Lagebericht für das Wirtschaftsjahr 2024/2025

1. Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

Die Holzbau Maier GmbH & Co. KG ist spezialisiert auf innovative Holzbaulösungen, zimmermanns- und tischlerhandwerkliche Dienstleistungen sowie die Planung und Errichtung schlüsselfertiger Gebäude. Geprägt durch die anhaltenden Marktunsicherheiten, einer schwachen Baukonjunktur und dem anhaltenden Fachkräftemangel, konnte das Wirtschaftsjahr trotzdem positiv abgeschlossen werden – wenn auch mit einem Umsatz- und Ergebnisrückgang.

Ein wesentlicher Faktor für den Umsatzrückgang im abgelaufenen Wirtschaftsjahr war die Errichtung der neuen Tischlereiwerkstätte. Während der Bauphase stand dem Betrieb nur eine provisorische Produktionswerkstätte zur Verfügung, wodurch die Arbeitsmöglichkeiten der Tischler deutlich eingeschränkt waren. Aufgrund der begrenzten Produktionskapazitäten konnten im Vorhinein bewusst weniger Aufträge angenommen werden, was sich entsprechend in einem reduzierten Umsatzvolumen niederschlägt

Weiters war im Frühjahr 2025 ein deutlich verzögerter Start nach der Winter- und Weihnachtspause zu verzeichnen. Zahlreiche Projekte konnten – teilweise auch witterungsbedingt – nicht wie geplant im Wirtschaftsjahr 2024/2025 umgesetzt werden und mussten in das Folgejahr 2025/2026 verschoben werden. Besonders betroffen waren größere Aufträge von Bergbahnunternehmen, bei denen aufgrund der geographischen Lage und der damit verbundenen Höhenlage ein früherer Baustart nicht möglich war. Diese Verschiebungen führten dazu, dass die entsprechenden Umsätze erst im Wirtschaftsjahr 2025/2026 realisiert werden konnten.

Der österreichische Markt blieb unser Hauptabsatzgebiet, und wir waren in der Lage, trotz schwacher Baukonjunktur eine gute Nachfrage nach unseren Produkten und Leistungen aufrechtzuerhalten.
Unsere Tätigkeiten erstreckten sich wie bisher erfolgreich auf Neu-, Umbauten sowie Erweiterungen im Bereich der Hotellerie und Gastronomie. Die HB Maier Projekt I GmbH & Co KG, sowie die HB Maier Projekt 2 GmbH & Co. KG welche alle Generalunternehmertätigkeiten übernehmen, konnten zudem im abgelaufenen Geschäftsjahr wichtige Projekte abschließen. Der Absatzmarkt in Deutschland trug ebenfalls maßgeblich zum Auslandsgeschäft bei, ergänzt durch neue Aufträge in der Schweiz, den USA und Albanien.

Mit der Gründung der H3M Group GmbH im Wirtschaftsjahr 2022/2023 wurde die Unternehmensnachfolge eingeleitet. Der Nachfolgeprozess wurde im abgeschlossenen Wirtschaftsjahr weiter vorangetrieben.

Schwerpunkte des Wirtschaftsjahres 2024/2025:

- **Fokussierung auf Kernkompetenzen**

Das Unternehmen verfolgt weiterhin konsequent seine strategische Ausrichtung auf die Stärkung der Kernkompetenzen in den Bereichen Holzbau und Tischlerhandwerk. Ein zentraler Meilenstein in dieser Entwicklung war die Errichtung der neuen Tischlerei-Produktionswerkstätte durch die HBM GmbH & Co KG, welche an die Holzbau Maier GmbH & Co KG vermietet wird. Mit der modernen Infrastruktur und den optimierten Produktionsabläufen werden künftig eine höhere Effizienz in der Fertigung sowie eine noch flexiblere Umsetzung individueller Kundenanforderungen ermöglicht. Dadurch stärkt das Unternehmen nachhaltig seine Wettbewerbsfähigkeit und legt die Basis für Wachstum.

