I. Geschäftsverlauf

Erläuterungen über die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen

Die konjunkturelle Schwäche der heimischen Industrie, bedingt durch anhaltende Krisen und die schwache Nachfrage durch unserer wichtigsten Handelspartner, sowie eine anhaltende Investitionsflaute ließ die österreichische Wirtschaftsleistung im Jahr 2024 wiederholt um 1,2% schrumpfen. In den Sparten Industrie (-4,0%) und Bau (-3,5%) war die Rezessionslage besonders deutlich spürbar. Durch die damit einhergehende verminderte Nachfrage nach Rohölprodukten kam es zu einem Überangebot am österreichischen und mitteleuropäischen Markt. Zusätzlich sah sich die Branche, bedingt durch die internationalen Krisen, mit stark schwankenden Notierungen am Ölmarkt konfrontiert. Diese Umstände beeinflussten nicht nur die Marktpreise, sondern insbesondere die Margensituation für Mineralölprodukte erheblich.
Abseits der fossilen Produkte kam es bei anderen Warengruppen wie Strom & Erdgas zu einer nachhaltigen Entspannung der Einkaufspreis- und Margen-Situation.

Der Treibstoffmarkt in Österreich war 2024 nach Angaben FVMI mit ca. 2,7% rückläufig und betrug der Verbrauch rund 7,23 Mill. Tonnen. Insbesondere die bereits erwähnte anhaltende Rezessionslage trug zu diesem Mengenrückgang bei.
Der Heizölabsatz verzeichnete einen Rückgang von rd. 22,1% auf 631 TSD Tonnen. Bedingt durch wärmere Winter und insbesondere die Anreize durch Förderung des Heizungstausches hin zu Pellets- oder Wärmepumpenheizungen setzt sich die Tendenz der Vorjahre mit einer sinkenden Heizöl-Nachfrage fort.

Nach der kontinuierlichen Entspannung von Strom- & Gaspreisen im Jahr 2023 hat sich die Lage im Jahr 2024 nachhaltig stabilisiert. So wurden ab Mitte 2024 sowohl am Spot- als auch am Terminmarkt Strompreise um rd. 10 Cent/kWh gehandelt.

Entwicklung der Hans Hoffelner GmbH

Bei den Tankstellen konnte der Treibstoffabsatz relativ stabil gehalten werden und war, aufgrund des Wegfalls einer Partner-Tankstelle und der Zunahme an Elektro-Fahrzeugen, mit -3% nur leicht rückläufig.
Im B2B-Treibstoffgeschäft kam es aufgrund der vorherrschenden schlechten wirtschaftlichen Konjunkturlage zu deutlichen Rückgängen, sodass der Treibstoffverkauf um über 15% rückläufig war.
Auch im Heizölverkauf musste ein Minus hingenommen werden, wenngleich der Rückgang um 7% deutlich geringer als der allgemeine Marktrückgang ausfiel.
Bedingt durch ein anhaltendes Überangebot an Mineralölprodukten kam es wieder zu sehr günstigen Preisen am Spot-Markt und führte erneut zu geringen Margen im B2B-Treibstoff- und im Heizölgeschäft

Der Pelletsabsatz konnte aufgrund von massiven Verkaufsbemühungen und Marketingmaßnahmen von rd. 750to im Jahr 2023 auf rd. 2.900to im Jahr 2024 deutlich gesteigert werden. Auch die Margensituation zeigte sich in diesem Wirtschaftsjahr aufgrund des nunmehr eigenen Fuhrparks deutlich verbessert.

Im Autowaschgeschäft konnte die Wäscheanzahl leicht gesteigert werden. Durch eine zusätzliche Verkaufspreisanpassung gegen Ende des Jahres 2023 gelang es die Waschumsätze und Erlöse in diesem Wirtschaftsjahr zu steigern, und die erhöhten Kosten für Personal und Energie auszugleichen.

