LAGEBERICHT GEM. § 243 UGB

Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1. Geschäftsverlauf allgemein

Das abgelaufene Wirtschaftsjahr 2024/25, welches mit 31.03.2025 endete, hat im Wesentlichen die prognostizierten Entwicklungen bestätigt, nur sind die Auswirkungen wie üblich später als erwartet eingetreten.

Der Rohrleitungsbau zeigte sich wieder robust mit einem zufriedenstellenden positiven Resultat, wobei hier die Erwartungen für das nächste Jahr gedämpft sind. Im Gegensatz dazu hat der Rohrvortrieb seinen Auftragsstand massiv erhöht. Die VT-Vortriebstechnik bleibt auf hohem Niveau. Die vor zwei Jahren neu zur Gruppe gestoßene HL Bau ist solide unterwegs und hat noch viel Basisarbeit vor sich.

Die dargestellten Entwicklungen lassen sich von den beiden folgenden Rahmenbedingungen ableiten. Einerseits ist der Spardruck im öffentlichen Budget groß, wodurch Aufschließungen für Baumaßnahmen wie Kanal- und Wasserleitungsbau stark gedrosselt sind. Dies betrifft insbesondere unseren Rohrleitungsbau und dort vor allem in der offenen Bauweise. Andererseits wird dennoch gezielt in die übergeordnete Energieinfrastruktur investiert, eine Notwendigkeit aus der Energiewende. Im Zuge dieser Projekte sind zahlreiche grabenlose Streckenabschnitte auszuführen, welche oft mittels Microtunneling realisiert werden und somit zu Aufträgen bei Rohrvortrieb und VT-Vortriebstechnik führen. Die HL Bau spürt Effekte aus beiden zuvor genannten Entwicklungen.

Das organische Wachstum und die Erweiterung der Gruppe haben die Anpassung und Weiterentwicklung der internen Supportabteilungen zufolge. Die entsprechenden Aktivitäten wurden bereits vor circa zwei Jahren gestartet und sind nach wie vor in vollem Gange. Finanzielles und technisches Unternehmenscontrolling, das interne Managementsystem, Personal- und Marketingagenden sowie die Unternehmenssoftware werden entsprechend den Erfordernissen geschaffen und angepasst. Der entscheidende Leitfaden für die Unternehmensentwicklung ist die Strategie, welche im abgelaufenen Jahr neu überarbeitet wurde.

Last but not least ist zu erwähnen, dass eine circa 40 Jahre andauernde Ära mit Herrn Dipl.-Ing. Franz Braumann an der Spitze des Unternehmens zu Ende geht. Er hat das Unternehmen, insbesondere die Sparte Rohrvortrieb, zu dem gemacht, was es heute ist. Das Staffelholz hat er nun mit Jänner 2025 an seinen Sohn Dipl.-Ing. Maximilian Braumann, welcher bereits vor einigen Jahren ins Unternehmen eingestiegen ist, übergeben. Gemeinsam mit Herrn Dipl.-Ing. Rudolf Bergmair, der bereits seit 2010 als Geschäftsführer fungiert, wird er nun daran arbeiten, den Erfolg des Unternehmens zu prolongieren und seine eigenen Ideen umzusetzen.

a) Geschäftsverlauf Geschäftsfeld 940 Rohrleitungsbau

Nach wie vor ist im Geschäftsfeld Rohrleitungsbau der Rückgang der Investitionen im Bereich Hochbau spürbar. Inflation und restriktive Kreditvergaben haben sich ausgewirkt, indem es zu einem deutlich niedrigeren Niveau beim Auftragsvolumen betreffend Erschließungen mit Wasserversorgungs- und Abwasserentsorgungsleitungen gekommen ist. Teilweise konnte diese Entwicklung durch den Aufbau der Sparte Rohrleitungssanierung kompensiert werden. Eine Verstärkung dieses Trends zu Gunsten der grabenlosen Sanierung von bestehenden Rohrleitungen ist im Gange, weil es zum Erhalt der Infrastruktur einerseits notwendig ist, andererseits ist auch dieser Aufschwung aufgrund der prekären Budgetsituation der öffentlichen Hand gebremst.

