Lagebericht zum Geschäftsjahr 2024/2025

Die Wintersaison 2024/25 brachte unseren Kunden zufriedenstellende Umsätze. Es gab zwar wenig Naturschnee, aber dank künstlicher Beschneiung und ausbleibenden Wetterkapriolen konnten gute Bedingungen für Wintersportler angeboten werden. Die Gästezahlen erreichten wieder das Niveau vor der Pandemie.
Bei schwieriger werdenden Klimabedingungen wird das Präparieren gästefreundlicher Schiabfahrten zur einer Herausforderung, welche nur durch eine gelungenes Zusammenspiel von Know-how und Möglichkeiten zur künstlichen Beschneiung in Verbindung mit leistungsfähigen Pistenfahrzeugen zu meistern ist. Dafür benötigt es verlässliche Produkte und Partner. Prinoth konnte wieder einen zufriedenstellenden Umsatz erzielen und ein erfreuliches Ergebnis erwirtschaften.

Für die Prinoth GmbH hat sich auch der Ersatzteilbereich, die Vermietung von Pistenfahrzeugen und vor allem der Umsatz innerhalb der Prinoth-Gruppe gut entwickelt. Im Servicebereich beweist die Prinoth GmbH vor allem während der Wintersaison ihr hohes Qualitätsbewusstsein, auch an Sonn- und Feiertagen sind die Servicetechniker und der Ersatzteilverkauf für die Kunden im Einsatz.
Am Standort Telfs wurden die Lagerkapazitäten für die Prinoth GmbH wesentlich erweitert. Im Mai 2024 ging eine neue Halle mit ca. 1.400 m² in Betrieb.
Durchschnittlich arbeiteten im abgelaufenen Geschäftsjahr 96 Personen für die Prinoth GmbH, im Vergleich zu 93 Personen im Vorjahr. Mit Mitarbeitenden, die durch ihren Fleiß, Einsatz und Können unsere Kunden für unsere Produkte begeistern, können wir auch in Zukunft erfolgreich sein. An dieser Stelle möchte sich die Geschäftsleitung aufrichtig bei allen engagierten MitarbeiterInnen und Mitarbeitern bedanken.
Folgende Kennzahlen geben einen Einblick in die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage des Unternehmens:

Eigenkapitalquote:	40,12 %	(Vj. 39,38 %)
fiktive Schuldentilgungsdauer:	23 Jahre	(Vj.: 17 Jahre)
Netto Cash-Flow nach der Praktiker Methode:	1.207 TEUR	(Vj. 1.498 TEUR)
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	3.024.607,09	(Vj. 3.421 TEUR)

Entsprechend §243 UGB soll im Folgenden auch auf mögliche Risiken und Ungewissheiten eingegangen werden. Einen wesentlichen Bestandteil unseres Risikomanagementsystems bilden die detaillierten Kenntnisse des österreichischen Marktes basierend auf den langjährigen guten Kunden- und Lieferantenbeziehungen, sowie auf unseren Kontakten zu strategisch wichtigen Partnern. Um Qualitätsmängel und Lieferausfällen frühzeitig vorzubeugen gibt es z.B. einen strengen Auswahl- und Überwachungsprozess unserer Lieferanten.

Wir sind laufend bestrebt mögliche Risiken aufzuzeigen und rechtzeitig geeignete Maßnahmen zur Abwendung solcher Risiken zu ergreifen. Zur internen Steuerung wertet das Reporting regelmäßig entscheidende Daten aus. Budgets und Forecasts sorgen in Verbindung mit Finanz- und Investitionsplänen auch unterjährig für eine transparente Darstellung der Finanz- und Ertragslage.

Eine hohe Markttransparenz im Pistenfahrzeugmarkt bedingt auch eine starke Wettbewerbsintensität, bei der nicht nur der Preis, sondern das Gesamtpaket mit gutem

Service und Ersatzteilversorgung eine bedeutende Rolle im Kampf um Marktanteile spielt. Die Herausforderung für Prinoth besteht darin, qualitativ hochwertige und technologisch hervorragende Produkte zu konkurrenzfähigen Preisen herzustellen. Mit neuen technischen Lösungen und Innovationen sind aber auch Produktrisiken verbunden. Diese bestehen in der Unsicherheit über die endgültige Akzeptanz am Markt und den richtigen Einführungszeitpunkt sowie der kritischen Beurteilung durch den Kunden. In der gesamten Prinoth Gruppe wird konsequent an der Verbesserung der Qualität gearbeitet. Die Herausforderung liegt unter anderem darin, das Kundenfeedback während der Wintermonate rechtzeitig in Neuentwicklungen in das nächste Produktionsjahr einfließen zu lassen. In Telfs wird auch großes Augenmerk auf das betriebliche Vorschlagswesen gelegt. Die Möglichkeit, über Verbesserungsvorschläge abteilungs- oder betriebsübergreifende Arbeitsschritte zu vereinfachen, motiviert Mitarbeiter und führt gleichermaßen zu einem lösungsorientierten Team.

Eine zunehmende finanzielle Belastung stellt die Rücknahme gebrauchter Pistenfahrzeuge dar, die im Zuge von Neuverkäufen zurückgenommen werden müssen. Durch das konsequente Bearbeiten neuer Absatzwege im landwirtschaftlichen Bereich konnten viele gebrauchte Geräte verkauft werden. Geschäfte in Schweizer Franken und in japanischen Yen bergen ein gewisses Kursrisiko, wobei im abgelaufenen Geschäftsjahr die Kursverluste die Kursgewinne überstiegen, der Einfluss auf das Gesamtergebnis aber marginal erscheint. Hinsichtlich des Debitorenrisikos informieren wir uns beim Kreditschutzverband laufend über bekannt gewordene Zahlungsunfähigkeiten. Bei Neukunden nehmen wir vor Vertragsabschluss eine Bonitätsprüfung vor. Forderungsausfällen beugen wir zudem vor, indem wir kritisch einzustufenden Kunden einen maximal zulässigen Außenstand im System hinterlegen bzw. Vorauskassa verlangen. Durch die ISO Zertifizierung 9001 des Konzerns gelten auch für die Tochtergesellschaften strenge Qualitätsanforderungen.

Risiken betreffend Mitarbeiter begegnen wir dahingehend, dass wir bestrebt sind, die Fluktuation auf ein gesundes Maß einzuschränken. Große Aufmerksamkeit wird hierbei den persönlichen und fachlichen Bedürfnissen der Mitarbeiter geschenkt. So wird besonders auf Fortbildung unserer Mitarbeiter und auf ein entsprechendes Entgegenkommen seitens des Unternehmens bei arbeitsrechtlichen Themen gesetzt.

Es ist das Ziel des Unternehmens, sich in allen Bereichen organisatorisch so zu verbessern, dass auch in Zukunft, trotz eines schwierigen Umfeldes, gute Ergebnisse erzielt werden können.

Das Unternehmen ist nicht in der Forschung und Entwicklung tätig und hat keine Zweigniederlassungen.

Telfs, am 30.06.2025

Horst Haller

Klaus Tonhäuser