Lagebericht - Jahresabschluss 2024

Schrott24 GmbH

Die Schrott24 GmbH operiert unter der eingetragenen Marke ‚Metaloop'.

Executive Summary

Die Schrott24 GmbH hat das Geschäftsjahr 2024 mit einem Rekordumsatz von 113 Mio. EUR (+64 %) und einer gesteigerten Handelsmarge von 5,03 % abgeschlossen. Die strategische Fokussierung auf den europäischen Kernmarkt und die Weiterentwicklung der digitalen Handelsplattform Metaloop zeigten vollen Erfolg. Der geplante Nettoverlust von -3,8 Mio. EUR resultiert aus gezielten Investitionen in Technologie und Marktanteile, die die Basis für zukünftiges profitables Wachstum legen. Mit einer neuen Finanzierung über 5 Mio. EUR und klaren Initiativen zur Prozessverbesserung ist das Unternehmen hervorragend positioniert, um seinen Wachstumskurs fortzusetzen und die Profitabilität konsequent zu steigern.

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

Geschäftsverlauf

Die Schrott24 GmbH hat im Geschäftsjahr 2024 ein Rekordwachstum erzielt. Der Gesamtumsatz stieg um 64 % auf 113 Mio. EUR, angetrieben durch eine signifikante Ausweitung der gehandelten Tonnage um 35 %. Dieses Wachstum wurde von einer verbesserten Profitabilität auf Ebene der Handelsmarge begleitet, deren Quote von 4,49 % auf 5,03 % gesteigert werden konnte. Diese positive Entwicklung ist das Ergebnis einer klaren strategischen Fokussierung auf den europäischen Kernmarkt und der konsequenten Weiterentwicklung unserer digitalen Handelsplattform Metaloop.

Die Umsatzsteigerung ist maßgeblich auf eine erhöhte Marktpräsenz sowie auf die erfolgreiche Ausweitung der Handelsaktivitäten in unterschiedlichen Material- und Absatzsegmenten zurückzuführen. Die Schrott24 GmbH gliedert ihre Handelsbereiche sowohl nach Materialarten als auch nach geographischen Kriterien. Die zentralen Bereiche umfassen *Aluminium, Copper, Ferrous* - unsere Kernmaterialien auch am Europäischen Markt. Zusätzlich unterscheiden wir geographisch Handel im europäischen Kernmarkt von Handelsaktivitäten in den *Americas*. Die Entwicklung variierte stark in den Bereichen, auch aufgrund strategischer Ausrichtung, wodurch auch die Marktstellung des Unternehmens weiter gefestigt wurde.

Unser Net Revenue (Handelsmarge) stieg von 3,1 Mio. EUR in 2023 auf 5,7 Mio. EUR in 2024. Zentral für diesen Anstieg war der Umsatzanstieg, wobei durch vorteilhafte Preisentwicklung der Net Revenue % von 4,49% auf 5,03% gesteigert werden konnte.

Auf der Contribution Margin I (Deckungsbeitrag I) gab es eine stärkere positive Entwicklung, welche vor allem durch Sonderkonditionen auf Deals ohne Logistikkosten zurückzuführen ist. Damit stieg die CM I der Schrott24 GmbH von 1,3 Mio. EUR auf 2,9 Mio. EUR an.

Der Anstieg der Handelsmarge (Net Revenue) von 3,1 Mio. EUR auf 5,7 Mio. EUR zeigt, dass unser Wachstum zunehmend profitabler wird. Dem Nettoverlust von 3,8 Mio. EUR stehen gezielte Investitionen in den Ausbau unserer Marktanteile und die technologische Weiterentwicklung unserer Metaloop-Plattform gegenüber. Insbesondere die Ausgaben für Softwareentwicklung in Höhe von 500 Tsd. EUR sind eine strategische Investition in unser zentrales Differenzierungsmerkmal. Diese Investitionen sind die Grundlage für zukünftige Effizienzsteigerungen und nachhaltig stabile Margen, die uns konsequent in Richtung Profitabilität führen werden.

