Lagebericht der VOGL+CO Autoverkaufsgesellschaft m.b.H über das Geschäftsjahr 1. Jänner 2024 bis 31. Dezember 2024

Die VOGL+CO Autoverkaufsgesellschaft m.b.H. mit Sitz in 8010 Graz, Schießstattgasse 65 ist als Hauptgesellschaft für Renault, Dacia, Alpine, Nissan, Alfa Romeo, Fiat, Jeep und Hyundai Händler- und Service Vertragspartnerin des jeweiligen Generalimporteurs. Für die Marke Maxus bestehen Serviceverträge, der Händlervertrag wurde mit Ende 2024 aufgelöst. Weiters ist die Gesellschaft 100%ige Eigentümerin der Retail Gesellschaften VOGL+CO Niklasdorf, VOGL+CO Weiz, VOGL+CO Oberwart, VOGL+CO Feldbach, VOGL AUTO WEST, VOGL+CO Mürztal, VOGL+CO Knittelfeld, VOGL+CO Liezen, VOGL+CO Judenburg, VOGL+CO Kapfenberg, VOGL+CO Leibnitz, VOGL AUTO NORD und der Pan Pneu. Die AVG Wiener Neustadt wurde 2024 mit der Vogl Immobilien GmbH, die eine Schwester des Hauptbetriebs ist, verschmolzen. Es gibt weiterhin drei Betriebsstätte der Vogl & Co Autoverkaufs GmbH: nämlich der Retail Betrieb Wiener Neustadt, das Business Center in Graz Nord und das Logistikcenter in Leibnitz.

Das Kerngeschäft ist der Großhandel über das 2-stufige Vertriebsnetz zu den Filialen und Händlerpartner der jeweiligen Marken in unterschiedlicher Ausprägung. Dabei sind der Fahrzeughandel und der Ersatzteilehandel für die Marken Renault, Dacia und Nissan großhandelsseitig organisiert. Die Stellantis Marken haben in 2023 auf ein Agentursystem umgestellt. Die Führungsstruktur im Unternehmen ist im Geschäftsjahr 2024 mit zwei handelsrechtlichen Geschäftsführern, 2 Prokuristinen (Fr. Strauss und Fr. Mag. Fischer), sowie 6 Prokuristen (Hr. Mag. Szabo, Hr. Weiss, Hr. Wintschnigg, Fr. Mag. Fischer, Hr. Hauptmann BSC., Hr. Krammer) besetzt. Diese 9 Personen bilden das Leitungsgremium des Unternehmens.

1.) Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage 2024

Die Wirtschaftslage,- und -entwicklung auf der Welt und in Österreich war im Jahr 2024 nach wie vor durch multiple Krisen gekennzeichnet. Die Gesamtwirtschaftssituation war durch den Krieg in der Ukraine und dem wieder aufflammenden Nahostkonflikt mit vielen Unsicherheiten belastet.

In der Automobilbranche im speziellen war eine spürbare Konsumzurückhaltung der Kunden als Folge dieser Krisen bemerkbar. Auch wenn die Fahrzeugzulassungen 2024 in Österreich leicht anstiegen, ist man vom Vor-Corona-Niveau weit entfernt. Zusätzlich führten Unsicherheiten bezüglich der Zielvorgaben und Reglements im Bereich der E-Mobilität speziell ab dem 2. Halbjahr 2024 und Preisrepositionierungen in diesem Bereich bei vielen Marken, das den Bestandsdruck erhöhte, Druck auf Restwerte erzeugte und die Kundenverunsicherung noch weiter steigerte.

Die Vogl+Co Gruppe wurde 2024 von dieser Situation entsprechend stark getroffen, da Bestände, speziell, aber nicht nur in diesem Bereich durch Nachlieferungen zum Teil noch aus der Zeit der Lieferengpässe 2023, speziell im Vorführwagenbereich, zu stark aufgebaut worden waren. Dies traf alle Marken außer Renault PKW und Dacia, letztere zusätzlich die einzige Marke im Portefolio mit wirklich positiver Marktentwicklung. Durch die momentane Zinssituation wurden die Ergebnisse durch diese Bestandsthematik zusätzlich unter Druck gebracht.