- **Markenentwicklung:**

Die Marke Holzbau Maier wird weiterhin gezielt gepflegt und strategisch weiterentwickelt, um ihre Marktpräsenz und Wiedererkennbarkeit zu stärken. Im Mittelpunkt steht dabei die Positionierung als regional verankerter, qualitativ hochwertiger und nachhaltig agierender Holzbau- und Tischlereibetrieb. Durch die konsequente Ausrichtung auf ökologische Bauweisen, ressourcenschonende Produktionsprozesse und verantwortungsbewusste Materialauswahl wird die Marke zunehmend mit den Werten Nachhaltigkeit und Beständigkeit verbunden.

- **Digitalisierungsoffensive:**

Die fortschreitende Digitalisierung wird im Unternehmen konsequent vorangetrieben. So erfolgt die Integration digitaler Hilfsmittel – wie Tablets für Bauleitung und Montageteams – zur Verbesserung der Kommunikation, Dokumentation und Effizienz auf den Baustellen. Zur weiteren Optimierung der internen Abläufe wurde ein CRM-System (Salesforce) angeschafft, das derzeit implementiert wird. Dieses System ermöglicht künftig eine strukturierte Datenorganisation, eine effizientere Kundenbetreuung sowie eine verbesserte Nachverfolgung von Projekten und Vertriebsaktivitäten. Darüber hinaus befasst sich das Unternehmen zunehmend mit dem Einsatz KI-gestützter Anwendungen, um Prozesse zu automatisieren und Entscheidungsgrundlagen zu verbessern. Ebenso wird an der Weiterentwicklung digitaler Lösungen für die Kundenbemusterung gearbeitet, um Kundenerlebnisse noch interaktiver und effizienter zu gestalten.

- **Marketingmaßnahmen:**

Im Bereich Marketing setzt das Unternehmen verstärkt auf eine gezielte und moderne Kommunikationsstrategie. Ein besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf der Nutzung sozialer Medien, um die Markenbekanntheit zu erhöhen, neue Kundengruppen zu erreichen und die Unternehmenswerte authentisch zu vermitteln. Durch regelmäßige Beiträge und projektbezogene Einblicke wird die Sichtbarkeit des Unternehmens in den relevanten Zielgruppen kontinuierlich ausgebaut. Ergänzend dazu werden gezielte Einschaltungen und Fachbeiträge in renommierten Fachzeitschriften und regionalen Publikationen platziert, um die Marktposition von Holzbau Maier als qualitätsbewusstes und innovatives Unternehmen im Holzbau- und Tischlereisektor weiter zu festigen. Parallel dazu wird das bestehende Marken- und Kommunikationskonzept im Sinne eines modernen Employer Branding weiterentwickelt. Ziel ist es, Holzbau Maier nicht nur als starken Marktteilnehmer, sondern auch als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren. Durch gezielte Maßnahmen in den Bereichen Außenauftritt, Mitarbeiterbindung und Nachwuchsförderung soll dem zunehmenden Fachkräftemangel aktiv entgegengewirkt werden.

- **Neue Infrastruktur:**

Mit dem Neubau der Tischlerei, welche von der HBM GmbH&CoKG errichtet wurde, wurde eine moderne und zukunftsorientierte Produktionsinfrastruktur geschaffen. Die Nutzung neuer Maschinen und CNC-Anlagen ermöglicht eine deutliche Steigerung der Effizienz sowie eine spürbare Erleichterung der Arbeitsprozesse.

Durch den Einsatz hochpräziser, digital gesteuerter Fertigungstechnologien können Arbeitsabläufe optimiert, Durchlaufzeiten verkürzt und die Qualität der gefertigten Produkte weiter verbessert werden. Diese Investitionen tragen wesentlich dazu bei, die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu erhöhen und eine nachhaltige Grundlage für weiteres Wachstum zu schaffen. Auch im kommenden Geschäftsjahr planen wir weitere Investitionen in digitale und maschinentechnische Optimierungen sowie in die Fortbildung unseres Personals.

