Digitale Ausfertigung

Lagebericht

für das Geschäftsjahr 2024

Hanjes & Co. Stahlbau Gesellschaft m.b.H.
1230 Wien, Lemböckgasse 59/2/2

Die Geschäftsführung

LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2024

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis 1
Vorwort 2
1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage 3
1.1. Geschäftsverlauf 3
1.2. Bericht über Zweigniederlassungen 3
1.3. Finanzielle Leistungsindikatoren 4
1.3.1. Darstellung der Ertragslage 4
1.3.2. Darstellung der Vermögens- und Finanzlage 5
1.3.3. Cash-flow-Kennzahlen 6
2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens 7
2.1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens 7
2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten 8
3. Bericht über die Forschung und Entwicklung 11

Digitale Ausfertigung

Hanjes & Co. Stahlbau Gesellschaft m.b.H.
1230 Wien, Lemböckgasse 59/2/2

Die Geschäftsführung

Vorwort

Die Hanjes & Co. Stahlbau GmbH mit Sitz in Wien ist als Auftragsfertiger im Bereich Metallbearbeitung tätig und auf die Verarbeitung von Blechen, Rohren und Profilen aus Aluminium, Edelstahl und Stahl spezialisiert.

Nachfolgend gibt die Geschäftsführung einen Überblick über die Hanjes Unternehmen sowie eine Übersicht über die in weiterer Folge verwendeten Abkürzungen der einzelnen Gesellschaften:

Unternehmen:	Hanjes & Co. Stahlbau GmbH (in weiterer Folge HSG)
Geschäftsführer:	Herr Nino HANJES Herr DI(FH) Thomas FABIAN, MBA
Prokuristen:	Herr Ing. Andreas Eggenhofer Herr Ing. Metin Atan, MA
Eigentümerin (100%):	Hanjes Sales & Project Management Holding GmbH

Unternehmen in operativer Zusammenarbeit:
Hanjes d.o.o. (in weiterer Folge HDO)
Hanjes Material Services GmbH (in weiterer Folge HMG)

Digitale Ausfertigung

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1. Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr 2024 war geprägt vom weiteren Wachstumsplan und der dafür erforderlichen Investitionen in Personalaufbau und Organisationsentwicklung.

Der Mitarbeiterstand wurde stetig um 30% erhöht und alle Unternehmensbereiche gestärkt. Dies umfasste einerseits geplante Wachstumsschritte und wurde zusätzlich von den sehr guten Auftragseingängen beschleunigt.

2024 war ein Jahr der besonderen Erfolge in der Auftragsgewinnung. Zwei Großprojekte erforderten viel Kapazität, verursachten Personal- und Entwicklungskosten, werden aber erst ab Mitte 2025 Umsätze und Erträge generieren.

Ab Herbst 2024 wurden Aufträge auf Kundenwunsch verschoben und geplante Umsätze konnten nicht realisiert werden. Die HSG konnte den Außenumsatz im Vergleich zu den Vorjahren erneut steigern, die selbst gesetzten Ziele konnten jedoch nicht gänzlich realisiert werden.
Durch das Ausbleiben der nachfolgenden Abrufbestellungen zu bestehenden Mengenkontrakten ist der Auftragsstand weiterhin sehr hoch, die Warenbestände an Fertigwaren wurden zu Jahresende aber bewusst vorsichtig reduziert.

Dieser Trend wird sich 2025 umkehren, da mit dem Wiederanlauf dieser Kundenprojekte und durch die gewonnenen Neuprojekte mehr Fertigbestand erforderlich sein wird.

2024 war auch geprägt von hohen Finanzierungsbedarf und Finanzierungskosten, welche das Ergebnis negativ beeinflusst haben. Hier wurden noch Ende 2024 Gespräche mit den Finanzierungspartnern begonnen und sowohl der Mehrbedarf an Liquidität, als auch die Finanzierungskosten optimiert.

Das Ergebnis vor Steuern sank im Vergleich zum Vorjahr und betrug im Geschäftsjahr 2024 EUR 674.772,32

1.2. Bericht über Zweigniederlassungen

Es bestehen keine Zweigniederlassungen.