Umsatzentwicklung der Segmente

Der stärkste Wachstumstreiber für Umsatz war 2024 das **Copper-Segment**. Hier konnte die gehandelte Tonnage um etwa 69% gesteigert werden. Auf der Umsatzseite wirkte dieses Segment besonders stark, da unsere Handelspreise überwiegend indexbasiert sind und Kupfer in unserem Materialmix mit Abstand den höchsten Handelspreis je Tonne erzielt (Im Verlauf des Jahres 2024 dotierte Copper Grade A an der London Metal Exchange zwischen USD 8.500 und USD 10.500 pro Tonne). Dieses Preisniveau führt dazu, dass das Copper-Segment bei Mengenwachstum besonders durch den hohen Preis pro Tonne wesentlich zum Umsatzwachstum beiträgt.

Das zweitstärkste Wachstum in der gehandelten Menge verzeichnete das **Ferrous-Segment**, mit einer Steigerung von ebenfalls etwa 67% der gehandelten Tonnage. Der durchschnittliche Preis im Ferrous-Segment hängt stark vom spezifischen Material ab, bewegt sich bei Metaloop typischerweise zwischen 300 und 500 EUR pro Tonne. Trotz des deutlichen Mengenwachstums war Ferrous jedoch kein Hauptumsatztreiber: Der Umsatz in diesem Segment stieg von ca. 5,6 Mio. EUR auf 9,8 Mio. EUR.

In geografischer Hinsicht leitete die Schrott24 GmbH im Jahr 2024 eine Konsolidierung des Fokus ein und verstärkte den Ausbau des europäischen Kernmarktes. Im Rahmen unserer strategischen Schärfung haben wir uns 2024 bewusst entschieden, unsere Ressourcen auf den hochattraktiven europäischen Kernmarkt zu konzentrieren. Diese Fokussierung ermöglichte es uns, Komplexität zu reduzieren und unsere Margenqualität gezielt zu verbessern. Die planmäßige Reduzierung der Aktivitäten in den Americas hat Kapazitäten freigesetzt, die es uns ermöglichten, den Wegfall internationaler Mengen durch ein gestärktes Europageschäft vollständig zu kompensieren. Bereits im ersten Halbjahr 2025

erreichten wir im Aluminiumsegment in Europa 58 % der Vorjahrestonnage, was den Erfolg dieser strategischen Fokussierung unterstreicht.

Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Die zentralen finanziellen Leistungsindikatoren der Schrott24 GmbH für das Geschäftsjahr 2024 sind wie folgt:

KPI	2023	2024	Δ YoY
GMV	69.003kEUR	113.312 kEUR	*+64%*
Net Revenue %	*4,49%*	*5,03%*	*+12,0%*
Contribution Margin I %	*1,96%*	*2,52%*	*+28,8%*
Net Profit	-4.574 kEUR	-3.763 kEUR	*+13%*

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Für das Geschäftsjahr 2025 erwartet die Schrott24 GmbH eine Fortsetzung des positiven Geschäftsverlaufs und eine Ausweitung der gehandelten Mengen. Aufgrund weiterer Veränderungen der relativen Anteile der Materialbereiche ist jedoch trotz Tonnagenwachstum nur mit einem leicht steigenden Umsatz zu rechnen.

Das Geschäftsjahr 2025 stellt sich makroökonomisch als turbulent dar. Die Auswirkungen des anhaltenden Ukraine-Krieges prägten das Marktsentiment spürbar. Hinzu kommen Unsicherheiten im internationalen Handel, insbesondere die tarifpolitischen Auseinandersetzungen mit den USA. Aufgrund des bereits im Jahr 2024 eingeleiteten Rückzugs aus den **Americas** hatte die Schrott24 GmbH bislang keine direkten negativen Folgen aus den eingeführten Zöllen auf Altmetalle zu verzeichnen. Gleichwohl wirkt sich das verhaltene Marktumfeld, insbesondere im **Automobilsektor**, auf unsere Geschäftsentwicklung aus. In den Ausschreibungen unserer Lieferanten für 2025, die im vierten Quartal 2024 gestartet wurden, spiegelten sich zunächst reduzierte Mengenprognosen wider, die sich jedoch großteils als unbegründet erwiesen und uns die Möglichkeit eröffneten, zusätzliche Spotmengen zu platzieren.