In Summe führte diese Situation zu einem klar negativen Ergebnis der Vogl+Co Gruppe 2024, wobei wenn man die Verwertung der angesprochenen Fahrzeuge im Controlling herausrechnet, dies einen Negativeffekt von ca. -2 Mio. € hatte, zusätzlich ist bei gleichem Abwertungsprocedere die Bestandsabwertung der Fahrzeuge zum 31.12. um ca. -0.7' Mio. € gestiegen (bei weniger zu bewertenden Fahrzeugen als 2023, was wiederum das erhöhte Verlustpotential je Fahrzeug widerspiegelt). Dritter negativer Effekt ist eine Rückstellung zur Thematik Covid

Hilfen/Konzernobergrenzen aufgrund rechtlicher Veränderungen der Situation, der mit einem negativen Einmaleffekt von -3.5 Mio. € zu Buche schlägt. Geht man in Summe von Einmaleffekten aus, ist der Ausblick der Vogl+Co Gruppe über 2024 hinaus trotzdem positiv, vor allem da getrieben durch die Negativentwicklung 2024, im Thema Bestände an sich sowohl diese deutlich reduziert werden konnten – mit der Maßgabe das Bilanzkennzahlen wie zum Beispiel die Eigenkapitalquote kaum Veränderungen zum Vorjahr aufzeigen - als auch Maßnahmen zur zukünftigen Steuerung deutlich verbessert wurden, sowie zusätzlich ein großes Maßnahmenpaket gesetzt bzw. aufgezeigt wurde, mit dem es 2025 und folgend zusätzlich positive Effekte geben wird beziehungsweise kann.

Hervorzuheben sind diesbezüglich. folgende Sachverhalte:

Zum einen wurde die Steuerung des Vertriebs und der Standorte durch eine eigene Vertriebsleitung strukturell neu aufgestellt. Im Zuge dessen wurden in einer Task Force speziell für die Mehrmarkenstandorte konkrete Verbesserungspläne und -potentiale erarbeitet. Im Weiteren wurde im Sales Bereich eine Überarbeitung des Verkäuferprovisionssystem erarbeitet, dass inzwischen 2025 umgesetzt wurde. Im After Sales Bereich kam es zu einem Schwerpunkt in den Personalentwicklungsmaßnehmen, der auch 2025 fortgesetzt wurde und der schon 2024 in diesem Bereich eine deutliche Erhöhung der Ergebnisbeiträge zeigte, deren Fortsetzung 2025 geplant ist, um offene Potentiale -Stichworte operative Exzellenz - zu heben.

Zum anderen wurde intensiv an der Kosteneffizienz gearbeitet. Dies betrifft zum einen die Projektverbesserungsprojekte in Folge der ERP Umstellung, die auch nach wie vor 2025 in Fokus stehen, speziell in den Themen Digitalisierung, zentraler Fahrzeugakt und After Sales, aber auch im Sinne von Einsparungsmaßnahmen in der Führung einzelner Standorte (Verbundlösungen) und der Führung von Marken und Bereichen.

Die Fahrzeugzulassungen in Österreich sind im Vergleich zum Jahr 2023 im Jahr 2024 um 6,12% auf eine Gesamtzulassungsstückzahl von 253 789 gestiegen. Bezüglich des Markenportefolios der Vogl+Co Gruppe muss leider gesagt werden, dass außer der Marke Dacia aller Marken maximal konstant blieben oder weiter an Marktbedeutung verloren haben. Das gilt vor allem für die 3 Volumensmarken Renault, Fiat und Hyundai.