Im Wirtschaftsjahr 2024/2025 haben **keine Zweigniederlassungen** bestanden.

2. Finanzielle Leistungsindikatoren

2.1. Kennzahlen der Vermögensstruktur

	2024/2025	2023/2024
Anlagenintensität in % (Anlagevermögen x 100 / Gesamtvermögen)	20,74	22,71

2.2. Kennzahlen der Kapitalstruktur

	2024/2025	2023/2024
Eigenmittelquote nach § 23 URG (Eigenkapital x 100 / Gesamtkapital)	42,08	46,58

2.3. Verschuldungsgrad

	2024/2025	2023/2024
fiktive Schuldentilgungsdauer nach § 24 URG [(effektives) Fremdkapital /Mittelüberschuss aus der Geschäftstätigkeit]	2,2	1,4

2.4. Umsatzrentabilität

	2024/2025	2023/2024
Umsatzrentabilität in % [EBT x 100 / Umsatz (inkl. BV)]	0,87	4,27

2.5. Eigenkapitalrentabilität

	2024/2025	2023/2024
Eigenkapitalrentabilität in % (EBT x 100 / durchschn. Eigenkapital)	6,13	29,24

3. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Angesichts der derzeit schwächelnden Baukonjunktur richtet das Unternehmen seine Aktivitäten verstärkt auf ausgewählte Wachstumssegmente mit langfristigem Entwicklungspotenzial aus. Durch die gezielte Fokussierung auf stabile Marktbereiche sollen Chancen konsequent genutzt, die Ertragskraft gesichert und konjunkturelle Risiken nachhaltig gestreut werden.

Eine entscheidende Chance sehen wir in der Nutzungsmöglichkeit unserer neuen Tischlerei, welche die HBM GmbH & Co KG im Wirtschaftsjahr 2024/2025 fertiggestellt hat. Diese Investition ermöglicht nicht nur die Erweiterung und Stärkung unserer Produktionskapazitäten, sondern stellt auch eine Modernisierung des gesamten Fertigungsprozesses dar. Durch die Ausstattung der neuen Tischlerei mit hochmodernen CNC - Maschinen und digital gesteuerten Produktionssystemen sowie durch Nutzung neuer Planungssoftware erwarten wir signifikante Effizienzsteigerungen, die uns Wettbewerbsvorteile verschaffen. Automatisierte Abläufe und optimierte Produktionskapazitäten ermöglichen in Zukunft maßgeschneiderte Lösungen um anspruchsvolle Projekte effizienter zu realisieren, was besonders im Exklusiv- und Spezialholzbau von

Bedeutung ist.

Aufgrund der anhaltend stagnierenden Nachfrage im privaten Bau- und Wohnsegment wird der strategische Fokus zunehmend auf gewerbliche Projekte in der Hotellerie, Gastronomie sowie im landwirtschaftlichen Bereich verlagert. In diesen Segmenten bestehen weiterhin stabile Investitionstätigkeiten und attraktive Entwicklungspotenziale, wodurch eine ausgewogenere Auftragslage erzielt werden kann.

Zudem wird der Fokus zunehmend auf hochwertige und architektonisch anspruchsvolle Projekte im gehobenen privaten Bausektor gelegt. Dieses Kundensegment zeichnet sich durch eine konstante Investitionsbereitschaft und ein ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein aus. Aufgrund der langfristigen Planungs- und Entscheidungsprozesse ist die Nachfrage in diesem Bereich weniger anfällig für kurzfristige wirtschaftliche oder zinspolitische Veränderungen, was zu einer stabileren Auftragslage beiträgt.

4. Personal- und Sozialwesen

Im Personalbereich liegt der Fokus auf der langfristigen Sicherung und Entwicklung qualifizierter Fachkräfte. Besonders im Recruiting von Lehrlingen setzt das Unternehmen auf eine gezielte Kommunikation der Attraktivität handwerklicher Berufe sowie der vielseitigen Karrierechancen bei Holzbau Maier. Durch Schulkooperationen, Karrieremessen und eine verstärkte Online-Präsenz werden junge Menschen aktiv angesprochen und für eine Ausbildung im Unternehmen begeistert.

