Akzo Nobel Coatings GmbH, Elixhausen

Lagebericht 2024

1. Allgemeines, Rahmenbedingungen, Geschäftsentwicklung

Die österreichische Wirtschaft war im Jahr 2024 stark von hoher Inflation, geopolitischen Unsicherheiten und einer rückläufigen Wirtschaftsleistung geprägt. Diese Faktoren führten zu einer ausgeprägten Konsumzurückhaltung bei privaten Haushalten und Unternehmen.

Angesichts der makroökonomischen Situation erwarten wir keine wesentlichen Veränderungen des Umsatzes im Jahr 2025 gegenüber 2024.

Die durchschnittliche jährliche Inflationsrate in Österreich lag im Jahr 2024 bei 2,9 %. Dies stellt einen deutlichen Rückgang gegenüber den Höchstständen der Vorjahre von 7,7 % im Jahr 2023 und 8,6 % im Jahr 2022 dar und brachte die Inflation schließlich wieder auf das Niveau von 2021 zurück. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den Materialkosten wider.

2. Geschäftsverlauf und Lage der Gesellschaft

Unternehmenszweck

Das Unternehmen umfasst die österreichischen Vertriebsaktivitäten des Bereichs Farben und Lacke des niederländischen Konzerns Akzo Nobel NV. Dieser Konzern gliedert sich in Geschäftsbereiche, von denen die Bereiche Decorative Paints, Wood Finishes + Adhesives und Marine Protective Coatings in Österreich ausgeführt werden.

Der Umsatzerlös blieb 2024 im Vergleich zum Jahr 2023 konstant..

Die Personalaufwendungen blieben im Jahr 2024 im Vergleich zum Jahr 2023 konstant.. Die Materialkosten sind im Vergleich zu 2023 um 5 % gesunken.

Das Unternehmen schloss das Jahr 2024 mit einem Betriebsergebnis von 466.004,15 EUR (im Vergleich zu 2023 Abweichung um -26,26%) ab. Der Gewinn nach Steuern und Zinsen sank von 873.195,95 EUR auf 689.297,89 EUR.

Bautenfarben und Bautenlacke

Die Umsatzentwicklung im Bereich der Bautenfarben, Bautenlacke und Holzschutzbeschichtungen auf dem österreichischen Markt liegt um 0,7% über dem Vorjahresniveau.

Wood Finishes (Holzbaukunden)

Die Abwicklung der Umsätze für diesen Bereich erfolgt seit September 2016 über die Schwestergesellschaft in Hilden. Die Servicebereiche werden weiterhin von der österreichischen Gesellschaft zur Verfügung gestellt.

Marine Protective Coatings

Auch 2023 war für die meisten Marine Protective Coatings-Märkte aufgrund des Ukraine-Kriegs und den Spätfolgen von COVID ein schwieriges Jahr, das MPC-Geschäft in Österreich hat jedoch trotz der schwierigen Bedingungen den Gesamtumsatz gehalten.

Autoreparaturlacke und Industrielacksysteme

Die Abwicklung der Umsätze für diesen Bereich erfolgt seit 01.01.2004 über die Schwestergesellschaft in Stuttgart. Die Servicebereiche werden mittels Agentenfunktion weiterhin zur Verfügung gestellt.

Beschaffung

Die Beschaffung von Produkten für den Vertrieb erfolgt weitgehend von Gesellschaften aus dem Akzo Nobel Konzern. Die mengenmäßige Disposition erfolgt über einen geregelten Prozess in der Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Logistik.

Die Beschaffung aller nicht für den Verkauf benötigten Verbrauchsgüter, die für den Betrieb der Gesellschaft benötigt werden, erfolgt über unsere Abteilung Einkauf in Elixhausen. Diese Kollegen arbeiten sehr eng mit unseren Kollegen im Konzern bezüglich

Rahmenverträgen zusammen. Die Prozesse wurden durch die Weiterentwicklung von festen Bestellprozessen weiter optimiert.

Personal

Die durchschnittliche Anzahl der im Unternehmen beschäftigten Personen belief sich 2024 auf 61 Personen und war demnach um 4 Person weniger als im Vorjahr (2023: 63 Personen).

Wichtige Ereignisse während des Geschäftsjahres

Auch das Geschäftsjahr 2024 war maßgeblich geprägt unter dem Einfluss der Ukrainekrise und den Spätfolgen der Corona-Pandemie.

Der lokale Markt ist sehr eng. Marktwachstum ist nicht vorhanden. Für das Unternehmen ist es daher wichtig, sich auf die vorhandenen Kunden zu konzentrieren. Kundenbindung und Kundenzufriedenheit sind die Schlüssel für ein erfolgreiches Wachstum.

Daher liegt der Fokus weiter auf der Festigung von Kundenbeziehungen und damit der Steigerung des Marktanteils. Für 2025 ist weiterhin eine enge Zusammenarbeit mit der deutschen Vertriebsgesellschaft vorgesehen.