Der Marktanteil Renault sank in Österreich von 3,62% auf 2,96%, wogegen der Marktanteil Dacia von 4% auf 4,24% weiter anstieg. Der Marktanteil von Nissan stieg von 1,06% in 2023 auf 1,10% in 2024. Der Marktanteil der Marke Alfa Romeo blieb im Vorjahr mit 0,45% gegenüber 0,43% in 2023 konstant. Die Marke Fiat musste hingegen einen weiteren Marktanteilsrückgang von 1,44% auf 1,24% Marktanteil hinnehmen. Der Marktanteil von Jeep ist mit 0,49% im Jahr 2023 leicht gesunken (0,5% in 2023). Die Marke Hyundai hat mit 4,48% an Marktanteil verloren (5,21%). Die Marken der Vogl+ Co Gruppe lagen 2024 mit Renault, Dacia und Alfa Romeo über und mit den anderen Marken in unserem Händlergebiet unter dem Marktanteilsschnitt von Österreich.

2.) Entwicklung des Marktes und des VOGL+CO Markenportfolios

a) Renault PKW
Der Markt von Renault PKW im 2-stufigen Vertriebsnetz umfasst das Gebiet der Steiermark sowie der politischen Bezirke Oberwart, Güssing und Jennersdorf, Lilienfeld, Neunkirchen, Wiener Neustadt und Umgebung. In diesem Marktgebiet konnte die Vogl + Co Hauptmarke Renault PKW mit einem Marktanteil von 3,38% über Österreich Schnitt (2,96%) performen. Leider hat die Marke in Summe jedoch an Marktanteil verloren (zu über 4% in 2023). Mit dem Zukauf der AVG Wiener Neustadt mit 5 angeschlossenen Händlerpartnern in Niederösterreich konnte das Renault Händlernetz 2023 entscheidend erweitert und die Zukunftsbasis gestärkt werden – diese Erweiterung wirkte sich auch 2024 positiv aus.

b) Renault LKW
Das Renault LKW-Vertriebsgebiet ist deckungsgleich mit jenem von Renault PKW. Der Markt wird über das Pro Plus (Business Center) bedient. Die Marktentwicklung in diesem Bereich war von der Wirtschaftskrise 2024 negativ beeinflusst, nichtsdestotrotz konnte auch in diesem Segment im Marktgebiet (8,23%) über Österreich-Schnitt (7,85%) performt werden.

c) Dacia
Seit mehr als zehn Jahren hat die Marke Dacia und die Positionierung der Marke einen USP am Markt, welcher das sogenannte Low-Cost-Segment (*Budget-Car*) perfekt abdeckt. Die Teuerungsthematik hat die Positionierung von Dacia in den letzten Jahren noch weiter unterstützt. Faktisch gibt es keinen Mitbewerb und somit ist im Vertriebsgebiet ohne großartigen Mehraufwand ein Marktanteil von 5,05% erreicht worden, der im Händlergebiet 2024 wieder über Österreich Schnitt (4,24%) lag.

d) Nissan
Die Verkaufsleistung bei der Marke Nissan blieb im Jahr 2024 ca. unverändert, der Marktanteil in der Steiermark blieb mit 0,7% in 2024 auch unter dem Niveau Österreichs (1,1%) und hinter 2023 (0,86%) zurück. Grund ist die fehlende und stetig reduzierte Modelpalette von Seiten des Importeurs. Positive Effekte sind durch neue Modelle erst ab Q4/2025 bzw. 2026 zu erwarten.

e) Alfa Romeo
Ähnliches gilt für die Marke Alfa Romeo, die 2024 zumindest in der Steiermark wieder über Österreich Schnitt (0,45%) mit 0,47% Marktanteil zulegen konnte (von 0,35% 2023). In Folge ist eine Stärkung durch die Positionierung im Premium Segment mit DS und Lancia innerhalb des Stellantis Konzerns angedacht. 2024 kam es zur Neueinführung des 4. Modells Junior. Wie für alle Stellantis Marken war 2024 von den Folgen der Umstellung auf das Retailersystem mit Start im September 2023 geprägt, dass sicher einen negativen Einfluss auf die generelle Marktleistung hatte.