Ein zentrales Element der Lehrlingsförderung ist das jährlich durchgeführte Lehrlingsprojekt, das fachliche Kompetenz, Teamfähigkeit und Eigenverantwortung stärkt. Zur Verbesserung der Work-Life-Balance wurde zudem ein flexibles Zeitausgleichsmodell für die Montageteams eingeführt, das zur Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit beiträgt.

Parallel dazu wird das bestehende Marken- und Kommunikationskonzept im Sinne eines modernen Employer Branding weiterentwickelt. Ziel ist es, Holzbau Maier als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren und durch gezielte Maßnahmen in den Bereichen Mitarbeiterbindung und Nachwuchsförderung dem Fachkräftemangel aktiv entgegenzuwirken.

5. Struktur des Unternehmens

Die Firmenstruktur unseres Unternehmens wurde im Wesentlichen beibehalten und bietet weiterhin eine stabile Grundlage für zukünftige Geschäftsentwicklungen. Eigenständige GU-Projekte wurden in eigene Tochter-Projektgesellschaften (HB Maier Projekt I GmbH & Co. KG sowie HB Maier Projekt 2 GmbH & Co, KG) ausgegliedert und abgerechnet.

6. Risiken und Ungewissheiten

Das wirtschaftliche Umfeld stellt unser Unternehmen vor eine Reihe von Herausforderungen, die sich im letzten Geschäftsjahr auch schon auf die Geschäftsentwicklung ausgewirkt haben. Die aktuelle labile wirtschaftliche Lage und die weiterhin hohen Finanzierungskosten für bestehende und geplante Projekte wirken sich entsprechend negativ aus. Diese Entwicklung schmälert die Rentabilität und erfordert eine umsichtige Finanzstrategie, um die Zinsbelastung langfristig tragfähig zu gestalten.

Zusätzlich beeinträchtigen geopolitische Spannungen und Unsicherheiten – insbesondere der Ukraine-Konflikt sowie die Unruhen im Nahen Osten und auf dem Balkan – nach wie vor die Rohstoffmärkte und teilweise auch die Verfügbarkeit von Baumaterialien. Diese Volatilität in der Rohstoffversorgung kann zu Verzögerungen bei der Projektabwicklung führen und wirkt sich direkt auf die Kostenstruktur und die Margen aus.

Ein weiterer wesentlicher Risikofaktor ist der anhaltende Fachkräftemangel in der Baubranche, der sich auch in unserem Unternehmen bemerkbar macht. Trotz intensiver Bemühungen bleibt die Rekrutierung von

qualifizierten Mitarbeitern herausfordernd. Dieser Fachkräftemangel führt zu Engpässen bei der Personalplanung und könnte, insbesondere bei einem weiteren Rückgang der verfügbaren Fachkräfte, unsere Kapazität zur termingerechten Abwicklung von Projekten beeinträchtigen. Um dieser Entwicklung entgegen zu wirken wurde die Heranziehung von Aushilfskräften im Wirtschaftsjahr 2024/25 bereits verstärkt in Anspruch genommen, was jedoch in weiterer Folge durch höhere Kostenaufwände für Montagen die Ertragsmarge negativ beeinflussen kann.

Neben den wirtschaftlichen und branchenspezifischen Unsicherheiten bestehen auch physische Umweltrisiken, wie etwa Hochwasser, Hangrutschungen oder starke Schneefälle. Diese Naturereignisse stellen nicht nur das Baugeschäft vor operative Herausforderungen, sondern können auch das Firmengelände sowie Büro- und Produktionsgebäude unmittelbar gefährden. In der Folge können Sachschäden, Betriebsunterbrechungen, Projektverzögerungen und zusätzliche Kosten entstehen.