Das Unternehmen steht im Wettbewerb zu anderen Marktführern wie DAW (Synthesa Gruppe in Österreich, Marken: u.a. Caparol und Alpina), Adler, Kansai Helios und PPG, die Qualität der Produkte und die neuen organisatorischen Maßnahmen drängen Preisthemen mehr in den Hintergrund.

a) Finanzielle Leistungsindikatoren

Finanzielle Kennzahlen

TEUR	**2024**	**2023**
Umsätze	22.976	22.458
Umsatzrentabilität	2,02%	2,8%
Operatives Ergebnis	+466	+631
Jahresergebnis	+689	+873

	Formel	Berechnung 2024	2024	2023
Nettoverschuldung (in TEUR):	Verzinsliches Fremdkapital - flüssige Mittel		TEUR 341	TEUR 410
Eigenkapital-Quote	Ø Eigenkapital / Ø Gesamtkapital	6.466.964,01 / 16.028.434,70	40,35%	42.97%
Working Capital (in TEUR):	kfr. Aktiva - kfr. Passiva	16.5660.46,07 -7.562.604,07	9.003	11.098

Die Nettoverschuldung errechnet sich aus dem verzinslichen Fremdkapital abzüglich der nicht betriebsnotwendigen flüssigen Mittel. Die flüssigen Mittel bestehen vornehmlich aus den Posten Bankguthaben, Kasse und Schecks sowie der Cash-Pool-Forderung. Das verzinsliche Fremdkapital besteht aus den, Abfertigungsrückstellungen, Pensionsrückstellungen und Rückstellungen für Jubiläumsgelder.

Die Eigenkapitalquote zeigt, wie hoch der Anteil des durchschnittlichen Eigenkapitals am durchschnittlichen Gesamtkapital ist.

Das Working Capital stellt das kurzfristige Finanzierungspotential dar. Das Working Capital (zuzüglich nicht ausgenutzter Kreditrahmen) sollte immer positiv sein, da ansonsten zumindest kurzfristig Zahlungsstockung vorliegt. Das Working Capital steht zur Deckung der durch die Geschäftstätigkeit bedingten Baraufwendungen zur Verfügung.

Investitionen

Das Sachanlagevermögen durch Investitionen auf 397 TEUR erhöht versus 273 TEUR zum Bilanzstichtag 2023.

Da es sich um eine reine Vertriebseinheit handelt, ist der Umfang der Investitionen naturgemäß begrenzt.

Das in der Aubergstraße befindliche Verwaltungsgebäude sowie das Schulungszentrum wurden bereits 2017 verkauft und zurückgeleast.

b) Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Arbeitnehmerbelange

Unser Schulungszentrum und die Nähe unserer Fachberater und Anwendungstechniker zum Markt bleiben weiterhin Eckpfeiler bei der Erhöhung der Kundenzufriedenheit sowie Kundenbindung und lassen für den Bereich Bautenfarben und -lacke einen weiteren positiven Einfluss auf die Geschäfte erwarten.

Für alle MitarbeiterInnen, welche länger als 2 Jahre im Betrieb beschäftigt sind, gibt es eine Firmenpensionszusage, wobei die bereits fälligen und künftigen Pensionsleistungen auf eine Pensionskasse ausgelagert wurden.

Umweltbelange

Am Standort in der Aubergstraße befinden sich das Schulungszentrum und die Verwaltung des Unternehmens. Von diesen Aktivitäten gehen keine negativen Einflüsse auf die Umwelt über.

Das Warenhandling erfolgt durch einen Servicepartner, der vertraglich zur Einhaltung aller Umweltauflagen verpflichtet ist.

Der Einhaltung von Verordnungen für den Vertrieb von Farbprodukten wird hohe Aufmerksamkeit geschenkt. Akzo Nobel ist der führende Anbieter von wasserlöslichen Farben und Lacken, wodurch von der Produktion bis zur Anwendung eine hohe Umweltverträglichkeit gewährleistet ist. Dies zeigt sich auch daran, dass Akzo Nobel unter den Top 10 im Dow Jones Nachhaltigkeits-Index ist.

3. Risikoberichterstattung

Finanzinstrumente allgemein

Bei den Finanzinstrumenten handelt es sich ausschließlich um originäre Finanzinstrumente, wozu insbesondere Finanzanlagen wie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zählen.

Das mit den Finanzinstrumenten dieser Art verbundene Risiko ist gering, da besonderes Augenmerk auf das aktive Management der Finanzanlagen unter Berücksichtigung externer Faktoren gelegt wird.

Risiken im Zusammenhang mit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Vermögensgegenstände werden im Jahresabschluss mit den Anschaffungskosten bewertet. Für alle erkennbaren Risiken werden entsprechende Wertberichtigungen gebildet.

Risiken im Zusammenhang mit Verbindlichkeiten

Grundsätzlich werden Verbindlichkeiten mit dem Nennwert bzw. dem Erfüllungsbetrag unter Bedachtnahme auf den Vorsichtsgrundsatz angesetzt.

Das Unternehmen schließt keinerlei Risikogeschäfte im Bereich von Finanzinstrumenten ab. Die Liquidität wird durch einen konzerninternen Cash-Pool sichergestellt.