Im **Ferrous-Segment** konnte eine stabile Basis durch die Ausweitung zentraler Partnerschaften geschaffen werden: Bereits im ersten Halbjahr 2025 wurden rund 56 % der Jahresmengen von 2024 gehandelt. Im **Kupfersegment** fiel die Entwicklung schwächer aus und blieb hinter der Vorjahresmenge im ersten Halbjahr 2025. Im **Aluminiumsegment** bleibt die Lage durchwachsen. Die starke Abhängigkeit von der Automobilindustrie und die Effekte der US-Zölle führten zu Unsicherheit,

Preisschwankungen und einem erhöhten Margendruck. Es konnten jedoch im ersten Halbjahr 2025 trotz des schwierigen Marktumfeldes und des Rückzugs aus den Americas ca. 58 % der Vorjahrestonnage im europäischen erreicht werden. Das heißt, es konnte den Wegfall der internationalen Mengen durch Ausbau des europäischen Marktes ausgeglichen werden, wenn auch mit deutlich schwankenden Margen infolge eines Preiseinbruchs der LME Al im ersten Quartal 2025.

Um die Wachstumsambitionen mit stabilen Margen und reduziertem operationellem Risiko abzusichern, wurden die zentralen Risikobereiche April 2025 systematisch analysiert und Initiativen gestartet. Diese laufen seit Mai 2025 und umfassen zehn Handlungsfelder, die von Prozessverbesserungen über Systemintegration bis hin zu Teamentwicklung reichen.

Durch die konsequente Umsetzung dieser Maßnahmen – ergänzt durch gezielte Schulungen, Prozesssicherheit und technologische Unterstützung – soll die Stabilität der Margen gestärkt werden. Bis September 2025 wurde die Mehrheit der Initiativen projektseitig abgeschlossen. Der Schwerpunkt im zweiten Halbjahr liegt nun auf der konsequenten Verbesserung in der Implementierung sowie auf dem gezielten Upskilling der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in allen relevanten Bereichen. Dadurch wird die Basis geschaffen, die Tender-Saison 2025 für die Vertragsmengen des Jahres 2026 bestmöglich vorzubereiten und ein stabiles, nachhaltiges Margenwachstum zu ermöglichen. Dem Management ist bewusst, dass diese Schritte notwendig sind, um die weitere Entwicklung aus der Verlustzone in Richtung Profitabilität zu forcieren und damit das langfristige Fortbestehen des Unternehmens sicherzustellen.

Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Für das Wachstum über das Jahr 2025 hinaus bleibt das allgemeine Marktsentiment in zentralen Industrien entscheidend. Besonders relevant für den Altmetallhandel sind die Automobilindustrie, der Bausektor/Construction, die Maschinen- und Anlagenbauindustrie sowie die Elektro- und Elektronikbranche. Eine schwächere Entwicklung in diesen Bereichen kann die Nachfrage nach metallischen Rohstoffen dämpfen und sich entsprechend auf unsere Handelsaktivitäten auswirken. Für die Schrott24 GmbH ist der Einfluss der Auslastung einzelner Lieferantenstandorte jedoch geringer, da das Wachstum vor allem durch die Akquisition neuer Lieferanten sowie die Erschließung zusätzlicher Standorte bei bestehenden Partnern erzielt wird.

Ein besonderes Augenmerk gilt der weiteren Entwicklung im Aluminium-Segment. Aufgrund der engen Abhängigkeit von der Automobilindustrie sowie der jüngsten Preisvolatilität sind sowohl Mengenwachstum als auch Margenentwicklung hier mit Unsicherheiten behaftet. Für die korrekte Einordnung unserer Erwartungen ist daher eine laufende Beobachtung dieses Segments notwendig. Zudem müssen mögliche Anpassungen in der Teamstruktur frühzeitig bedacht werden, um die erforderliche Flexibilität sicherzustellen und Risiken in der operativen Umsetzung abzufedern.