Digitale Ausfertigung

1.3. Finanzielle Leistungsindikatoren

1.3.1. Darstellung der Ertragslage

1. Ergebnis vor Zinsen und Steuern

in EUR	2024	2023
Ergebnis vor Steuern	674.772,32	905.873,81
+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen gem. §231 (2)	335.538,48	107.786,45
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	**1.010.310,80**	**1.013.660,26**

2. Eigenkapitalrentabilität

Ergebnis vor Steuern
Ø Eigenkapital

in EUR	2024	2023
Ergebnis vor Steuern	674.772,32	905.873,81
Ø Eigenkapital	1.372.895,69	1.428.102,08
Eigenkapitalrentabilität	**49,15%**	**63,43%**

3. Gesamtkapitalrentabilität

Ergebnis vor Zinsen und Steuern
Ø Gesamtkapital

in EUR	2024	2023
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	1.010.310,80	1.013.660,26
Ø Gesamtkapital	11.544.776,23	10.071.111,19
Gesamtkapitalrentabilität	**8,75%**	**10,07%**

Digitale Ausfertigung

Hanjes & Co. Stahlbau Gesellschaft m.b.H.
1230 Wien, Lemböckgasse 59/2/2

1.3.2. Darstellung der Vermögens- und Finanzlage

1. Nettoverschuldung

verzinsliches Fremdkapital
- flüssige Mittel
= Nettoverschuldung

in EUR	2024	2023
verzinsliches Fremdkapital	4.331.030,68	2.764.898,21
- flüssige Mittel	0,00	0,00
Nettoverschuldung	**4.331.030,68**	**2.764.898,21**

2. Nettoumlaufvermögen

kurzfristiges Umlaufvermögen
- kurzfristiges Fremdkapital
= Nettoumlaufvermögen

in EUR	2024	2023
kurzfristiges Umlaufvermögen	11.120.298,52	9.876.598,39
- kurzfristiges Fremdkapital	10.240.169,83	8.754.737,13
Nettoumlaufvermögen	**880.128,69**	**1.121.861,26**

3. Eigenkapitalquote

Eigenkapital
Gesamtkapital

in EUR	2024	2023
Eigenkapital	1.277.525,07	1.468.266,30
Gesamtkapital	12.211.241,70	10.878.310,75
Eigenkapitalquote	**10,46%**	**13,50%**

Digitale Ausfertigung

4. Nettoverschuldungsgrad

Nettoverschuldung
Ø Eigenkapital

in EUR	2024	2023
Nettoverschuldung	4.331.030,68	2.764.898,21
Ø Eigenkapital	1.372.895,69	1.428.102,08
Nettoverschuldungsgrad	**3,15**	**1,94**

1.3.3. Cash-flow-Kennzahlen

in EUR	2024	2023
Cash Flow aus Operativer Tätigkeit	-280.117,54	-678.902,31
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	-211.058,97	-350.340,49
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	491.176,51	1.029.242,80

Digitale Ausfertigung

Digitale Ausfertigung

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

2.1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Die HSG ist fast ausschließlich als Lieferant in der Bahnbranche tätig und liefert Montagekomponenten aus Metall, vorwiegend aus Edelstahl, Aluminium und Stahl.

Angetrieben durch Themen wie CO2-Reduktion, Urbanisierung, Verlegung des Transports von der Straße auf die Schiene, etc. durchlebt die globale Bahnbranche seit Jahren einen ungebremsten Boom. Aus diesem starken Nachfragewachstum heraus sind folgende Veränderungen am Markt spürbar:

- Hoher Wettbewerb auch durch asiatische Hersteller auf dem europäischen Markt
- Erhöhter Preisdruck auf die europäischen Hersteller
- Realisierungsbedarf kürzerer Lieferzeiten vom Angebot zur Auslieferung des ersten Zugsatzes
- Zunehmende Plattformstrategie -> höhere Mengen an gleichen Bauteilen

All diese Herausforderungen werden von den Herstellern direkt an die Lieferanten, wie auch an die HSG weitergegeben.