Der wesentliche Anteil der Verbindlichkeiten bestand zum Jahresende zu Konzernunternehmen.

4. Ausblick auf 2025 und 2026

Aus heutiger Sicht zeigt sich für den österreichischen Farben- und Lackmarkt im Jahr 2025 keine grundlegende Trendwende. Die Umsatzerlöse gingen gegenüber dem Vorjahr zurück und reduzierten sich von EUR 22,977 Mio. im Jahr 2024 auf EUR 20,562 Mio. im Jahr 2025. Insbesondere private Investitionen in Renovierung und Instandhaltung blieben aufgrund gestiegener Handwerkskosten sowie anhaltender wirtschaftlicher Unsicherheiten verhalten. Für das Jahr 2026 wird jedoch eine schrittweise Markterholung sowie ein Anstieg der Umsatzerlöse erwartet.

Marktentwicklung 2025 in Österreich

Auf Grundlage der derzeit verfügbaren Informationen verlief die Entwicklung im Geschäftsjahr 2025 im Wesentlichen entsprechend der Entwicklung des Geschäftsjahres 2024. Wesentliche Veränderungen ergaben sich im Berichtszeitraum nicht.

Veränderte Konsumprioritäten: Nach dem Ende der Lockdowns in der Corona-Pandemie wurden wieder Freizeit, Urlaub und Unterhaltung gegenüber Renovierung und Instandhaltung bevorzugt

Die Gesellschaft fokussiert sich daher verstärkt auf Kundenbindung, Serviceorientierung sowie eine enge Zusammenarbeit mit Konzern- und Vertriebspartnern. Maßnahmen zur Kostenkontrolle, Digitalisierung von Vertriebsprozessen und die Entwicklung nachhaltiger Produkte bleiben zentrale Hebel zur Stabilisierung der Ertragslage.

Für eine Vertriebsgesellschaft werden sich naturgemäß für eine Ergebnisverbesserung die Aktivitäten auf die Bereiche Marketing und Sales konzentriert. Gefördert werden sollen dabei strategisch:

Fokus auf Differenzierung und Innovation

Förderung nachhaltiger, emissionsarmer oder multifunktionaler Produkte (z. B. selbstreinigende oder antibakterielle Farben).

Designtrends bedienen: Farben, die aktuelle Wohn- und Architekturtrends aufgreifen, können gezielt vermarktet werden.

Digitale Vertriebswege: Ausbau von E-Commerce und digitalen Beratungstools zur Kundenbindung und Effizienzsteigerung.

Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil

Zertifizierungen: Umweltlabels wie „Blauer Engel“ oder EU Ecolabel stärken das Vertrauen bei Endkunden und im B2B-Bereich.

Recycling und Kreislaufwirtschaft: Entwicklung von Verpackungslösungen und Rücknahmesystemen für Farben und Lacke.

Marktorientierte Segmentierung

Wachstumssegmente identifizieren: Laut aktuellen Daten zeigen Holzschutzmittel und Lasuren 2025 wieder leichtes Wachstum.

Kooperationen

Partnerschaften mit Handwerksbetrieben: Gemeinsame Angebote oder Schulungen können die Nachfrage stimulieren.

Zielgruppenfokussierung und Segmentierung

Do-it-yourself (DIY)-Kunden gezielt ansprechen, da viele Haushalte aufgrund hoher Handwerkerpreise selbst renovieren.

Premium-Segmente mit nachhaltigen oder innovativen Produkten bedienen (z. B. emissionsarme Farben, Naturfarben).

Digitale Präsenz und E-Commerce stärken

Online-Shops mit Produktkonfiguratoren, Farbsimulationen und Beratungstools auf- und ausbauen.

Social Media Marketing mit inspirierenden Anwendungsbeispielen, Tutorials und Kundenprojekten.

Influencer-Kooperationen im Bereich Interior Design oder Heimwerken nutzen.

Serviceorientierung ausbauen

Beratungsangebote für Endkunden und Handwerksbetriebe (z. B. Farbberatung, Anwendungstipps).

Workshops oder Webinare für Heimwerker und Profis zur Anwendung neuer Produkte.

Emotionales Storytelling

Kampagnen rund um „Zuhause verschönern“ oder „Wohlfühlräume schaffen“ können emotional ansprechen.

Vorher-Nachher-Projekte zeigen den Mehrwert von Renovierungen trotz wirtschaftlicher Zurückhaltung.

Datengetriebenes Marketing

Kundenfeedback und Marktanalysen nutzen, um Produkte und Kampagnen gezielt zu optimieren.

Regionale Unterschiede in der Nachfrage berücksichtigen (z. B. Stadt vs. Land, Neubau vs. Altbau).

5. Forschung und Entwicklung

Die gesamte Forschung und Entwicklung wird vom Konzern betrieben.

6. Zweigniederlassung

Akzo Nobel vertreibt seit 1980 Produkte aus der Car Refinishing Sparte mittels Zweigniederlassung in Zetschegasse 9, 1230 Wien.

Elixhausen, am 20.07.2026

Die Geschäftsführung

Anil Sen

Christian Nedomlel