f) Fiat
Der Fiat Marktanteil blieb in der Steiermark 2024 weiter um 1% konstant und lag unter Österreich Schnitt (1,20%), die Vogl Gruppe konnte sich dieser Entwicklung nicht entziehen. Die Aussagen bzgl. Stellantis wirkten sich bei der ehemaligen Volumensmarke Fiat besonders drastisch aus.

g) Jeep
Ähnliches gilt auch für die Marke Jeep. Der Marktanteil in der Steiermark lag 2024 bei nur noch 0,36%.

h) Hyundai
Die Marke Hyundai hatte 2024 in der Steiermark einen Marktanteil von 2,59% zu verzeichnen, dies ist nach wie vor deutlich unter dem Österreich Schnitt von 4,48% und 1% hinter dem Vorjahr. Die Vogl Gruppe performte nach einem starken ersten Jahr leider 2024 das 2. Jahr in Folge schwächer und hat für 2025 deutliches Steigerungspotential. Negativer Einfluss rührte vor allem aus den deutlichen Preisrepositionierungen speziell im Elektro-Bereich und gerade für die Vogl+Co Gruppe damit verbundenen Bestandsabbauthematiken.

Werkstätte – Ersatzteile

Der Bereich After Sales im Automobilgeschäft ist ein Kernelement unserer täglichen Arbeit. Der Bereich After Sales lebt von den Qualitätsmerkmalen, der Qualität in der Leistungserbringung sowie der Kundenbindung über einen längeren Zeitraum, um die maximale mögliche Wertschöpfung beim Kunden und beim Produkt Automobil sicherzustellen.

Die Erlöse im Ersatzteilhandel über alle Marken betrachtet und im Bereich Werkstatt, weisen in Summe 2024 eine sehr positive Entwicklung hin. Im Bereich Ersatzteillager kam es zu einer deutlich positiven Entwicklung zum Budget. Damit war dieser Bereich gemeinsam mit dem Händlerbereich Renault/Dacia der erfolgreichste im Jahr 2024. Im Bereich Werkstatt musste ein leichtes Minus, jedoch mit einer Verbesserung zum Vorjahr, hingenommen werden.

Miete Dein Auto – New Mobility

Im Bereich der neuen Mobilität - neben der Kauf- und Leasingoption ist das Autoabo eine Mietoption mit hoher Flexibilität und großer Kostenkontrolle für die Kunden. Zum anderen werden Flottenkunden, Institutionen und Gemeinden Car Sharing Lösungen individualisiert angeboten. – Leider entwickelte sich allgemein der Markt und im Speziellen Miete Dein Auto in der Vogl+Co Gruppe 2024 nicht wie im Business Plan vorgesehen weiter. 2024 erhöhte sich der Verlust mit den jungen Geschäftsbereichen Auto Abo und New Mobility innerhalb der Pan Pneu auf -0.5 Mio. €. Deshalb wurde mit dem Budget 2025 beschlossen, den Bereich Auto Abo nicht weiterzuführen und abzugeben beziehungsweise einzustellen und bestehende Verträge auslaufen zu lassen. Der Bereich Carsharing für Gemeinden, Institutionen und Flotten wird im Sinne eines Geschäftsmodells als Autolieferant weitergeführt. Im Rahmen des Anspruchs eines 360 Grad Mobilitätsanbieters kann so der Image Transfer moderner neuer Geschäftsmodelle weiter für die Marke Vogl + Co genutzt werden. Auch wird die Marke Miete Dein Auto gehalten, um zu einem späteren Zeitpunkt in diesem Segment handlungsfähig zu bleiben.