Im Strom- und Erdgashandel konnte die Hans Hoffelner GmbH, als Vertriebspartner und Miteigentümer (33%) der AVIA Energy Austria GmbH, im Geschäftsjahr 2024/25 den bestehenden Kundenstock halten und durch kontinuierliche Neukundengewinnung weiter ausbauen. Eine nachhaltige Portfoliobewirtschaftung auf der Einkaufsseite sorgte erneut für Gewinne in diesem Geschäftsfeld.

Beschaffungsbereich

Der Beschaffungsbereich ist in der AVIA-Gruppe zentral organisiert. Die Beschaffung aller wesentlichen Produkte, vor allem Mineralölprodukte, erfolgt über die AVIA Mineralölhandelsges.m.b.H. in Zwettl/Niederösterreich (Tochterunternehmen mit 25%iger Beteiligung). Das Unternehmen ist Mitglied von AVIA International in Zürich und ist damit berechtigt, Tankstellen unter der Marke „AVIA“ zu führen.

Die AVIA Energy Austria GmbH mit Sitz in Zwettl ist die Vertriebs- und Verwaltungsgesellschaft für die Strom- und Erdgashandelsaktivitäten der AVIA-Gesellschafter. Diese Gesellschaft ist auch im Rahmen der Beschaffung für diese Produkte tätig.

Leistungsbereich

Der Leistungsbereich umfasst insbesondere alle Mineralölprodukte (Treibstoffe, Heizöle, Schmierstoffe) im Groß- und Einzelhandel sowie Holzpellets für Pellets-Zentralheizungen und AdBlue für Diesel-KFZ. An den Tankstellen werden neben den Treibstoffen auch teilweise Waren in Tankstellenshops und in gastronomischen Einrichtungen angeboten.

Einen weiteren Geschäftszweig bildet das Autowasch-Geschäft mit aktuell einer Autowaschstraße und mehreren, überwiegend den Tankstellen zugeordneten SB-Waschplätzen. Das Autowasch-Geschäft soll als zukunftsträchtiger Geschäftszweig in den kommenden Jahren sukzessive weiter ausgebaut werden.

Der Strom- und Erdgashandel wird in den kommenden Jahren intensiviert, um ein neues Standbein im Leistungsbereich des Unternehmens zu etablieren. Eine künftige Erweiterung dieses Geschäftsfeldes um das Thema Stromproduktion ist im Sinne einer Verlängerung der Wertschöpfungskette angedacht.

Investitionsbereich

Im Geschäftsjahr 2024/25 wurden aufgrund der allgemeinen Wirtschaftslage keine Investitionen getätigt.
Die Übernahme einer bestehenden Tankstelle zur Pacht gegen Ende des Geschäftsjahres verursachte keine Investitionskosten.

II. Lage der Gesellschaft

Organisationsstruktur

Die Organisationsstruktur entspricht der eines Familienunternehmens mit Familienmitgliedern als Geschäftsführern.

Vermögenslage, Finanzlage, Ertragslage

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ist aus den Informationen im Jahresabschluss ableitbar.

III. Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Schluss des Geschäftsjahres

Durch den Import und den erfolgreichen Verkauf von synthetischem Kraftstoff (HVO) werden die Einsparungsziele aus der Kraftstoffverordnung problemlos erreicht und die veranschlagten Pönalezahlungen verhindert. Dieser Umstand hat einen positiven Effekt auf die Absatzmengen und die Verkaufserlöse im Treibstoff-Großhandel.

Des Weiteren wurden bereits beschlussreife Gesetze wie das ElWG oder das Erneuerbare Gase Gesetz nicht wie erwartet von der Regierung beschlossen. Bis dato ist unklar, wann und in welcher Form diese Gesetze beschlossen werden und welche Auswirkungen auf den Strom- & Erdgashandel zu erwarten sind.