Diese lösen bei HSG unter anderem folgende Themenstellungen aus:

- Hohe Auftragsstände mit vertraglicher Preisbindung über mehrere Jahre
- Erhöhter Flexibilitätsbedarf um auf Bedarfe und Bedarfsschwankungen rascher reagieren zu können.
- Verstärkter Preisdruck bis hin zur „Open Book Kalkulation“
- Ausgesprochener Druck, mit den wachsenden Auftragsbüchern der Hersteller mit zu wachsen -> Konzentration auf wenige, große Lieferanten statt dem Betreuen vieler kleiner Lieferanten.

Für die HSG bedeuten die oben angeführten Punkte vor allem die Realisierung und weitere Vorbereitung auf stetiges Wachstum. Mit Wachstum in allen unternehmerischen Ebenen sind der Personalaufbau und die Verbesserung der internen Prozesse und Abläufe auch zu und in den operativ eng kooperierenden Unternehmen HMG und HDO hervorzuheben.

Weiters erfahren der wachsende Bedarf an EDV-Unterstützung, um Fehler zu erkennen und zu vermeiden, wiederholende Prozesse und Arbeitsschritte zu automatisieren sowie der stetig wachsende Finanzierungsbedarf, um Projektanläufe sowie steigende Bedarfe an Rohmaterial (Halbzeugen), Fertigwaren und Halbfertigwaren am Lager, sowie die Zahlungsziele der Kunden vorfinanzieren zu können, immer höherer Bedeutung.

Nach der Zerrüttung des Marktes durch unübliche Material- und Energiepreise stabilisieren sich Preise – auf hohem Niveau – wieder. HSG verzeichnet trotz Berücksichtigung der veränderten Material- und Eigenkosten in der Angebotskalkulation weiterhin stabile Auftragseingänge; gesetzte Ziele können eingehalten werden.
Dies bestätigt der von den Kunden prognostizierte Mehrbedarf in den kommenden Jahren, welcher als weiterhin positiver Ausblick gewertet werden kann.

Bestehende Altaufträge, in welche die aktuellen Marktbedingungen nicht berücksichtigt werden konnten, sind mit dem Geschäftsjahr 2024 beliefert und belasten zukünftige Geschäftsjahre nicht mehr.

Für 2024 und 2025 ist ein neuerlicher, erheblicher Umsatzanstieg geplant und bereits ersichtlich. Dies ist vor allem durch erweiterte Produktionskapazitäten in der HDO und den Personalkapazitäten in der HSG ermöglicht worden; der ungebrochene Kundenbedarf und die gestiegenen Lohn- und Materialkosten in der Produktkalkulation nehmen ebenso Einfluss. Der Umsatz bei allen Hauptkunden konnte und kann weiterhin stabil gesteigert werden.

Die HSG bereitet sich und ihre Organisation für weiteres Wachstum vor, und stärkt im Speziellen die Bereiche Vertrieb und Projektkoordination.

Um die Organisationsstruktur zu stärken wurden in den Bereichen IT, Konstruktion, Schweißen und Projektkoordination die bereits gelebte Hierarchie im Organigramm abgebildet und je Bereich eine Teamleitung benannt.

2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Die Hanjes Unternehmen arbeiten aufgrund wirtschaftlicher und technologischer Vorteile teilweise mehrere Monate im Voraus auf Lager, jedoch stets ausschließlich auf Basis bestehender Kundenaufträge. Zu den Kunden zählen ausschließlich namhafte Industriekunden, welche wiederum nur auftragsbezogen fertigen und disponieren.

Viele unternehmerische Risiken, wie beispielsweise ein Zahlungsausfall der Kunden, sind dadurch vernachlässigbar.

HSG nimmt Aufträge ausschließlich in EURO an und verfügt über eine aufrechte Produkthaftpflichtversicherung, welche auch Firmengruppenmitglieder miteinschließt.

- Finanzielle Risiken
  Die Geschäftsführung der HSG hat Kennzahlen und Berichte entwickelt, welche monatlich und wöchentlich abgebildet werden um frühzeitig Trends erkennen zu können und gegebenenfalls Maßnahmen ableiten zu können.

Digitale Ausfertigung

Der angestrebte Wachstumskurs in diesem Geschäftsumfeld bedarf einer starken finanziellen Basis und enorme liquide Mittel zur Vorfinanzierung der Projektanläufe, Produktionszeit und der Zahlungsziele der Kunden.
Die Geschäftsführung hat dies erkannt und arbeitet seit Jahren daran, die finanzielle Basis und Reaktionsmöglichkeiten analog zum wachsenden Umsatz aufzustellen.

