der aktuelle Forecast sowie Optimierungen zu Gunsten der Lieferfähigkeit diskutiert.

Angaben zu Finanzinstrumenten

Die Finanzinstrumente umfassen originäre Finanzinstrumente.

Zu bestehenden originären Finanzinstrumenten zählen im Wesentlichen Finanzanlagen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Guthaben und Festgeldkonten bei Kreditinstituten, Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Zinsänderungsrisiko

Risiken aus der Veränderung des Zinsenniveaus bestehen im Wesentlichen nur aus der kurzfristigen Fremdfinanzierung. Die langfristigen Kredite beinhalten aufgrund des vereinbarten Fixzinses kein Änderungsrisiko. Eine Aufstellung aller wesentlichen verzinslichen Verbindlichkeiten sowie Informationen über bestehende Sicherungsgeschäfte sind im Anhang enthalten.

Währungsrisiko

Aktuell werden alle Zahlungsströme in EUR durchgeführt.

Kreditrisiko

Auf der Aktivseite stellen die ausgewiesenen Beträge gleichzeitig das maximale Bonitäts- und Ausfallsrisiko dar, da keine Aufrechnungsvereinbarungen bestehen. Das Risiko bei Forderungen gegenüber Kunden kann als gering eingeschätzt werden, da sämtliche Kundenforderungen durch

Bankgarantien, Treuhandvereinbarungen oder bestätigte Akkreditive besichert sind. Das Ausfallsrisiko bei anderen auf der Aktivseite ausgewiesenen originären Finanzinstrumenten ist ebenfalls als gering anzusehen. Das Management schätzt die Bonität der Finanzinstitute als nicht gefährdet ein.

IT-Risiken

Da ein Großteil der Geschäftsprozesse mit Hilfe leistungsfähiger und modernster IT-Lösungen unterstützt wird, legt man auf Datensicherheit und Verfügbarkeit der IT-Systeme größten Wert. Die ständige Aufrechterhaltung und Optimierung der IT-Systeme erfolgt durch hochqualifizierte interne und externe Experten. Unberechtigten Datenzugriff, Datenmissbrauch und Datenverlust wird durch Einsatz aktueller Virensoftware, Firewalls, adäquater Zugangs- und Zugriffskonzepte und vorhandener Back-up-Systeme vorgebeugt. Für unerwartete IT-Systemausfälle existieren entsprechende Notfallpläne und Szenarien. Im Frühjahr 2023 erfolgte eine Modernisierung der Serverlandschaft.

Zeitwerte

Der Zeitwert der Finanzanlagen und Finanzverbindlichkeiten ist bei den jeweiligen Posten im Anhang dargestellt, sofern der Zeitwert vom Buchwert abweicht. Der Zeitwert der originären Finanzinstrumente entspricht aufgrund der täglichen bzw. kurzfristigen Fälligkeiten im Wesentlichen dem Buchwert.

Nachhaltigkeit bei ELK

Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz sind wesentliche Bestandteile der strategischen Ausrichtung bei ELK. In den vergangenen Jahren wurden gezielt Maßnahmen umgesetzt, um die Umweltwirkungen der Geschäftstätigkeit zu reduzieren und die Energieeffizienz nachhaltig zu steigern.

Energieströme

Die absoluten Energieströme haben sich gegenüber dem Vorjahr nicht signifikant verändert; infolge der gesteigerten Produktionsmenge konnten die spezifischen Treibhausgasemissionen jedoch deutlich reduziert werden, sodass die CO_2-Emissionen pro produziertes Haus von rund 7,0 t CO_2e auf etwa 4,5 t CO_2e sanken, was einer Reduktion von rund 36 % entspricht.

Energieträger	2024	2025
Strom	866 MWh	1114 MWh
Gas	2900 MWh	2300 MWh

Fuhrpark

Durch gezielte Optimierungen im Fuhrpark sowie die gesteigerte Produktionsmenge konnten die spezifischen Treibstoffverbräuche in Relation zur Anzahl der produzierten Häuser bei ELK um ~20 % reduziert werden.

Energieträger	2024	2025
Treibstoff	1741 t CO_2e	1845 t CO_2e

Treibhausgasemissionen

Obwohl die Produktionsmenge im Berichtsjahr deutlich gesteigert werden konnte, blieben die absoluten CO_2-Emissionen mit jeweils rund 2.634 t CO_2e in den Jahren 2024 und 2025 nahezu unverändert, was eine außergewöhnlich hohe Effizienzsteigerung und eine signifikante Verbesserung der emissionsbezogenen Leistungsfähigkeit des Unternehmens widerspiegelt.

