MEISINGER

NUR AUTOS IM KOPF

LAGEBERICHT

der Auto Meisinger GmbH, 6176 Völs zum Jahresabschluss des Geschäftsjahres 2024

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

Geschäftsverlauf:

Das Bilanzergebnis hat sich mit einem EBIT von -330.921,24 vor Zinsen und Steuern im Vergleich zum Vorjahr verschlechtert. Der Umsatz hat sich mit EUR 24.933.172,88 verringert.

Finanzielle Leistungsindikatoren:

Eigenkapitalanteil	2024	2023
Eigenkapital	3.364.405,07	4.002.058,76
Gesamtvermögen	13.874.834,04	13.982.467,10
Eigenkapitalanteil	**24,3%**	**28,6%**

Verschuldungsgrad	2024	2023
Fremdkapital	10.424.025,14	9.889.889,89
Eigenkapital	3.364.405,07	4.002.058,76
Verschuldungsgrad	**3,1**	**2,5**

Working Capital/Mobilitätsgrad	2024	2023
Kurzfristiges Umlaufvermögen	9.820.908,61	9.979.809,48
Kurzfristiges Fremdkapital	8.124.007,18	7.460.245,89
Working Capital	**1.696.901,43**	**2.519.563,59**
Mobilitätsgrad	**1,2**	**1,3**

Nettogeldfluss	2024	2023
Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	1.402.794,16	142.402,28
Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	-214.915,45	-42.599,58
Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-1.183.491,37	-112.469,30

Umsatzrentabilität	2024	2023
Ergebnis vor Zinsen/Steuern (EBIT)	-330.921,24	68.267,62
Umsatzerlöse	24.988.731,04	28.290.065,50
Umsatzrentabilität	**neg.**	**0,2%**

Eigenkapitalrentabilität	2024	2023
Ergebnis vor Zinsen/Steuern (EBIT)	-330.921,24	68.267,62
Eigenkapital	3.364.405,07	4.002.058,76
Eigenkapitalrentabilität	**neg.**	**1,7%**

Gesamtkapitalrentabilität	2023	2023
Ergebnis vor Zinsen/Steuern (EBIT)	-330.921,24	68.267,62
Gesamtkapital	13.874.834,04	13.982.467,10
Gesamtkapitalrentabilität	**neg.**	**0,5%**

2. Zweigniederlassungen:

Die Auto Meisinger GmbH betreibt keine Zweigniederlassungen.

3. Allgemeines zum Ergebnis

Im September 2023 lief die Kündigungsfrist der Händlerverträge mit allen Stellantis Marken (Alfa Romeo, Abarth, Fiat und Jeep) aus und wurde seitens des Herstellers auf das sogenannte Retailer- System mit tiefgreifenden Veränderungen insbesondere im Margen- bzw. Vergütungssystem umgestellt. Für diese Umstellung ist Österreich einer von 3 Pilotmärkten in der EU. Im Zuge der Umstellung kam für uns auch die Marke DS hinzu.

2024 war das erste volle Geschäftsjahr unter dem Mantel des Agentur- oder Retailersystems.

Die Ertragssituation hat sich seit Einführung des Retailersystem deutlich verschlechtert.
Hinzu kam aber auch ein Absacken aller unserer Stellantis Marken im Marktanteil. Unsere Ziele, welche nach Marktanteilen der jeweiligen Brands berechnet werden, haben sich von vormals beispielsweise 15 Fahrzeugen/ Monat bei Jeep auf 3 reduziert. Tatsächlich waren bereits diese Stückzahlen schwer zu erreichen, auch durch den Wegfall vieler wichtiger Modelle -Fiat 500 Hybrid nur um ein Beispiel zu nennen.
Das Problem wurde dadurch noch verschärft, dass der Hersteller mit Einführung des Retailersystems zusätzliche Retailer ernannt hat und vormalige Vermittler willkürlich nach Gebiet an andere Partner angeschlossen hat, obwohl wir diese Partnerschaften aufgebaut hatten und die entsprechenden Händler weiter mit uns zusammenarbeiten wollten.
Wir hatten daher nicht nur mit einem Margen-, sondern auch einem Volumenseinbruch zu kämpfen, dies alles bei steigenden Kosten (Inflation, gesetzliche Lohnerhöhungen etc.)