Ein wesentliches Risiko in der jährlichen Tender-Saison besteht im Marktstanding des Unternehmens. Als junges, wachsendes Unternehmen müssen wir unsere Leistungsfähigkeit in Bezug auf Operations und Abwicklung der Geschäfte kontinuierlich unter Beweis stellen. Eine zufriedenstellende und zuverlässige Abwicklung ist hier von zentraler Bedeutung, um das Vertrauen von Kunden und Lieferanten weiter zu festigen.

Das etablierte Risikomanagement ist in diesem Zusammenhang essentiell. Die kontinuierliche Analyse möglicher Risiken für unsere Margen bildet einen integralen Bestandteil der Unternehmensstrategie. Ein wesentlicher Eckpfeiler hierbei ist die Zertifizierung nach ISO 9001, welche die konsequente Prozessorientierung des Unternehmens sicherstellt. Durch die systematische Dokumentation, Überwachung und kontinuierliche Verbesserung aller wesentlichen Geschäftsprozesse wird ein hohes Maß an Transparenz und Nachvollziehbarkeit erreicht. Gerade in einem Umfeld von hohen Preisvolatilitäten und zunehmender Marktunsicherheit im Aluminium- sowie im Kupfersegment bleibt das Risiko von Margenschwankungen ausgeprägt.

Dem Management ist bewusst, dass die nachhaltige Profitabilität ein zentrales Unternehmensziel ist. Um unsere Wachstumsstrategie abzusichern und den Weg in die Gewinnzone mit der notwendigen Stabilität zu beschreiten, haben wir unsere Finanzierungsbasis proaktiv gestärkt. Die im Jahr 2025 erfolgreich abgeschlossene Kreditfinanzierung über 5 Mio. EUR sichert uns den Handlungsspielraum, um unsere Marktposition weiter auszubauen und die gestarteten Initiativen zur Prozess- und Margenverbesserung konsequent umzusetzen. Das Vertrauen unserer Finanzpartner unterstreicht die Tragfähigkeit unseres Geschäftsmodells und unserer Zukunftspläne.

3. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Der Schwerpunkt der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Schrott24 GmbH liegt auf der Weiterentwicklung der Metaloop-Plattform. Diese digitale Plattform stellt das zentrale Differenzierungsmerkmal des Unternehmens dar und bildet die Grundlage für die langfristige Partnerschaft mit unseren Lieferanten. Durch die kontinuierliche Verbesserung der Plattform wird es möglich, die Prozesseffizienz zu steigern, Transparenz im Handel mit Altmetallen zu schaffen und zusätzliche Mehrwerte für Lieferanten und Kunden zu generieren.

Der wesentliche Kostenblock im Bereich Forschung und Entwicklung entfällt auf die Softwareentwicklung (ca. 500 Tsd. EUR in 2024). Hier investiert die Gesellschaft gezielt in die Erweiterung und Optimierung des digitalen Angebots. Ziel ist es, sich klar vom traditionellen Wettbewerb im Altmetallhandel abzugrenzen und das eigene Marktstanding als Consultant und strategischer Partner nachhaltig zu stärken. Diese Investitionen sind somit nicht nur technologischer, sondern auch strategischer Natur und tragen maßgeblich zur Zukunftsfähigkeit des Unternehmens bei.

4. Weitere Angaben

Angabe über den Betrieb von Zweigniederlassungen

Schrott24 GmbH betreibt keine Zweigniederlassungen - um der internationalen Handelstätigkeit nachzugehen, ist Schrott24 GmbH in mehreren europäischen Ländern umsatzsteuerrechtlich registriert, die Geschäftstätigkeit wird von Österreich aus betrieben.

Angabe über den Bestand sowie den Erwerb und die Veräußerung eigener Anteile

Im Geschäftsjahr 2024 gab es keine Veräußerung oder Erwerb eigener Anteile der Schrott24 GmbH.

Lagebericht erstellt September 2025

Schrott24 GmbH
straße 17 | 8020
05441 50 | www.schrott24.a