Lagebericht 2024/25

Geschäftsentwicklung:

Die Europäische Landtechnikindustrie hat im Jahr 2024 eine besonders herausfordernde Rezessionsphase erlebt, in der ein Umsatzrückgang der Hersteller in Europa von insgesamt 28% verzeichnet werden musste. Die Rezession in der österreichischen Landtechnik-Branche, hat sich auch im Wirtschaftsjahr 2024/25 fortgesetzt. Die inländischen Neuzulassungen von 2021 mit 5984 Traktoren, haben sich, nach 2022 mit 4567 Stück, und 2023 mit 4233 Stück, im vergangenen Kalenderjahr 2024 um -11,7% auf 3727 Standardtraktoren reduziert. Der Lindner Markanteil ist bei den Traktoren auf 7,8% gesunken, hat sich bei Transportern hingegen auf 55,5% erhöht und damit eine dominierende Marktstellung erreicht.

In den Exportmärkten musste bei den Zulassungen in Deutschland mit 121 Fahrzeugen ein deutlicher Rückgang hingenommen werden, der einem besonders aggressiven Marktumfeld geschuldet war. Das stärkste Wachstum war beim Transporter-Absatz in der Schweiz zu verzeichnen, wo mit 86 Zulassungen erstmals Platz 1 beim Marktanteil und eine höhere Stückzahl als bei den abgesetzten Traktoren erreicht werden konnte.

Die rückläufigen Absatzzahlen haben zu einem um 21,5% niedrigeren Umsatz gegenüber dem vorherigen Wirtschaftsjahr von 92,62 Mio. € geführt. Durch stabile Auftragseingänge aus dem Kommunalbereich konnten die Rückgänge im Agrarbereich teilweise kompensiert werden.

Positiv haben sich die Auftragseingänge ab September 2024 entwickelt. Sowohl bei Neufahrzeugaufträgen als auch bei der Nachfrage nach Lagerfahrzeugen, wurde nach dieser Trendumkehr der Auftragseingang des Vorjahres jeden Monat übertroffen. Die Produktionskapazität konnte im Laufe des Jahres an die gesunkene Nachfrage angepasst werden.

Geschäftsergebnis, Ertragslage:

Mit der Umsatzreduktion war ein umfangreiches Kostensenkungsprogramm notwendig, das erfolgreich umgesetzt werden konnte. Durch die Ergänzung des Produktprogramms um neue Einstiegsmodelle für preissensible Kunden, durch den Ausbau des Kommunal- und Profi-Segments mit deckungsbeitragsstärkeren Modellen, sowie durch die Steigerung der Miet- und Dienstleistungsumsätze konnte auch in diesem fordernden Geschäftsjahr ein positives Ergebnis vor Steuern von 1,82 Mio. € erzielt werden. Der Cashflow lag bei 2,73 Mio. und entspricht damit rund 2,8% der Betriebsleistung von 98,12 Mio. Das Eigenkapital hat sich leicht erhöht und ergibt eine Eigenkapitalquote von 40,8%.

Forschung und Entwicklung:

Die Aktivitäten in Forschung und Entwicklung sind durch die Umsetzung zweier Projekte parallel, wie im Vorjahr, nach wie vor intensiv. Das zweite Forschungsjahr im laufenden FFG-Projekt konnte erfolgreich abgeschlossen werden und wird im dritten Forschungsjahr fortgesetzt. Parallel dazu wird auch an einem leistungsstärkeren Modell gearbeitet. Das Planbudget für F&E wurde deutlich übererfüllt und hat sich von 4,04 Mio. € auf nun 4,24 Mio. € und damit 4,5% des Jahresumsatzes erhöht. Durch diese Innovationstätigkeit wird deutlich in die Zukunftsfähigkeit des Produktprogramms investiert.

Investitionen:

Im Geschäftsjahr 2024/25 wurden insgesamt 2,05 Mio. € vorsichtiger investiert, als in den Vorjahren, um in diesem Bereich einen Beitrag zum Kostensenkungsprogramm zu leisten. Neben Gebäudeinvestitionen im Umfang von 1,15 Mio. € wurde in Maschinen und Werkzeuge (360t €),

Betriebs- und Geschäftsausstattung (239t €) und den Fuhrpark (154t €), investiert. Die Sanierung des Nebengebäudes mit Konservierungs- und Waschhalle, Vorrichtungsbau sowie renovierten Sozialräumlichkeiten, konnte abgeschlossen, und damit auf einen deutlich moderneren Stand gebracht werden. Die zusätzliche Ausstattung kommt unter anderem auch der Lehrlingsausbildung und dem Prototypenbau zugute.

Risikoberichterstattung:

Die Ausrichtung der Absatzmärkte auf die Marktnischen Alpine Grünlandwirtschaft, Kommunaleinsatz und Kulturlandwirtschaft haben sich auch in einer Zeit deutlicher Nachfragerückgänge bewährt. Der Kommunalbereich hat sich als stabil gezeigt. Der Ausbau des Vermietungsgeschäfts sowie der Aktivitäten im Aftersales-Bereich und bei digitalen Dienstleistungen, werden dem Unternehmen langfristig zugutekommen.

Die Auftragslage bessert sich seit September 2024 kontinuierlich, obwohl die generellen Zulassungszahlen in allen wichtigen Märkten nach wie vor schwach sind. Hier zeichnet sich eine schnellere Erholung des Grünlandbereichs in der Landwirtschaft ab, die vor allem Lindner zugutekommt. Vertriebsseitig ist es gelungen die Lagerstände der Händler deutlich zu senken, was nun zu Nachbestellungen führt. Starke neue Händler ergänzen das Vertriebsnetz. In der Berglandwirtschaft und im Kommunalbereich ist es gelungen die Marktstellung von Lindner weiter zu festigen und auszubauen. Trotzdem bleiben unsere Planungen, mit einem nach wie vor reduzierten Produktionsvolumen und gewissenhafter Kostendisziplin, vorsichtig.

Die Debitorenrisiken werden durch ein laufendes Mahnwesen überwacht und zusätzlich durch ein Kreditversicherungsmanagement relativ klein gehalten. Die Liquidität der Kunden und Händler hat sich im Laufe des Wirtschaftsjahres spürbar verbessert. Das Angebot von günstigen Leasing- und Finanzierungsmodellen durch die „Lindner HSL GmbH" zur Lager- und Absatzfinanzierung konnte dabei zusätzlich unterstützen.

Ausblick:

Nach einem herausfordernden Nachfragetief in einem schwierigen Marktumfeld, zeichnet sich eine positive Tendenz im Berg- und Grünlandbereich ab und auch die Neukundengewinnung in der Kulturlandwirtschaft gelingt. Die umfangreiche Kompetenz, die wir uns im Kommunalbereich erarbeitet haben, wird weiter ausgebaut. Durch eine Straffung des bestehenden Händlernetzes und die Ergänzung mit kompetenten Fachwerkstätten, wird intensiv an der Steigerung der Vertriebs- und Servicequalität gearbeitet. Die Ergänzung durch gut ausgebildete Gebietsverkaufsleiter und Kundendienstspezialisten soll Händlern auch bei Spezialthemen eine reaktionsschnelle Kundenbetreuung ermöglichen. Die Aussicht auf ein erweitertes Produktportfolio bis in die 150PS-Klasse hilft dabei beim Händleraufbau.

Kundl, am 22. September 2025

Ing. Stefan Lindner | Mag. David Lindner | Ing. Christoph Lindner