Abfälle

Ein wesentlicher Anteil der anfallenden Abfälle konnten einer stofflichen Verwertung zugeführt werden, was zu einer Recyclingquote von 20% führt. Die weiteren Stoffströme werden entsprechend den gesetzlichen Vorgaben erfasst und entweder einer thermischen Verwertung zugeführt oder durch qualifizierte Entsorgungspartner ordnungsgemäß behandelt.

Integrierter strategischer Governance Ansatz

Das Unternehmen verfolgt einen integrierten und vorausschauenden Ansatz zur Steuerung von Umwelt- und Nachhaltigkeitsrisiken. Wesentliche Umweltaspekte sowie ESG-bezogene Risiken werden systematisch identifiziert, bewertet und regelmäßig überprüft, um potenzielle Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit frühzeitig zu erkennen und geeignete Maßnahmen abzuleiten. Die Ergebnisse der Risiko- und Umweltanalysen fließen in strategische Entscheidungen, Investitionsvorhaben sowie in die Weiterentwicklung von Prozessen und Strukturen ein. Ziel ist es, ökologische, regulatorische und operative Anforderungen langfristig zu berücksichtigen und die Resilienz sowie Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens nachhaltig zu stärken.

Weiterentwicklung der Nachhaltigkeits- und ESG-Aktivitäten

Zur weiteren Verbesserung der Umwelt- und Energieperformance wurden wesentliche Investitionen initiiert, insbesondere in den Bau einer neuen hochmodernen Produktionshalle mit Fokus auf erhöhten Durchsatz, Energieeffizienz und Ressourcenschonung, wobei für das Bauvorhaben eine Zertifizierung nach dem Standard der ÖGNI angestrebt wird, die sowohl den nachhaltigen Bau als auch den zukünftigen Betrieb der Halle im Einklang mit ökologischen und regulatorischen Anforderungen bestätigt, sowie in den Anschluss an ein Nahversorgungsheizwerk inklusive der erforderlichen Netzinfrastruktur.

Im Jahr 2025 wurde erstmals der ESG Data Hub der OeKB erfolgreich fertiggestellt, um unsere Nachhaltigkeitsinitiativen und Performance transparent zu kommunizieren und darauf aufbauend ein Nachhaltigkeitsbericht gemäß VSME-Standard erstellt. Diese Aktivitäten werden in den kommenden Jahren konsequent weiterentwickelt, um steigenden Anforderungen von Geschäftspartnern, Finanzierungspartnern und regulatorischen Rahmenbedingungen frühzeitig Rechnung zu tragen.

V. Vorschau und Prognose

Die Gesellschaft hat die erreichte führende Marktposition im abgelaufenen Wirtschaftsjahr im B2C-Sektor Österreich weiter ausgebaut.

Umfangreiche Projekte in der Organisation des Unternehmens und in der Marken-Strategie führen in den Folgejahren zu einer Steigerung der Ertragslage. Speziell der Zukauf der Kampa GmbH durch die ELK Kampa Group S.à.r.l. wird weitere Synergien für Einkauf und die Montage sowie Kundenservices für deutsche Kunden bringen.

Die Verbesserung der Fixkostenstruktur des Unternehmens wurde vorangetrieben und befindet sich in kontinuierlicher Verbesserung.

Die bisherige Entwicklung des Verkaufes im B2C Geschäfts des laufenden Geschäftsjahres 2026 zeigt entwickelt sich plankonform. Es ist weiter davon auszugehen, dass sich der Verkauf weiter verbessert.

Die weitere Entwicklung der Energiepreise sowie die Versorgungslage ist schwer abzuschätzen und wird kontinuierlich beobachtet.

Mit aller gebotenen Vorsicht kann davon ausgegangen werden, dass die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2026 ein besseres Ergebnis liefern wird als 2025, da der Auftragsbestand für die Produktion bis Jahresende gegeben ist. Durch die Durchlaufzeit Auftragseingang bis Fakturierung von im Schnitt 12 Monaten könnten auch bei einem Einbruch des Auftragseingangs noch Maßnahmen gesetzt werden und man geht von keiner Bestandsgefährdung aus.

Die Gesellschaft bedankt sich bei ihren Kunden für ihr beständiges Vertrauen in die Marken und den MitarbeiterInnen für ihren vorbildlichen Einsatz im Sinne der Ziele des Unternehmens.

Schrems, am 12.03.2026

Die Geschäftsführung
der ELK GmbH

DI(FH) Thomas Scheriau	Mag. Stefan Anderl	Mag. Franz Wall	Mag. Stefan Schneider