3.) Finanzielle Leistungsindikatoren

a) Kennzahlen zur Ertragslage			2024	2023
Umsatzerlöse (Sales) in TEUR			**151.322**	**147.858**
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in TEUR			**-3.666**	**2.411**
Umsatzrentabilität (Return on Sales - ROS)			**-0,8%**	**2,7%**
Berechnung (in TEUR):	Betriebsergebnis x 100 / Umsatzerlöse	=	-1.277 x 100 / 151.322	3.985 x 100 / 147.858
Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity - ROE)			**-15,5%**	**3,2%**
Berechnung (in TEUR):	Ergebnis vor Steuern x 100 / Ø Eigenkapital (inkl. Investitionszuschüsse)	=	-5.143 x 100 / 33.128	1.134 x 100 / 35.979
Gesamtkapitalrentabilität (Return on Investment - ROI)			**-4,0%**	**2,7%**
Berechnung (in TEUR):	Ergebnis vor Zinsen und Steuern x 100 / Ø Gesamtkapital	=	-3.666 x 100 / 91.836	2.411 x 100 / 87.883

b) Kennzahlen zur Vermögens- und Ertragslage			2024	2023
Umschlagshäufigkeit der Vorräte			**3,4**	**3,9**
Berechnung (in TEUR):	Materialaufwand + Bezog. Leistungen / Ø Vorräte	=	132.092 / 38.533	127.868 / 32.707
Umschlagsdauer der Vorräte			**106,5**	**93,4**
Umschlagshäufigkeit der Debitoren			**14,3**	**14,0**
Berechnung (in TEUR):	Umsatzerlöse inkl. USt / Ø Forderungen LL	=	189.347 / 13.228	177.116 / 12.685
Umschlagsdauer der Debitoren			**25,5**	**26,1**
Working Capital (in TEUR)			**5.123**	**11.330**
Berechnung (in TEUR):	bereinigte kfr. Aktiva - bereinigte kfr. Passiva	=	53.947 48.824	65.524 - 54.194
Eigenkapitalquote (Equity Ratio)			**34,9%**	**36,9%**
Berechnung (in TEUR):	bereinigtes Eigenkapital / bereinigtes Gesamtkapital	=	29.863 / 85.538	36.133 / 97.873
Nettoverschuldung (Net Debt) in TEUR			**6.187**	**8.753**
Berechnung (in TEUR):	verzinsliches Fremdkapital - flüssige Mittel	=	10.816 4.629	11.369 - 2.616
Nettoverschuldungsgrad (Gearing)			**20,7%**	**24,2%**
Berechnung (in TEUR):	Nettoverschuldung / bereinigtes Eigenkapital	=	6.187 x 100 / 29.863	8.753 x 100 / 36.133

c) Cash-flow-Kennzahlen	2024	2023
Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit vor Steuern in TEUR	**5.546**	**-4.584**
Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit in TEUR	**552**	**1.556**
Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit in TEUR	**-2.915**	**-737**

Die Berechnung der Cash-flow-Kennzahlen erfolgte nach AFRAC 36 (Juni 2020).

4.) Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Personal

Auch im Jahr 2024 wurden Arbeitsplatzevaluierungen geplant und durchgeführt, sodass kontinuierlich die Themen Mitarbeiterschutz und Mitarbeiterzufriedenheit abgefragt werden. Neben der Umsetzung der gesetzlich vorgeschriebenen Hinweisgeberschutzmaßnahmen, wurde ein interner, digitaler ‚Good to know' Briefkasten eingerichtet, um den Mitarbeiter:innen die Möglichkeit zu geben, Verbesserungsvorschläge, aber auch Beschwerden anonymisiert einzubringen. Mit den Nachwuchsführungskräften wurde eine Innovationsplattform entwickelt, in welcher in verschiedenen Meetings zu verschiedenen Themen Treffen abgehalten wurden.

Im Format Vogl4You wurden soziale Aktivitäten für Mitarbeiter:innen wie die Durchführung eines Schitages und die Teilnahme am Graz Marathon und dem Grazer Businesslauf angeboten und durchgeführt, ebenso die gemeinsame Teilnahme an Fußballspielen, Konzerten und Ausstellungen. Im September 2024 fand ein gruppenweites Herbstfest statt, das sehr gut angenommen wurde. Mitarbeiterehrungen wurden wieder in kleinen Gruppen vor Weihnachten persönlich von der Geschäftsleitung durchgeführt.