- Personalrisiken
  Die Personalfluktuation im Unternehmen ist als niedrig anzusehen. Die Prozesse und Dokumentationen sind so angelegt, dass auch bei einem längeren Ausfall einer Mitarbeiterin / eines Mitarbeiters die kontinuierliche Bearbeitung jederzeit gewährleistet ist. Für interessierte MitarbeiterInnen gibt es gute Möglichkeiten, sich im Unternehmen weiterzuentwickeln, was deutlich zur Motivation beiträgt.

- Operative Risiken
  Hanjes ist, was die Ausstattung an Software und IT betrifft auf dem Stand der Technik, hieraus ist kein nennenswertes Risiko bekannt bzw. zu erwarten.
  In Bezug auf den Bürobetrieb der HSG ist hinsichtlich Umweltrisiken nichts zu erwarten. Der Produktionsbetrieb HDO ist seit 03/2022 nach ISO TS 14001 (Umweltmanagement) zertifiziert, aus diesem Gesichtspunkt sind auch hier keine Risiken zu erwarten.
  Hanjes verfügt über ein langjähriges Managementteam und beliefert hauptsächlich große, äußerst erfolgreiche Industriekunden. Das stetige Unternehmenswachstum in dieser Branche und mit diesen Kunden spiegelt den Erfolg und die korrekte Herangehensweise als „Problemlöser/Dienstleister“ wider. Reputation, Ansehen und Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten ist gut – aus diesem Gesichtspunkt sind keine Risiken bekannt.

- Qualitätsrisiken:
  Es ist Aufgabe und Risiko der HSG, für die Qualität ausgelieferter Produkte Sorge zu tragen. Wie zuvor erwähnt, besteht als Absicherung für die HSG eine aufrechte Produkthaftpflichtversicherung, welche die Leistungen der weiteren Hanjes Unternehmen miteinschließt.
  Im Jahr 2024 ereignete sich ein nennenswerter Schadensfall in Bezug auf einen ausgelieferten Artikel, wobei der Mangel als „versteckter Mangel“ weder der HSG, noch dem Kunden aufgefallen ist und die schadhaften Bauteile beim Kunden verbaut wurden.
  Der Fehler wurde beim Kunden zufällig erkannt und bemängelt, was den entsprechenden Prozess der Ursachenforschung auslöste.
  Die Fehlerursache geht auf einen Prozessfehler bei einem Lieferanten zurück und sollte, da die von HDO und HSG erstellte Verfahrensanweisung korrekt ist, nach aktuellem Verständnis in dessen Verantwortung fallen. Dennoch hat die HSG sowohl eine Rückstellung im Jahresabschluss für die vom Kunden angesetzte Schadenshöhe angesetzt und eine Schadensmeldung beim Versicherer erstellt.

- Geschäftsrisiken

Digitale Ausfertigung

Das Markt- und Absatzrisiko ist als relativ gering anzusehen. Das Unternehmen ist in einem klar definierten Nischenmarkt tätig für den es eine stabile Prognose gibt.
Durch Maßnahmen wie laufende Zertifizierungen, Sicherstellen der Einhaltung aller geforderten Voraussetzungen, um die Lieferantenlistung zu erhalten bzw. zu verbessern, professionelles Agieren bei Klärungen und Reklamationen, Referenzen und Empfehlungen und persönliche Kontaktpflege ist die Kundenbindung als stabil zu betrachten.

In Hinblick auf den Wachstumskurs und den vielen Feinheiten, wie sich Kunden und deren Vorstellungen unterscheiden, ist diese Unklarheit als Geschäftsrisiko zu erwähnen.
Neukunden bringen neuartige Dokumentation und unklares Qualitätsverständnis mit sich. Im Zuge erster Auslieferungen bzw im Zuge der First Article Inspection, bei der Techniker der Kunden und des Lieferanten gemeinsam den Fertigungsprozess, die Dokumentation und das Bauteil selbst auditieren, werden gerade während des Beginns der Zusammenarbeit unterschiedliches Verständnis sichtbar. Dieses unterschiedliche Verständnis und teilweise auch fehlende Detaillierung von erwarteter zur angebotenen Leistung, schlägt sich in Nacharbeit, Ausschuss und Lieferverzögerungen nieder.
Diese ungeplanten Kosten und Performanceeinbußen gehen bei stetiger Kunden-Lieferantenbeziehung zurück, sind zu Beginn jedoch vorhanden.

