Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

Die Volvo Group Austria GmbH beinhaltet die Aktivitäten der Bereiche Volvo Trucks, Renault Trucks, Busse, Penta, das Teilegeschäft sowie die Werkstattaktivitäten.

1 Geschäftsverlauf, Geschäftsergebnis und Lage des Unternehmens

1.1 Geschäft und Rahmenbedingungen

2025 war für die Volvo Group Austria GmbH wieder ein sehr gutes Geschäftsjahr. Trotz anhaltenden, schwierigen Rahmenbedingungen, rücklaufenden Umsätzen, steigenden Kosten und einer nach wie vor hohen Inflation. Trotz Preissteigerung bei Material, Arbeit, sowie weltweiten Konflikten, war die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen des Konzerns stabil und das weiterhin in einem schwachen Wirtschaftszyklus, der nun seit 3 Jahren anhält.

Der Gesamtumsatz war im Vergleich zu 2024 um 16,3% deutlich niedriger. Hauptgrund dafür waren die verkauften Stückzahlen im Geschäftsbereich Trucks mit den Marken Renault und Volvo nach einem sehr starken 2024 Jahr. Mit 6.285 Einheiten bei der schweren Klasse >16t war der Gesamtmarkt um 12,7% schwächer als das Jahr zuvor. Gleichzeitig entwickelt sich der Gesamtmarkt für Elektrofahrzeuge rasant von 123 Zulassungen im Jahr 2024 auf 292 Zulassungen im Jahr 2025 bei der schweren Klasse. Die Modellreihen von Volvo und Renault Trucks, sowie die Schwerpunktsetzung auf die verschiedenen Segmentfahrzeuge besonders im Fernverkehr und Bausegment stoßen bei den Kunden, trotz des sehr starken Wettbewerbes in der Branche, weiterhin auf großes Interesse. Beide Marken Volvo und Renault Trucks haben 2025 das Produktangebot im Bereich Electric Truck (E-Mob) bis 44to erweitert und sind zusammen Nummer 2 in diesem Bereich.

Das gut ausgebaute und beständige Werkstättennetz und die Fokussierung auf Effizienz und Kundenzufriedenheit für beide Marken mit eigenen Werkstätten und Partnern, trägt zur guten Kundenbindung bei.

Die Konzentration auf Flotten und die Spezialisierung bei den Transporteuren hat sich im Jahr 2025 auch weiter fortgesetzt. Durch die Weiterentwicklung unserer Kunden zu Sparten-Dienstleistern wie z.B. Zustellservices, Kühllogistik oder Baumarktauslieferer und Speziallisten in der Baubranche, werden die Anforderungen an Produkten und unseren Dienstleistungen immer höher. Die Nachfrage an alternativen Antrieben und Kraftstoffen, hat bedingt durch die rechtlichen Vorgaben und politische Unterstützung im CO2-Bereich, eine anhaltende Dynamik aufgenommen. „Elektromobilität (E-mob)“ wächst in der Transportbranche stetig, so dass laufend Elektrotrucks von Volvo und Renault verkauft wurden. Mit dem Fokus auf unsere Kernwerte: Qualität, Sicherheit und Umwelt wollen wir für unsere Kunden neben dem Premium- Produkten und Dienstleistungen einen Mehrwert erzeugen.

1.1.1 Volvo Trucks

Volvo Trucks konnte seinen Marktanteil in der Klasse über 16t vom Vorjahr nicht halten und erreichte mit 16,8 % die 3. Position unter den Mitbewerbern. Mit 1.153 fakturierten Einheiten wurde im Jahr 2025 ein guter, aber niedriger Wert erreicht als im Jahr 2024. Das Auftragsbuch für Volvo Trucks mit 540 Einheiten am Jahresende ist solide und damit sind die Grundsteine für ein weiteres erfolgreiches Jahr bereits gelegt. Positiv zu vermerken ist, dass Volvo Trucks im Jahr 2025 die schwere LKW-

Fahrzeugpalette im Elektrobereich erweitert hat (BEV) hat und den Kunden CO2 neutrale Transportlösungen für eine Vielzahl von Anwendungen anbieten kann. Im Bereich der Elektro LKW war der Markt 2025 mit gesamt 292 Einheiten mehr als doppelt so groß als im Vorjahr und wächst weiter rasant. In diesem Zukunftssegment zeigt sich nun auch der steigende Wettbewerb und wir erreichten einen Marktanteil von 17,8%.