Um diesen Unsicherheiten entgegenzuwirken, haben wir umfassende Risikomanagementstrategien implementiert. Unsere Betriebsrisiken sind weitgehend durch Versicherungen abgesichert, die die finanziellen Folgen unvorhergesehener Ereignisse minimieren. Zudem verfolgen wir eine aktive Marktbeobachtung und versuchen, durch eine flexible Beschaffungsstrategie auf Preis- und Verfügbarkeitsänderungen bei Rohstoffen zu reagieren.

Wir gehen jedoch davon aus, dass die Herausforderungen in der Branche und am Markt auch in den kommenden Jahren weiterhin bestehen bleiben werden. Deshalb investieren wir weiterhin in innovative Technologien und Prozessoptimierungen, um unsere Effizienz zu steigern und mögliche Risiken abzufedern. Durch diese Maßnahmen und eine vorausschauende Planung möchten wir unsere Widerstandsfähigkeit stärken und die Fortführung und Stabilität unseres Unternehmens sichern.

7. Forschung und Entwicklung

Auch im Wirtschaftsjahr 2024/2025 hat das Unternehmen kontinuierlich in Forschung und Entwicklung investiert, um Innovationspotenziale und Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken.

Bereits im Vorjahr wurde wieder in Zusammenarbeit mit einem innovativen Architektenteam ein außergewöhnliches Projekt für eine Auslandsbaustelle entwickelt, das in diesem Geschäftsjahr erfolgreich umgesetzt wurde. Parallel dazu exportierte das Unternehmen erneut ein Objekt in die USA, und weitere potenzielle Auslandsprojekte befinden sich in der Sondierungs- und Planungsphase. Aber auch im Bereich der touristischen Infrastruktur haben wir im Wirtschaftsjahr 2024/2025 die Weichen für spannende Projekte im kommenden Jahr legen können – so erwarten wir in dem Bereich eine Steigerung der Produktionsauslastung.

Weiters haben wir auch unsere Stärke im Bereich der Vorfertigung von Wand-, Dach – und Deckenelementen im gesamten Zimmereibereich weiter ausgebaut, um die Montagezeiten auf den Baustellen möglichst kurz zu halten.

Ein zentraler Schwerpunkt im Wirtschaftsjahr 2024/2025 lag auf der Personalentwicklung, insbesondere auf der gezielten Förderung und Gewinnung qualifizierter Fachkräfte sowie Auszubildender. Mit Initiativen wie der Maier-Akademie, den speziellen Lehrlingsprojekten, dem Next Generation Day und der neu gestalteten Karriere-Website wurde das Aus- und Weiterbildungsangebot systematisch erweitert und professionalisiert. Darüber hinaus wurde das Employer-Branding-Konzept erfolgreich umgesetzt, um Holzbau Maier nachhaltig als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren.

Um die Effizienz und Qualität in den internen Prozessen weiter zu optimieren, wird die Erweiterung unserer EDV-Auftragsverwaltung vorangetrieben. Im laufenden Geschäftsjahr wurde ein erster Projektteil unter Einsatz eines CRM-Programmes (Salesforce) in Kooperation mit der Firma Allupp umgesetzt. Dieses System stellt den Kunden in den Mittelpunkt und integriert alle kundenbezogenen Prozesse – vom Erstkontakt über

die Planung und das Angebot bis hin zur Bemusterung, Montage und Übergabe. Die Echtzeitverfügbarkeit aller relevanten Informationen ermöglicht eine reibungslose Zusammenarbeit zwischen den Bereichen Verkauf, Planung, Einkauf, Bauleitung und Vorarbeitern. Die Integration des CRM-Systems ist nach wie vor im Laufen und parallel dazu sind wir dabei, digitale Lösungen zur Vereinfachung und Verbesserung unserer Bemusterungsprozesse zu implementieren.

Die verstärkte Integration digitaler Hilfsmittel in die Planung, die Arbeitsvorbereitung und durch die neue CNC – Unterstützung in der gesamten Produktionskette soll zudem zu Zeiteinsparungen beitragen, welche unserer Kosten senken und den Produktionsdurchlauf verkürzen sollen.

Bramberg am Wildkogel, am 11.12.2025