Wir hatten aus dem Vorjahr noch Einiges an Ware auf Bestand, zumal uns der Hersteller ja schriftlich zugesichert hatte, dass wir nie wieder zu derartig guten Konditionen einkaufen können werden. Unerwähnt ließ man, dass in Zeiten hoher Zinsen die Herstellerbank für Neufahrzeuge mit einer gestützten Finanzierungsaktion von 0,99% auf den Markt kommen wird, in deren Genuss die beim Händler auf Lager stehende Ware nicht kommen wird. Letztere floss daher nicht ab, da dies einen entscheidenden Wettbewerbsnachteil mit sich brachte.

Der Umstieg ins Retailersystem hat unglaublich viel bürokratischen und organisatorischen Aufwand mit sich gebracht und für das komplette Team unzählige Pflichtschulungen zur Folge gehabt. Die Prozesse funktionieren nach wie vor sehr holprig, was sehr viel Zeit in Anspruch nimmt, Zeit in der unser Personal keine Erträge erwirtschaften kann.

Auch die Marke Kia, welche vormals eine gewinnbringende Abteilung war, hatte mit Absatzproblemen zu kämpfen und setzte der Händlerschaft zusätzlich mit Spannen- und Konditionskürzungen zu. Auch die Einstellung der E- Förderungen wirkte sich auf die stark elektrifizierten Modellpalette negativ aus. Die in den Markt drückenden chinesischen Autohersteller verschärften das Problem, da der Markt unter noch mehr Playern aufzuteilen war und ist und die chinesischen Anbieter die Preise stark nach unten drücken.

Bereits nach wenigen Monaten im neuen Jahr war für uns klar, dass wir einen neuen Geschäftszweig brauchen, um unsere wirtschaftliche Existenz zu sichern. Wir hatten mehrere Gespräche auch mit anderen Automobilherstellern, welche auf uns zugekommen sind, aber es zeigte sich überall ein ähnliches Bild mit sehr geringen Margen und somit Verdienstchancen bei doch beachtlichen Investitionskosten und Risiken.
Wir entschieden uns daher dafür den „freien" Handel mit junger, gebrauchter Ware weiter auszubauen. Leider ergaben sich dafür erst am Ende des Q3 attraktive Einkaufsquellen, über die auch große Volumina abgebildet werden können. Daher gelang es uns auch erst im September wieder positive Kostenrechnungen zu realisieren.
Der Weg war richtig und unsere Zahlen gingen steil nach oben.
Hatten wir in den ersten 8 Monaten noch 560.000e Ertrag bei 12.5 Millionen Umsatz im Fahrzeughandel erwirtschaftet, so waren es in den letzten 4 Monaten 2024 463.000 bei 7,5 Millionen Umsatz.
Dieser positive Trend kam für das Jahr 2024 in Summe zu spät, wir konnten die Probleme der ersten 8 Monate nicht in 4 Monaten wettmachen, der positive Trend setzte sich aber 2025 fort und konnte noch stark gesteigert werden, sodass wir heute, am Ende des Q3 2025 sagen können, dass die Zahlen des Gesamtjahres tief schwarz sind.

Aus den zuvor beschriebenen Problemen im Zusammenhang mit Lagerware und Umstellung von Händler auf Retailersystem, wurden im Jahr 2025 einige Autos aus Vorperioden mit Verlust verkauft. Dennoch ist das Finanzergebnis positiv. Aus Grundsätzen der Bilanzvorsicht wurden aber alle jene Fahrzeuge, die sich am 31.12.2024 bereits auf Lager befunden haben und welche bis 30.09.2025 mit Verlust verkauft wurden, entsprechende Abwertungen in der vorliegenden Bilanz getätigt.