Traditionell ist die Firmengruppe VOGL+CO Ausbildungsbetrieb für technische und kaufmännische Berufe. Im Jahr 2024 waren wieder über 50 Lehrlinge in Ausbildung. Zur Vertiefung der Lehrlingsausbildung wurde mit einem externen Partner 2023 eine Lehrlingsakademie ins Leben gerufen, die 2024 ausgebaut wurde. Einer der Höhepunkte in der Lehrlingsausbildung war auch im letzten Jahr wieder der Vogl+Co Lehrlingstag, der 2024 im September unter anderem mit gemeinsamen Sportaktivitäten (Crossfit) abgehalten wurde.

Umweltbelange

Wie in den vergangenen Jahren wird auch im Bereich aller Umweltbelange laufend an Verbesserungen und unter Einhaltung der Standards gearbeitet. Diese Maßnahmen werden teilweise von den Importeuren unterstützt bzw. es werden von der Geschäftsleitung externe Berater für Fachfragen beigezogen. In Vorbereitung der ESG-Richtlinien wurde mit externer Unterstützung 2024 eine Wesentlichkeitsanalyse und verschiedene Vorbereitungsmaßnahmen begonnen.

Schwerpunktmäßig wird fortlaufend in allen Betriebsstätten an der effizienten Nutzung von Energie bzw. kostensparenden technischen Entwicklungen im Energiesektor gearbeitet und Maßnahmen dazu beschlossen. Unter anderem wurde 2024 der Ausbau der E-Ladeinfrastruktur fortgesetzt und eine Photovoltaikanlage im Betrieb in Leibnitz in Betrieb genommen.

Als gewerberechtliche Geschäftsführer sind in der Gruppe Mag. Gerald Auer und Jochen Pichler tätig. Im Bereich Versicherung im Nebengewerbe werden diese durch Prok. Mag. Siegfried Szabo und Prok. Herbert Weiss unterstützt.

5.) Investitionen

Im Jahr 2020 wurde in Folge der Übersiedlung des E-Lager-Bereiches in das Logistikzentrum in Leibnitz der Standort Graz Schießstattgasse bzgl. des neuen Reifenlagers im 2. und 3. Obergeschoss auf das Niveau der gewerberechtlichen Anforderungen gebracht. 2021 ist dieses Projekt dann fortgesetzt worden und der angestrebte gewerberechtliche Bescheid ergangen, der vorläufige Abschluss erfolgte 2022/23 in Bezug auf Kundencenter und Einbahnregelung für den Werksverkehr, sowie Nachtsprung für die Logistikanlieferung. In Klärung für 2025 befinden sich noch Brandschutzthematiken im Gebäude in der Schießstattgasse 62, die spätestens bis Q1/2026 umgesetzt werden müssen.

Neben den erwähnten Großprojekten und Themen, waren 2024 wesentliche weitere Investments die Finalisierung der Erweiterung des Reifenlagers bzw. einer zusätzlichen Werkstattbox im Betrieb Graz Nord in der Wiener Straße, sowie weitere Sicherungsmaßnahmen mit Hagelnetzen, die 2024 fortgesetzt und bis auf den Betrieb Graz West (bei dem rechtliche Möglichkeiten dies verhindern) abgeschlossen wurden.

6.) Risiken und Ungewissheiten

Als ein regional tätiges Unternehmen ist die Vogl Gruppe sowohl allgemeinen als auch branchenspezifischen Risiken ausgesetzt. Um darauf adäquat reagieren zu können, verfügt das Unternehmen über ein umfassendes internes Kontrollsystem (IKS), welches die Identifizierung und Steuerung der unternehmensrelevanten Risiken umfaßt. Das implementierte Risikomanagementsystem wird regelmäßig hinsichtlich seiner Funktionalität und Wirksamkeit überprüft und hinterfragt. Bei den wesentlichen Risiken und Unsicherheiten, denen die Vogl Gruppe ausgesetzt ist, handelt es sich um folgende Themen:

Risiken im Marktumfeld
Als Teil des globalen Autohandels ist die Vogl Gruppe mit speziellen für diese Branche charakteristischen Risiken konfrontiert. Zunehmender Wettbewerbsdruck und technische Entwicklungen stellen Risiken für Umsatz und Ertrag dar. Diese Risiken werden durch eine verstärkte Fokussierung auf die Entwicklung eines umfassenden Komplettangebots an die Kunden und der kontinuierlichen Entwicklung neuer Produkte begegnet.