Wie bereits erwähnt wurde die Strategie für den Rohrleitungsbau bereits neu erarbeitet und die dadurch notwendigen Korrekturen abgeleitet. Diese Maßnahmen zielen einerseits in Richtung weiteren Ausbau der Rohrleitungssanierung und hier insbesondere in eine verstärkte Bearbeitung von Gewerbe- und Industriebetrieben. Andererseits liegt der Fokus beim Ausbau der HDD-Technologie. Eine wesentliche Erhöhung der Nachfrage im Bereich Spülbohrtechnik soll durch verstärkte Akquisition bei der Errichtung der Stromtrassen in Deutschland genutzt werden.

Über das gesamte Geschäftsfeld wird in Summe eher eine Stagnation erwartet. Der Auftragsstand hat ein mittleres Niveau, neu ausgeschriebene Projekte sind zumeist stark umkämpft. Neue große Projekte in der Spülbohrung könnten einen positiven Impuls geben.

b) Geschäftsverlauf Geschäftsfeld 950 Rohrvortrieb

Dieses Geschäftsfeld ist im Kontext mit den Töchterfirmen in Gladbeck, Dresden, und Schaffhausen zu betrachten, da die Aktivitäten eng verwoben sind und zentrale Supportfunktionen von der Muttergesellschaft geleistet werden.

Das abgelaufene Wirtschaftsjahr 2024/25 sollte die Wende eingeleitet haben und die Jahre mit einer sehr geringen Auslastung ablösen. Ein Anstieg war schon merkbar, die Ressourcen allerdings noch nicht im gewünschten Maß im Einsatz, insbesondere unsere großen Anlagen.

Ein erwähnenswertes Projekt wird zurzeit in Dresden abgewickelt. Die Ansiedelung der Halbleiterindustrie im Norden Dresdens hat einige Infrastrukturprojekte zur Folge, wobei ein großer Anteil mittels grabenlosem Leitungsbau ausgeführt wird. Die Bauzeit für Braumann startete im Herbst 2024 und wird bis Anfang 2026 dauern.

Parallel zu Dresden werden nun die ersten Vortriebe für ein umfangreiches Bauvorhaben im Ruhrgebiet abgewickelt. Auch dieses wird bis ins Jahr 2026 andauern und somit die Flaute am Standort Gladbeck beenden.

In der Schweiz ist generell ein zufriedenstellender Auftragsstand vorhanden. Die Marktdurchdringung mit geeigneten lokalen Baufirmen als Kooperationspartner wird von unserem Standortleiter in Neuhausen zu unserer besten Zufriedenheit umgesetzt.

Zusammenfassend ist der Auftragsstand für das aktuelle neue Wirtschaftsjahr auf einem historischen Hoch, wobei die Nachfrage weiterhin anhält. Auch unser Projektradar, in dem zukünftige potenzielle Vortriebe dargestellt sind, bewegt sich auf einem zufriedenstellenden Niveau. Die für dieses Geschäftsfeld erforderlichen Maßnahmen zur Performancesteigerung in der Abwicklung wurden im entsprechenden Punkt weiter oben bereits dargestellt.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Zur Erläuterung der finanziellen Leistungsindikatoren werden nachfolgend die Kennzahlen der Ertragslage sowie der Vermögens- und Finanzlage dargestellt.

a) Kennzahlen der Ertragslage

Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibung (EBITDA)

	2024/2025	2023/2024
Ergebnis vor Steuern	2.050,01	-255.659,10
+ Abschreibung	584.171,91	436.871,08
- Finanzergebnis	-780.731,26	-356.172,68
EBITDA	**-194.509,34**	**-174.960,70**