Hinsichtlich der Schließung des Standortes in Dornbirn besteht gegenüber dem Hersteller immer noch ein Anspruch auf Ausgleichsanspruch sowie Investitionsersatz. Über die Höhe der Ansprüche konnte bis zur Bilanzerstellung keine Einigung gefunden werden, weshalb die Sache nun bei unserem Rechtsbeistand liegt. Wichtig ist aber zu erwähnen, dass alle Kosten und Aufwendungen aus der Betriebsschließung in der Bilanz 2023 erfasst sind, während die daraus resultierenden Forderungen aufgrund der strittigen Höhe auch heuer nicht erfasst sind.

4. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens für 2025

Die weiterhin hohen Lagerbestände der Stellantis Marken müssen in 2025 weiter abgebaut werden um die Liquidität für ertragsstärkere Geschäftsbereiche zu nutzen. Zum Zeitpunkt der Erstellung des Lageberichtes kann bestätigt werden, dass dieses Ziel sehr gut umgesetzt wurde und nur mehr einzelne Lagerautos aus Händlervertragszeiten vorrätig sind.

Aufgrund der Unsicherheiten in Bezug auf EU- Richtlinien hinsichtlich CO2 Bepreisung für die Hersteller wurden uns mehrere für 2025 erwartete Modelle nach hinten verschoben.

Wir gehen davon aus, dass unser Geschäftsmodellmix auch für 2025 eine Strategie ist, die uns höhere Umsätze und vor allem Erträge sichert.

Nachdem wir den Lagebericht erst am Ende des Q3 2024 erstellen, dürfen wir rückblickend sagen, dass ein erfolgreiches Jahr (fast) hinter uns liegt.

5. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten:

Finanzielle Risiken:

Soweit bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Ausfalls- und Bonitätsrisiken erkennbar sind, werden entsprechende Wertberichtigungen vorgenommen. Zur Minimierung der Ausfallsrisiken verfügt das Unternehmen über ein entsprechendes Debitorenmanagement und ein effizientes Mahnwesen. Die hohen offenen Lieferantenforderungen betreffen Bonuszahlungen von Stellantis- die Zusagen dazu liegen schriftlich vor und sind beim Hersteller in Bearbeitung.

Ein Währungsänderungsrisiko liegt per 31.12.2024 nicht vor, da ausschließlich in Euro fakturiert wird.

Die Bankkredite sind alle variabel verzinst. Die Geldmarktentwicklung beeinflusst somit die Kosten der Finanzierungen. Das Unternehmen verfügt über keine Fremdwährungskredite.

Nichtfinanzielle Risiken:

Der extrem volatile Automarkt birgt aktuell sehr viele Risiken insbesondere auch hinsichtlich alternativer Antriebe. Die Elektromobilität wurde in den letzten Jahren durch Förderungen und steuerliche Anreize künstlich attraktiver, nach Reduktion dieser Anreize ist der Markt stark rückläufig und auch der Eintausch von Elektrofahrzeugen nicht unproblematisch.
Autobauer verschieben Modelleinführungen, weil Sie nicht wissen, welche Antriebe in Zukunft gefragt sind, ähnlich schwierig ist es daher auch für den Handel, die richtige Ware einzukaufen.
Im Bereich der elektronischen Datenverarbeitung werden aktuelle Sicherheitstechnologien angewendet, sowie regelmäßige Datensicherungen durchgeführt.

6. Bericht für Forschung und Entwicklung:

Die Gesellschaft betreibt keine eigene Forschung- und Entwicklungstätigkeit

Völs, am

22.10.2025
Mag. Teresa Meisinger-Weijzig, geb. 27.08.1983

25.11.2024
Marcel Weijzig, geb. 01.08.1981

Mag. Teresa Meisinger-Weijzig e.h.

Marcel Weijzig e.h.