Risiken im operativen Bereich
Beschaffungsrisiko
Die Vogl Gruppe ist als Händler von der Lieferfähigkeit der Hersteller abhängig. Das Unternehmen begegnet diesem durch ein umfangreiches Beschaffungsmanagement um eine ausreichende Versorgung für die Verkaufsaktivitäten sicherzustellen.

Risiko aus Finanzierungsverträgen
Ein steigender Anteil an verkauften Neuwagen wird über Leasing finanziert. Je nach Finanzierungsgesellschaft ergeben sich daraus Rücknahmeverpflichtungen für unser Unternehmen. Diesbezüglich wird besonders Augenmerk daraufgelegt, dass Restwerte realistisch und marktkonform kalkuliert werden, sodass eine Weiterverwertung der Fahrzeuge problemlos und gewinnbringend möglich ist.

Kundenausfallrisiko
Dem Kundenausfallrisiko wird dadurch begegnet, dass eine ausreichende Finanzierung bei allen abgeschlossenen Verkäufen sichergestellt wird. Dieses Risiko konnte auf diese Art und Weise absolut minimiert werden.

Veranlagungsrisiko
Die Vogl Gruppe verfügt über eine sehr gute Liquiditätsausstattung und verwaltet diese Mittel auf eine risikoneutrale Art und Weise. Derivative Finanzierungsinstrumente kommen nicht zum Einsatz. Besondere Risiken ergeben sich durch diese konservative Geschäftspolitik in Hinblick auf die Veranlagung somit nicht.

Die im Rechnungswesen sowie in festgeschriebenen Ablaufprozessen im Unternehmen eingeführten Kontrollen und Vorwarnsysteme stellen sicher, dass gravierende Veränderungen zeitnah festgestellt werden können, um notwendige Maßnahmen zu treffen. Der monatliche Geschäftsbericht gibt auch den Eigentümervertretern und der Eigentümerin die Möglichkeit, sich in komprimierter Form einen monatlichen Überblick zu verschaffen und bei Bedarf Detailinformationen anzufordern. Alle Geschäftspartnerschaften der vergangenen Jahre im Bereich Geldwirtschaft, Versicherung und sonstige Dienstleistungen sind unverändert aufrecht.

7.) Prognosen und Nachtragsbericht

Im ersten Quartal 2025 wurde der Bestandsabbau fortgesetzt, was sich positiv auf die Liquiditätssituation und den Cash Flow Forecast für 2025 auswirkt. Darüber hinaus zeigten die 2024 begonnen Maßnahmen Wirkung und konnte im Q1/2025 bereits wieder ein absolut positives Ergebnis (auch vor Vogl Immobilien) erzielt werden, das besser als Budget war. Für den Geschäftsverlauf 2024 sind wie schon gewohnt laufend Prognosen/Forecasts zu Abweichungen zum geplanten Budget zu erstellen, die für das Gesamtjahr derzeit noch schwer zu quantifizieren sind. Ziel 2025 ist jedenfalls die Vogl+Co Gruppe nach dem negativen Ausreißer 2024 wieder in die Gewinnzone zu führen und 2025 das diesbezüglich Budget bestmöglich zu erreichen. Begonnene Marken- und Standortanalysen sind kritisch fortzuführen und laufend auf entsprechende Zusatzmaßnahmen zu evaluieren.

Nach Bilanzstichtag kam es zu keinen wesentlichen Vorfällen, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens nehmen könnten, außer dass mit dem Geschäftsführer Dr. Oliver Wieser auf dessen Wunsch eine Austrittsvereinbarung zum Jahresende 2025 geschlossen wurde.

Graz, am 06.06.2025

....
Mag. Gerald Auer Dr. Oliver Wieser