Mit 141 verkauften gebrauchten Volvo Trucks, wurden deutlich mehr Einheiten als im Vorjahr (95) fakturiert. Grund hierfür war die gestiegene Nachfrage durch Händler am Markt. Die Preise am Gebrauchtwagenmarkt sind weiter stabil, sodass gute Margen erzielt wurden und ein positiver Beitrag zum Gesamtunternehmensergebnis erzielt, werden konnte.

1.1.2 Renault Trucks

Im Jahr 2025 setzte sich der bereits im Vorjahr beobachtete Trend eines steigenden Wettbewerbsdrucks weiter fort. In diesem anspruchsvollen Marktumfeld konnte Renault Trucks seinen Marktanteil im Segment über 16 Tonnen leicht auf 2,39 % steigern. Diese Entwicklung wurde unter anderem durch Anpassungen der Transferpreise seitens des Mutterkonzerns unterstützt – trotz anhaltendem Preisdruck und zunehmend aggressiver Angebotsstrategien der Mitbewerber.

Vor dem Hintergrund einer personellen Unterbesetzung im Vertrieb gelang es dennoch, eine insgesamt solide operative Performance zu erzielen. In ausgewählten Segmenten bestehen weiterhin erkennbare Wachstumspotenziale. Parallel dazu konnten durch konsequente Maßnahmen bestehende Lagerfahrzeuge erfolgreich abgebaut werden.

Im Bereich der Elektromobilität verzeichnete Renault Trucks Austria hingegen einen deutlichen Rückgang der Marktanteile. Hauptursachen hierfür waren der verstärkte Markteintritt neuer Wettbewerber im E-Truck-Segment sowie Veränderungen im Förderumfeld.

Die Situation im Gebrauchswagenbereich blieb angespannt. Zwar zeigte sich die Nachfrage stabil, jedoch wirkten sich hohe Beschaffungskosten bei gleichzeitig sinkenden Marktpreisen negativ auf die Vermarktungsdynamik aus. Entsprechend standen auch die Margen weiterhin unter Druck.

Für die kommenden Monate ist davon auszugehen, dass die Stabilisierung des Marktanteils herausfordernd bleibt. Dennoch werden gezielte Maßnahmen gesetzt, um die definierten Zielsetzungen bestmöglich zu erreichen. Unterstützt wird dies durch eine verstärkte Marktpräsenz sowie die konsequente Umsetzung des Retail Strategieplans 2030, der auf nachhaltiges Wachstum, intensivere Kundenbindung und eine klare Positionierung im österreichischen Markt abzielt.

Insgesamt war das Jahr 2025 von erheblichen Herausforderungen geprägt. Mit der angestrebten personellen Stabilisierung im Vertrieb sowie gezielten strategischen Initiativen bestehen gute Voraussetzungen für eine nachhaltige positive Entwicklung in den kommenden Jahren.

1.1.3 Retail und Ersatzteile

Im Retail-Bereich wurden gegenüber dem Vorjahr mit 16,7% ein besseres Ergebnis als im Vorjahr erzielt. Basis hierfür waren Effizienz- und Preissteigerungen. Die verkauften Stunden mit 75.242 waren gegenüber dem Vorjahr rückläufig.

Der Umsatz im Ersatzteilegeschäft wurde wieder leicht gesteigert, aber die Margen gerieten durch den gestiegenen Wettbewerb weiter unter Druck.

1.1.5 Penta

Im Geschäftsjahr 2025 entwickelte sich der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr insgesamt rückläufig. Sowohl im Industrie- als auch im Marinebereich waren Umsatzrückgänge zu verzeichnen, die im Wesentlichen auf veränderte Nachfrageentwicklungen bei einzelnen Schlüsselkunden zurückzuführen sind.

Im Industriebereich sank der Umsatz gegenüber 2024 um 602 TEUR. Hauptursache hierfür war die rückläufige Beauftragung durch unsere größten Kunden. Insbesondere im Bereich der Elektromobilität zeigte sich im Jahr 2025 eine geringere Nachfrage, was sich unmittelbar auf das Umsatzvolumen auswirkte. Trotz weiterhin bestehender Geschäftsbeziehung konnte das hohe Niveau des Vorjahres nicht gehalten werden, was die starke Abhängigkeit von einzelnen Großkunden im Industriebereich unterstreicht.

Auch im Marinebereich war eine negative Umsatzentwicklung zu beobachten. Der Umsatz verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um 365 TEUR. Innerhalb dieses Segments zeigte sich ein differenziertes Bild. Die Umsätze mancher Kunden entwickelten sich zum im Vorjahr sehr positiv und generierten damit einen positiven Beitrag, bei anderen Bestandskunden konnte leider kein Umsatz gemacht werden. Insgesamt konnte der positive Effekt einzelner Kunden den Wegfall beziehungsweise Rückgang anderer Projekte nicht kompensieren.