Materialintensität

	2024/2025	2023/2024
Materialaufwand x 100 / Betriebsleistung	14,5 %	12,2 %

Personalintensität

	2024/2025	2023/2024
Personalaufwand x 100 / Betriebsleistung	42,7 %	43,8 %

b) Kennzahlen der Vermögens- und Finanzlage

Eigenkapitalquote

	2024/2025	2023/2024
Eigenkapital x 100 / Gesamtkapital	20,0 %	21,7%

c) Kapitalflussrechnung

			2025 EUR
1.		Ergebnis vor Steuern	2.050,01
2.	+	Abschreibung auf Vermögensgegenstände des Investitionsbereiches	584.171,91
3.	+/-	Verlust/Gewinn aus dem Abgang von Vermögensgegenständen des Investitionsbereiches	- 37.887,22
4.	+/-	sonst. Zinsen, Beteiligungserträge u. ähnliche Erträge, Zinsen u. ähnliche Aufwände	- 780.731,26
5.	+/-	sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	- 1.624,23
6.		**Netto-Geldfluss aus dem betrieblichen Ergebnis**	**- 234.020,79**
7.	+/-	Abnahme/Zunahme der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	- 1.646.531,16
8.	+/-	Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	128.700,00
9.	+/-	Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	- 129.830,53
10.		**Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit vor Steuern**	**- 1.881.682,48**
11.	-	Zahlungen für Ertragsteuern	240.908,85
12.		**Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit**	**- 1.640.773,63**
13.	+	Einzahlungen aus Anlagenabgang (ohne Finanzanlagen)	52.433,33
14.	+	Einzahlungen aus Finanzanlagenabgang und sonstigen Finanzinvestitionen und sonstigen Finanzinvestitionen	-
15.	-	Auszahlungen für Anlagenzugang (ohne Finanzanlagen)	- 896.530,63
16.	-	Auszahlungen für Finanzanlagenzugang und sonstige Finanzinvestitionen	- 33.368,91
17.	+	Einzahlungen aus Beteiligungs, Zinsen- und Wertpapiererträgen	1.143.653,15
18.	+	Einzahlungen aus Investitionszuschüssen	-
19.		**Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit**	**266.186,94**
20.	+	Einzahlungen von Eigenkapital	-
21.	-	Rückzahlungen von Eigenkapital	-
22.	-	ausbezahlte Ausschüttungen	-
23.	+	Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	3.042.390,47
24.	-	Auszahlungen für die Tilgung von Finanzkrediten	- 688.750,73
25.	-	Auszahlungen für Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 362.921,89
26.		**Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit**	**1.990.717,85**
27.		**Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (Z12+ Z19 + Z25)**	**616.131,16**
28.	+/-	wechselkursbedingte und sonstige Wertänderungen des Finanzmittelstandes	-
29.	+	Finanzmittelstand am Beginn der Periode	22.297,19
30.		**Finanzmittelbestand am Ende des Geschäftsjahres**	**638.428,35**

Der Fonds der flüssigen Mittel umfaßt die Bilanzposition "Kassenbestand, Schecks, Guthaben bei Kreditinstituten.

Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

Die Entwicklung der letzten 10 Jahre war maßgeblich geprägt von der Strategie, welche wir in den Jahren 2011–2013 erarbeitet haben. Diese haben wir kontinuierlich fortgeschrieben und erfolgreich umgesetzt. Nach mehr als 10 Jahren wurde diese Strategie von Grund auf überarbeitet. Neben der Zeitspanne war ein wesentlicher Auslöser hierfür der Kauf des Heinz Lange Bauunternehmens.

Jeder Unternehmenskauf dieser Größe (ca. ein Drittel der Braumann Gruppe) ist mit einem gewissen Risiko verbunden. Die Herausforderung besteht nun darin, dieses neue Tochterunternehmen schrittweise in die Braumannorganisation einzubinden, ohne dass ihre Stärken vermindert, dafür aber zusätzliche Synergien realisiert werden. Erste Schritte erfolgten bereits in den Abteilungen Finanzmanagement, IT und Managementsysteme, bei denen eine grundlegende Steuerung über die Muttergesellschaft bereits durchgeführt wird.

Neben diesen internen Auswirkungen können wir unsere Chancen am Markt durch die Erweiterung der Produktpalette deutlich erhöhen. Auch die Kombination mit den übrigen Leistungen der Braumann Gruppe waren Gegenstand der neuen Strategieerarbeitung.

a) Geschäftsfeld Rohrleitungsbau (RLB)

Die Neuausrichtung beim Rohrleitungsbau wurde erfolgreich umgesetzt. Der bereits länger erwartete und mittlerweile eingetretenen Rückgang bei Siedlungsaufschließungen hat keine negativen Auswirkungen auf die Auslastung des Geschäftsfelds. Die angeführte Neuausrichtung hat somit ihren Zweck erfüllt.

Die Weiterentwicklung der Rohrleitungssanierung kompensiert den zuvor beschriebenen Effekt. Im Zuge von Sanierungsprojekten werden sowohl hochspezialisierte Sanierungstechniken als auch Sanierung durch Neubau des Leitungsnetzes angewandt. Beide Bauweisen werden kombiniert im Geschäftsfeld ausgeführt.