IV. Voraussichtliche Entwicklung der Gesellschaft

Auch im Geschäftsjahr 2025/26 hält die Rezessionslage weiter an und die Nachfrage am österreichischen Treibstoffmarkt bleibt gering. Dem entsprechen ist der Treibstoffmarkt in Österreich weiterhin „long“ und die vorhandenen Treibstoffmengen müssen am Markt untergebracht werden, was zu Einbußen vor allem im B2B-Geschäft führt.

Im Tankstellen-Geschäft zeichnet sich aufgrund der stetig wachsenden E-Mobilität ein kontinuierlicher, wenn auch geringer Mengenrückgang von 1-2% ab. Auffällig ist die nachhaltige Verschiebung von Mengen in Richtung der Vergaserkraftstoffe bedingt durch Hybrid-Fahrzeuge. Die Margensituation an den Tankstellen in der Vertriebsregion zeigt sich in den ersten Monaten des Geschäftsjahres deutlich verbessert und sind in diesem Geschäftsfeld bessere Deckungsbeiträge wie in der vorangegangenen Periode zu erwarten.
Bis zum Ende des Geschäftsjahres 2025/26 ist die Erweiterung des eigengeführten Tankstellennetzes um 2-3 Pacht-Tankstellen geplant.

Beim Heizölabsatz wird wohl auch in diesem Wirtschaftsjahr mit einem leichten Absatzminus zu rechnen sein.

Das Pelletsgeschäft konnte mit einem nunmehr eigenen Fuhrpark und einer offensiven Verkaufsstrategie angekurbelt werden und ist hier eine weitere Steigerung der Verkaufsmengen und Erlöse zu erwarten.

Das Autowaschgeschäft ist trotz der, aufgrund der höheren Betriebskosten und gestiegener Personalkosten, vorgenommener Preiserhöhungen stabil und entwickelt sich weiter den Zielen entsprechend.

Das Strom- und Gashandelsgeschäft entwickelt sich weiterhin ausgezeichnet und kann die Kundenanzahl gehalten bzw. sogar leicht gesteigert werden. Bei den Stromprodukten zeichnet sich im laufenden Jahr ein verstärkter Wechsel, weg von den „Floater-Produkten“ hin zu den „Fixpreis-Produkten“ ab. Durch eine vorausschauende und intelligente Einkaufsstrategie mit einem Direkt-Strombezug bei den Produzenten und einem kontinuierlichen Portfoliomanagement können Fixpreis-Produkte risikoarm verkauft werden. Durch die steigende Marktpräsenz des Mitbewerbes kommen die Verkaufsmargen jedoch aktuell mehr unter Druck und ist im Geschäftsjahr 2025/26 mit leichten Gewinnrückgängen im Vergleich zur Vorperiode zu rechnen.

In Summe rechnen wir für das WJ 2025/2026 mit einem ähnlichen Ergebnis vor Steuern als im vorangegangenen Wirtschaftsjahr.

V. Bestehende Zweigniederlassungen

Das Unternehmen besitzt mehrere Betriebsstätten und kooperiert mit mehreren Vertriebspartnern. Zweigniederlassungen im engeren Sinn bestehen nicht.

VI. Forschung und Entwicklung

Aufgrund der Eigenart des Unternehmens als Handelsbetrieb sind Aktivitäten in diesem Zusammenhang nicht erforderlich.

VII. Risikoberichterstattung

Allfällige Risken aus den Bereichen Umwelt, Einkaufs- und Absatzmarkt, Branche sowie Personal werden laufend analysiert und soweit wie möglich durch entsprechende Maßnahmensetzung minimiert. Risken aus neuen Gesetzen und Verordnungen (wie Kraftstoffverordnung, VbF, ElWG, Erneuerbare Gase Gesetz usw.) werden so weit als möglich evaluiert und Gegenmaßnahmen gesetzt. Dem Risiko durch einen Hackerangriff auf die hauseigene IT ausgesetzt zu sein, wurde durch technische Maßnahmen, Aufklärung der Mitarbeiter und durch eine Cyberversicherung begegnet.