Die Ersatzteilverkäufe entwickelten sich positiv und wiesen ein Umsatzplus von 300 TEUR aus

1.1.6 Tochtergesellschaft VFS Financial Services GmbH (kurz VFS)

Die VFS schloss ihr Geschäftsjahr 2025 wie erwartet mit einem im Vergleich zum Vorjahr deutlich verbesserten Ergebnis ab. Das Ergebnis vor Steuern in Höhe von T€ 1.019 hat sich im Vergleich zum Vorjahresergebnis in Höhe von T€ -346 deutlich verbessert. Die maßgeblichen Einflussfaktoren für die Ergebnisverbesserung liegen in dem reduzierten Abschreibungsaufwand auf den Leasingvertragsbestand sowie dem deutlich verbesserten Verwertungsergebnis. Die Umsatzrentabilität betrug dementsprechend +2,3 % nach -0,8 % im Vorjahr.

Das Neugeschäftsvolumen belief sich auf 34,4 Mio. EUR und lag damit deutlich unter dem Vorjahr sowie unter der Planung. Der Anteil, der durch die VFS finanzierten Objekte an den gesamten Auslieferungen von Volvo Produkten in Österreich konnte im Geschäftsjahr 2025 leicht auf rund 19,1 % nach rund 16,7 % im Vorjahr gesteigert werden.

Die Finanzierung der Geschäftsaktivitäten erfolgt durch konzerninterne Darlehen über Volvo Treasury AB, Göteborg, Schweden auf der Grundlage eines sogenannten „Multicurrency Revolving Term Loan Facility Agreements“. Zur Refinanzierung des Neugeschäfts werden regelmäßig neue Darlehen aufgenommen. Im Geschäftsjahr standen ausreichende Refinanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung. Die Liquidität der Gesellschaft war auch im Geschäftsjahr 2025 jederzeit gegeben.

Zur Stärkung der Marktposition wurde die VFS Österreich organisatorisch neu aufgestellt. Neben einer erweiterten Vertriebsstruktur wurde ein lokaler Risk Manager implementiert, um die Qualität und Geschwindigkeit von Kreditentscheidungen sowie die Effizienz im Portfoliomanagement zu steigern. Der strategische Fokus liegt verstärkt auf einer nachhaltig profitablen Portfolioentwicklung, u.a. durch die von Volvo Trucks forcierte Neuausrichtung hin zu Fahrzeugen mit Aufbau sowie eine stärkere Fokussierung auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zur breiteren Risikostreuung.

1.2 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Der Fakturierungsprozess für Penta Motoren wurde weiterhin zentral geführt. Die in der Volvo Group Austria gebuchten Umsätze beziehen sich für 2025 auf Volvo und Renault Neufahrzeuge, Gebrauchtfahrzeuge, Werkstätten, Wartungsverträge und dem Verkauf von Ersatzteilen. Im Bereich der Vorräte wurden ausreichend Reserven gebildet.

Tabelle 1

Kennzahlen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

in '000 €	**2024**	**2025**
Eigenkapital (1)	47 737	42 625
Gesamtkapital (2)	86 091	83 239
Umsatzerlöse (3)	272 708	228 373
Abschreibungen (4)	-1 395	-1 315
EGT (5)	11 005	12 945
Eigenkapitalquote	**55%**	**51%**
Gesamtkapitalrentabilität	**13%**	**16%**
Umsatzrentabilität	**4%**	**6%**
Operativer Cash Flow (6)	**12 400**	**14 260**
Operativer Cash Flow in % der Betriebsleistung	**5%**	**6%**

Erläuterung der Kennzahlen:

Eigenkapitalquote	**= (1) / (2)**
Gesamtkapitalrentabilität	**= (5) / (2)**
Unsatzrentabilität	**= (5) / (3)**
Operativer Cash Flow	**= (5) - (-4) - Zuschreibung Finanzanlagen**
Operativer Cash Flow in % der Betriebsleistung	**= (6) / (3)**