- Rechtliche Risiken
  Aktuell sind keine rechtlichen Risiken bekannt.

Weitere Risiken und Unsicherheiten aufgrund aktueller wirtschaftlicher und politischer Ereignisse:

- Ukraine Krieg:

  Unter der Annahme, dass sich der Krieg auf die beiden Kriegsparteien beschränkt und nicht auf weitere direkte Kriegsteilnehmer ausweitet, ist nach dem Verstreichen des ersten Kriegsjahres kein akutes Risiko für das Unternehmen, direkte Kunden oder Lieferanten erkennbar.

- Sonstige Unruhen und Kriege:

  Die Unruhen, Militäraktionen, Angriffe durch Rebellen im Nahen Osten und auf den Seewegen beschäftigen und beunruhigen die Wirtschaft und Logistikbranchen weltweit. So lange diese Konflikte territorial klar abgegrenzt stattfinden, sind keine direkten negativen Auswirkungen auf die HSG zu erwarten. Aktuell nicht abschätzbare Risiken bestehen in einer Ausweitung der Unruhen/Kriege auf Europa sowie auf die Logistikwege zwischen Asien und

Digitale Ausfertigung

Hanjes & Co. Stahlbau Gesellschaft m.b.H.
1230 Wien, Lemböckgasse 59/2/2

Die Geschäftsführung

Europa. HSG beliefert Ihre Kunden vorwiegend in Europa und den USA und bezieht keine Waren direkt aus Asien.
Das naheliegendere Risiko besteht vielmehr darin, dass Kundenprojekte aufgrund von Fehlteilen anderer Lieferanten verschoben werden müssen und geplante Fertigungskapazitäten in der HDO nicht genutzt werden können bzw gefertigte Waren von der HSG nicht ausgeliefert und fakturiert werden können.

- Inflation & Finanzierungskosten:

  Im Geschäftsjahr 2024 hat die EZB Zinslockerungen durchgesetzt, was sich positiv auf die Finanzierungskosten auswirkt und diese reduziert.
  Noch aufgeheizt durch die vergangenen Jahre geht die Inflation und damit einhergehend der Druck der Arbeitnehmer und Sozialpartner, Gehälter und Löhne anzuheben nur verzögert zurück. Der KV Abschluss mit 4,3% auf die IST-Löhne lag wie ausverhandelt 0,5% über der rollierenden Inflation, dh die Personalkosten steigen in einer sich abschwächenden Wirtschaftslage weiter.

3. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Die HSG ist im branchenüblichen Ausmaß im Bereich Forschung und Entwicklung tätig und beschäftigt sich hier vorwiegend mit der Lösungsfindung in Bezug auf die Herstellbarkeit von Bauteilen, welche vom Kunden konstruiert, in dieser Ausführung aber nicht (wirtschaftlich oder qualitativ sicher reproduzierbar) hergestellt werden können.

Durch die Gewinnung der beiden vorhin genannten, sehr großen Kundenaufträgen hat das Technik-Team der HSG im Jahr 2024 eine besondere Aufgabe übernommen und mit Anfang 2025 auch professionell und erfolgreich abgeschlossen.
Im Zuge dieser beiden Projekte wurden Verbesserungen in bestehende Konstruktionen eingebracht und die Zusammenarbeit mit der HDO in einem neuen Umfeld geprüft und belegt: Know How aus der Fertigung, Projektmanagement und Verständnis für den Kunden, klarer Fokus auf Kostenreduktion, Gewichtsreduktion, Recyclingfähigkeit bei gleichzeitiger Einhaltung der technischen Spezifikation und Sicherstellung der Qualität im Beschaffungs- und Produktionsprozess. All das in Rekordzeit und noch dazu mit Erfolg. Die HSG hat Anfang 2025 erste Prototypen ausgeliefert und durfte auch in diesem Feld Kompetenz und Performance zeigen.

Wien, am 26.06.2025 .....

.....
Die Geschäftsführung

Digitale Ausfertigung