Zugang zu bisher nicht angebotenen Projekten schafft die Entwicklung in der Spülbohrtechnik. Mittlerweile gehören Querungen im Zuge der Erstellung der Stromtrassen in Deutschland mittels Spülbohrung zum Leistungsspektrum von Braumann. Dies erfordert Entwicklungsschritte bei der Qualifikation des Personals, in der Technik und in organisatorischer Hinsicht, welche zu einem großen Teil bereits umgesetzt wurden und wo weitere Steigerungen vorgesehen sind.

b) Geschäftsfeld Rohrvortrieb (RVT)

Die Entwicklung im Geschäftsfeld Rohrvortrieb geht zurzeit in Richtung großer und komplexer Projekte, was in unserer Strategie ident abgebildet ist. In diesem Jahr wurde beim Industriesammler Dresden mit 1.210 Metern unser bisher längster Vortrieb durchgeführt. Weitere Projekte mit ähnlichen oder noch höheren Anforderungen sind angefragt und werden bearbeitet.

Parallel dazu werden im Zuge der Energiewende Pipeline- und Stromtrassenprojekte ausgeführt, welche neben der Einhaltung technischer Standards insbesondere hohe Ansprüche in punkto Logistik stellen.

c) Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Der getätigte Unternehmenskauf Heinz Lange Bauunternehmen ist nach wie vor ein Risiko, welches durch eine umsichtige Einbindung des Unternehmens gesteuert wird.

Hierfür wurde im Rahmen der Überarbeitung der Unternehmensstrategie auch speziell auf die neue Tochter eingegangen. Das Controlling zum Erkennen und Gegensteuern bei Fehlentwicklungen wird im Zuge der Ausrollung der neuen Unternehmenssoftware bei Heinz Lange ab April 2026 wesentlich verbessert.

Die Geschäftsfelder Rohrleitungsbau und Rohrvortrieb haben einander entsprechende Risiken, auch die bereits getroffenen und weiter ausgebauten Maßnahmen sind vergleichbar:

- Einem konjunkturellen Einbruch eines Marktes wird einerseits durch Diversifizierung der Märkte entgegengewirkt. Dies geschieht im Rohrvortrieb schon länger mit den Standorten in Österreich Deutschland und Schweiz, neuerdings auch im Rohrleitungsbau mit Projekten in Deutschland, wo früher ausschließlich in Österreich gearbeitet wurde. Neben den öffentlichen Auftraggebern werden nun auch vermehrt Auftraggeber aus Gewerbe, Industrie und Energiewirtschaft als Kunden gewonnen. Andererseits begegnen wir diesem Risiko mit einer Diversifizierung bei den Produkten. In beiden Geschäftsfeldern wird die Spezialisierung in den einzelnen Techniken vorangetrieben.

- Dem Risiko betreffend Ausführungsmängel, welches sich aufgrund der stetig steigenden Projektgröße erhöht, begegnen wir mit mehreren Maßnahmen.
  Unser technischer Support sorgt mittels technischen Controllings dafür, dass Fehler in der Ausführung verringert werden. Sollte es dennoch zu Mängeln oder Schäden kommen, so wird dieses Restrisiko weitgehend mit speziellen Versicherungen gedeckt, insbesondere mit einer Maschinenbruch- und einer Montageversicherung.

Das unternehmensweite Controlling, welches langfristig im Einklang mit den Entwicklungsschritten des Unternehmens aufgebaut wurde, wird mit der derzeit stattfindenden Einführung einer neuen Unternehmenssoftware und den daraus sich ergebenden Möglichkeiten neu überarbeitet und entscheidend weiterentwickelt.

Bericht über die Forschung und Entwicklung

Weiterentwicklungen und diesbezügliche Forschung ist ein zentrales Thema, welches das Unternehmen prägt und wo bereits viele kleine und große Projekte umgesetzt wurden und werden.

Zurzeit stehen Maßnahmen im Fokus, welche uns ermöglichen, die immer größeren und komplexeren Projekte fehlerfrei und effizient abzuwickeln.

Hierfür haben wir ein Qualitätsmanagement samt Prozessmodellen im Unternehmen eingeführt, welches stetig weiterentwickelt und den Gegebenheiten angepasst wird. Neuerdings beschäftigen wir uns mit den Methoden des Lean-Managements, welches dabei unterstützt, die Abläufe auf den Baustellen und die dazugehörige Regelkommunikation zu optimieren.

Qualifizierte Mitarbeiter sowie eine hohe Investitionsbereitschaft sind die Basis für die erfolgreiche Umsetzung der klar leistungsdifferenzierten Unternehmensstrategie.

Antiesenhofen, am 02.09.2025

Dipl.-Ing. Maximilian Braumann, Dipl.-Ing. Rudolf Bergmair, MSc