# Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

## Geschäftstätigkeit

Die Tätigkeiten der REMA Tip Industrie GmbH liegen einerseits im Handel von Waren und andererseits in der Bereitstellung von Dienstleistungen für Kunden in den Bereichen des Abbaus von mineralischen Rohstoffen, des Bergbau, der Betonerzeugung, im Recycling, der Stahlerzeugung sowie anderen verwandten Geschäftsfeldern.

Diese Tätigkeiten werden für Österreich sowie für den Export durchgeführt.

Für die Bearbeitung des Marktes Österreich betreibt die Gesellschaft fünf Niederlassungen (Innsbruck, Thalgau, Pucking, Wr. Neudorf, Graz). An jeder der Niederlassungen gibt es Betriebsanlagen mit einer Werkstätte sowie einer Lagerhaltung von Waren. Im Schnitt sind pro Niederlassung ca. 10 Mitarbeiter beschäftigt.

Der Export wird von einem Team mit Sitz in Wr. Neudorf betreut. Die Gesellschaft hat eine Vertriebsverantwortung für ca. 30 Länder, die sich zwischen Island und der Mongolei erstrecken. Betreut werden ausschließlich Länder, in denen die Muttergesellschaft keine eigene Organisation etabliert hat. Die Kunden der Gesellschaft sind externe Vertriebspartner, die wiederum ihren jeweiligen Markt betreuen. Der überwiegende Teil davon sind langjährige Partner von REMA Tip Top.

Die Zentrale der Firma befindet sich in Pucking. In Summe beschäftigt die Gesellschaft ca. 50 Mitarbeiter.

## Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die wirtschaftliche Lage im Bereich der für die Gesellschaft wichtigsten Kundengruppen in Österreich, des Abbaus von mineralischen Rohstoffen (Sand, Kies, Stein) sowie der Betonherstellung war im Jahr 2025 von einer langsamen Stabilisierung nach einer langen Rezession geprägt. Während der Wohnbau weiterhin unter Druck steht, bieten der Tiefbau und die Sanierung wichtige Impulse für die Rohstoffnachfrage.

Die Baukonjunktur in Österreich durchschritt 2025 den Konjunkturtiefpunkt mit einem erwarteten BIP-Wachstum von lediglich 0,3 % bis 0,5 %. Der Hochbau konsolidierte sich knapp unter dem Vorjahresniveau (-0,9 Prozentpunkte), was die Betonabnahme im Neubaubereich dämpfte.

Das niedrige Produktionsniveau unserer Kunden wirkte sich auch auf den Bedarf an Materialien sowie Dienstleitungen aus. Die Instandhaltungsbudgets wurden vielerorts gekürzt, d.h. Kunden führten geplante Revisionen nur in einem geringeren Ausmaß durch.

Die Investitionszurückhaltung hat sich auch auf eine weitere Kundegruppe, den Anlagenbau, ausgewirkt. Auch hier gab es eine Zurückhaltung seitens der Kunden.

## Geschäftsergebnis

Trotz des schwierigen Marktumfeldes konnten die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr leicht über den Umsatzerlösen des Vorjahres gehalten werden. Erwähnenswert ist dabei, dass in den

Umsatzerlösen aus dem im Jahr 2024, ein einmaliges Großprojekt in Österreich mit einem Volumen von ca. TEUR 500 enthalten war. Im Jahr 2025 hatte ein wichtiger Kunde, aufgrund eines schwächeren Geschäftsverlaufes, um ca. TEUR 600 weniger umgesetzt als noch 2024.

In dem für die Gesellschaft für das Vertriebsgebiet Österreich wichtigen Bereich der mineralischen Rohstoffproduktion kam es, der wirtschaftlichen Lage entsprechend, zu Umsatzrückgängen. Diese konnten jedoch durch die Aufnahme von Zusatzprodukten und einem Fokus in Richtung Dienstleistung mehr als kompensiert werden.

Nachdem der Markt geschrumpft ist, die Gesellschaft jedoch ihre Umsätze stabil gehalten hat, konnten Marktanteile von Mitbewerbern geholt werden.

Auch gab es eine Fokussierung auf stabile Geschäftsbereiche wie z.B. der Recyclingindustrie.

Österreich verfolgt ehrgeizige Ziele zur Steigerung der Recyclingquote, die in der nationalen Kreislaufwirtschaftsstrategie verankert sind. Das übergeordnete Ziel ist es, die Zirkularitätsrate (Anteil recycelter Materialien am Gesamtverbrauch) von etwa 12 % (2020) auf 18 % bis 2030 zu erhöhen. Bez. der Kunststoffverpackungen ist eine Verdoppelung der Recyclingleistung erforderlich, um das EU-Ziel von 50 % bis 2025 und 55 % bis 2030 zu erreichen. Bei den größten Kunststoffsortieranlagen in Österreich ist die Gesellschaft als Lieferant tätig, bei einem Unternehmen sogar in Form einer Servicevereinbarung.

Der Anteil des Materialaufwands konnte mit einer anteilsmäßigen Steigerung von 0,27 % stabil gehalten werden. Aufgrund der hohen kollektivvertraglichen Abschlüsse stieg jedoch der Personalaufwand gegenüber dem Vorjahr (2025: TEUR 3.376, 2024: TEUR 3.256) nominal um 3,7%. Der Anteil des Personalaufwandes an den Umsatzerlösen pendelte sich jedoch bei einer Steigerung von 0,77 % ein. Durch diese Steigerungen lag der Deckungsbeitrag I um TEUR 151 unter dem Vorjahresniveau.

Die sonstigen Erträge betrugen TEUR 131 (2024: TEUR 231) und lagen damit deutlich unter dem Niveau des Vorjahres, was hauptsächlich darauf zurückzuführen ist, dass im Jahr 2024 höhere Rückstellungen aufgelöst werden konnten.

Die sonstigen Aufwendungen betrugen TEUR 1.741 (2024: TEUR 1.717) und lagen somit ebenfalls leicht über Vorjahresniveau, während die Abschreibungen in Höhe von TEUR 240 (2024: TEUR 268) gesenkt werden konnten. Insgesamt ergab sich damit ein Betriebsergebnis von TEUR 395 (2024: TEUR 622), das deutlich unter dem Vorjahresniveau lag.

Das Finanzergebnis war geprägt von einem gesunkenen Zinsaufwand (2025: TEUR 74, 2024: TEUR 79) sowie von geringeren Aufwänden aus Währungsumrechnungen (2025: TEUR 8, 2024: TEUR 15). Insgesamt ergab sich für das Geschäftsjahr ein Jahresüberschuss von TEUR 237 (2024: TEUR 404).

## Vermögenslage

Das kurzfristige Umlaufvermögen konnte anteilsmäßig um 3 % auf TEUR 7.934 (2024: TEUR 6.752) erhöht werden, was vor allem auf die erhöhten flüssigen Mittel zurückzuführen (2025: TEUR 1971, 2024: TEUR 595) ist. Hierbei ist auch unbedingt anzuführen, dass das Vorratsvermögen anteilsmäßig um 7,6 % von TEUR 3.606 auf TEUR 3.419 gesenkt werden konnte.

Das kurzfristige Fremdkapital erhöhte sich absolut auf TEUR 6.209 (2024: TEUR 5.587). Hauptgrund dafür waren erhaltene Anzahlungen in Höhe von TEUR 1.144 (2024: TEUR 18), die vor

allem ein Großprojekt, das im Jahr 2025 gestartet wurde, betrafen. Die sonstigen Verbindlichkeiten konnten anteilsmäßig um 6,6 % auf TEUR 2.281 (2024: TEUR 2.528) verringert werden.

Insgesamt konnte das Working Capital (Netto-Umlaufvermögen) anteilsmäßig um 4,5 % auf TEUR 1.725 (2024: TEUR 1.1165) erhöht werden.

## Investitionsbereich

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden betriebsnotwendige Investitionen für Betriebsausstattung und Fertigungsmaschinen sowie bauliche Investitionen in Höhe von TEUR 80 getätigt. Weiters wurden TEUR 42 in unseren Fuhrpark sowie TEUR 4 in die Softwareprogrammierung investiert.

## Finanzierungskennzahlen

| | | 2025 | 2024 |
|---|---|---|---|
| Investitionsdeckung | Neuinvestitionen SAV x 100/Abschreibung SAV | 74,30% | 124,30% |
| Anlagendeckungsgrad I | Eigenkapital x 100/Anlagevermögen | 238,20% | 189,60% |
| Anlagendeckungsgrad II | langfr. Kapital x 100/Anlagevermögen | 278,00% | 206,50% |
| Anlagenabnutzungsgrad der Sachanlagen | kum. Afa SAV x 100/Anschaffungskosten SAV | 76,50% | 73,10% |

## Kennzahlen aus der Kapitalflussrechnung

| | 2025 TEUR | 2024 TEUR |
|---|---|---|
| Netto-Geldfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit | € 1.485,60 | € 373,99 |
| Cashflow aus der Investitionstätigkeit | -€ 109,77 | -€ 163,11 |
| Finanzmittelbestand am Ende der Periode | € 1.971,22 | € 595,38 |

## Kennzahlen zur Vermögens- und Kapitalstruktur

| | | 2025 | 2024 |
|---|---|---|---|
| Eigenkapitalquote | Eigenkapital x 100/Gesamtkapital | 29,7% | 26,4% |
| Fremdkapitalquote | Fremdkapital x 100/Gesamtkapital | 70,3% | 73,6% |
| Verschuldungsgrad | Fremdkapital x 100/Eigenkapital | 285,7% | 278,3% |
| Fiktive Schuldentilgungsdauer | Fremdkapital/Mittelüberschuss | 5,2 Jahre | 7,9 Jahre |

# Rentabilitätskennzahlen

| | | 2025 | 2024 |
|---|---|---|---|
| Eigenkapitalrentabilität | Ergebnis vor Steuern/durchschnittl. Eigenkapital | 14,38% | 27,92% |
| Umsatzrentabilität | (Ergebnis vor Steuern + FK-Zinsen)/Umsatzerlöse | 2,32% | 3,62% |
| Kapitalumschlagshäufigkeit | Umsatzerlöse / durchschnittliches Gesamtkapital | 2,14 | 2,21 |
| Gesamtkapitalrentabilität | Umsatzrentabilität x Kapitalumschlagshäufigkeit | 4,98% | 7,98% |

## Chancen- & Risikomanagement

Das Chancen- und Risikomanagement wird konzernweit zentral durch die OWG Beteiligungs AG über die Software R2C-GRC (Schleupen AG) erfasst, gesteuert, dokumentiert, ausgewertet (Risikokomitee) und quartalsweise and die Unternehmensleitung berichtet.

Die Vorgehensweise bei der Bewertung ist zentral vorgegeben und berücksichtigt unterschiedliche Risikofaktoren, u.a. zur Prozesseffektivität, -effizienz und -steuerung, zu Schnittstellen, Anforderungen interessierter Parteien und ausgelagerter Prozesse sowie Einflüsse durch Klimawandel und Entwicklungen der energiebezogenen Leistung.

Grundsätzliches Ziel ist dabei, Chancen- und Risiken ehestmöglich zu erkennen und geeignete Maßnahmen zur Erhaltung der Ertragskraft sowie zur Sicherung des Fortbestandes des Unternehmens bzw. der Unternehmensgruppe zu setzen.

Bei der Chancen- und Risikobewertung wurden folgende Faktoren als wesentlich für unsere Geschäftsentwicklung identifiziert:

- Liquiditätsrisiken
- Forderungsausfälle
- Nachfragesituation
- Materialkosten- und vor allem Rohstoffkostenentwicklung
- Preisdruck auf den Absatzmärkten

Um Liquiditätsrisiken zu minimieren, werden in regelmäßigen Abständen für bestimmte Zeiträume Liquiditätspläne erstellt. Dadurch können rechtzeitig Gegenmaßnahmen für drohende finanzielle Engpässe eingeleitet werden.

Hinsichtlich Forderungsausfällen wird intern ein konsequentes Mahnwesen betrieben. Das Forderungsmanagement wird in Abstimmung mit Gläubigerschutzverbänden sowie Rechtsanwälten durchgeführt.

Um auf die schwankende Nachfragesituation in verschiedenen Branchen zu reagieren, wurden Kundenbeziehungen intensiviert, neue Kundensegmente und Industrien erschlossen bzw. das Produktportfolio erweitert.

Um den Materialkostenanteil zu reduzieren wird eine Optimierung des Lieferantenportfolios angestrebt. Dadurch kann angemessen auf den Preisdruck aus preissensiblen Absatzmärkten reagiert werden.

## Forschung und Entwicklung

Die F&E unseres Konzerns unterstützt die Gesellschaften weltweit diesbezüglich. D.h. wir betreiben in unserer Gesellschaft keine eigene F&E Abteilung. Jedoch werden lokale Bedarfe des Kunden auch lokal bearbeitet und Lösungen angeboten.

## Voraussichtliche Entwicklung

Ziel für 2026 ist es, den Kundenfokus weiter auszubauen sowie die Ergebnisse der Vertriebsgebiete Österreich sowie dem Export zu verbessern.

Die Fokussierung auf stabile, nachhaltige Industriebereiche geht weiter. Die Erfolge im Jahr 2025 in diesen Bereichen werden als Referenz auch für andere Betriebe herangezogen, um den Marktanteil ausbauen zu können.

Ein weiteres Ziel ist es, Marktanteile über Neukundengewinnung zu erhöhen. Die Anzahl der aktiven Kunden in Österreich ist über die letzten Jahre steigend. Damit dies fortgesetzt werden kann, ist eine Optimierung der internen Abläufe geplant bzw. wird dies dazu führen, dass mehr Zeit für die Kundenbetreuung aufgewendet werden kann.

Die Erholung der Wirtschaft sowie unser Kundenfokus ist in den Auftragseingängen gut sichtbar, diese liegen zum Zeitpunkt der Berichtserstellung bei + 10%.

Schwerpunkt ist es auch, Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten. Hier hat die Gesellschaft im Laufe der letzten Jahre wichtige Schritte in Richtung Mitarbeiterzufriedenheit gesetzt. Unter anderem werden wir im März 2026 das Gütesiegel für Betriebliche Gesundheitsförderung von der ÖGK verliehen bekommen.

## Bestehende Niederlassungen

Der Zweigniederlassungsbericht findet sich im ersten Abschnitt des Lageberichts. Es sind keine Änderungen hinsichtlich der bestehenden Niederlassungen in Österreich geplant. Eine Überlegung gibt es hinsichtlich des Aufbaus einer Zweigniederlassung in einem der Export-Länder, der in 2026 erfolgen soll.

Ort, Datum

Geschäftsführer

DI Wolfgang Tronegger

---

---