2 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Das weiterhin volatile internationale Gesamtumfeld, mit den verschiedenen Kriegen und Konflikten, hat weltweit, einschließlich der Schlüsselmärkte der Volvo-Gruppe, weiter zu Störungen und einem nur sehr schwachen Wachstum geführt. Dies hat die Nachfrage in der Nutzfahrzeugbranche verringert. Hohe Preise, die hohen Zinsen/Finanzierungskosten und Unsicherheiten durch hohe Zölle, steigenden Energiekosten hemmen zudem die Investitionsbereitschaft der Kunden. Das Jahr 2026 wird nach 3 Rezessionsjahren, wenn überhaupt nur ganz leicht wachsen. Wir sind organisatorisch und unternehmerisch darauf vorbereitet, um in diesem schwierigen Geschäftsumfeld weiter zu bestehen. Belebende Impulse für unser Geschäft und unsere Kunden im Jahr 2026 sind zurzeit nur schwer vorherzusagen, die sich aber direkt in einer weiteren positiven Entwicklung des Unternehmens niederschlägt, wenn sie kommt. Unsere Strategie und der Fokus ist auf eine kontinuierliche Entwicklung bis ins Jahr 2030 ausgerichtet.

Wir gehen davon aus, dass das Jahr 2026 weiterhin erfolgreich verlaufen wird, da die Auftragsbücher bereits bis über die Jahreshälfte gefüllt sind. Der Produkt- und Kundenmix mit den verschiedenen Technologien bei all unseren Produkten unterstützen diese Annahme einer positiven Entwicklung unseres Unternehmens. Für das Geschäftsjahr 2026 wird trotz aller Umstände ein gutes positives Ergebnis erwartet.

3 Risikoberichterstattung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr setzte die Gesellschaft keine derivativen Finanzinstrumente ein. Die in der Bilanz ausgewiesenen Finanzinstrumente unterliegen dem allgemeinen Risikomanagement der Gesellschaft, das sich in den Buchhaltungs- und Bilanzierungsmethoden widerspiegelt.

Im Rahmen der Steuerungsstrukturen der Volvo Group Austria und regelmäßiger Risiko-Einschätzungen werden identifizierte Risiken benannt und entsprechende Maßnahmen festgelegt, um diesen entgegenzuwirken.

Zur Abdeckung eventueller weiterer Ausfallrisiken bezüglich ausstehender Forderungen wurden im Geschäftsjahr 2025 ausreichende Wertberichtigungen vorgenommen. Bis Mai 2026 konnten keine signifikanten Insolvenzen und Ausfälle festgestellt werden, die die Forderungsaußenstände von 2025 betreffen. Da die Volvo Group Austria auf das Cash Pooling im Konzern zurückgreifen kann und der Kapitalbedarf laufend ermittelt wird, stehen jederzeit ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung, um ein Liquiditäts- und Cash-Flow-Risiko zu minimieren.

Abgesehen von den oben genannten Risiken aus der wirtschaftlichen Entwicklung sind keine weiteren signifikanten zusätzlichen Risiken zu vermerken.

4 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Im Geschäftsjahr 2025 beschäftigte die Volvo Group Austria GmbH durchschnittlich 125 Arbeiter und 107 Angestellte (Tabelle 2). Das Unternehmen bot 35 Auszubildenden in den Werkstätten einen Ausbildungsplatz an, welche in der unten angeführten Statistik bereits enthalten sind.

Tabelle 2

Anzahl Mitarbeiter		
	2024	**2025**
Arbeiter	125	125
Angestellte	105	107
Gesamt	**230**	**232**
Index (Basis 2003: 275)	84	84

Im Jahr 2025 haben keine externen Audits im Bereich Qualitäts- und Umweltmanagement stattgefunden.

Die internen Audits hatten folgende Themenbereiche als Schwerpunkt:

- **H&S / LEAN und Daily Meeting**
  Diese Audits konzentrierten sich auf die Aufrechterhaltung des bereits erreichten Levels und sowie die Durchführung der täglichen Besprechungen zur Verbesserung der Arbeitsabläufe am Standort
- **Digitalisierung**
  Im Backoffice wurde hier der Schwerpunkt auf den konzernweiten Umgang mit neuen KI-Tools gelegt. In den Werkstätten lag das Augenmerk auf Projekten wie „Paperless – der Weg zum papierlosen Büroprozess“, um Abläufe in der Werkstatt effizienter zu gestalten.
- **Chancen- bzw. Risikobetrachtung**
  Hier wurde die Bewertung von Chancen und Risiken auf den verschiedensten Level geprüft, um die Unternehmensstrategie und Entscheidungsprozesse weiterhin zu verbessern.

5 Bericht über Forschung und Entwicklung

Gemäß § 243 (3) Z2 wurde im Bereich Forschung und Entwicklung keine Tätigkeiten durchgeführt.

6 Bericht über Zweigniederlassungen

Die 5 Standorte der Volvo Group Austria befanden sich im GJ 2025 in:

Kottingbrunn, Korneuburg, Weißkirchen, Premstätten und Bruck a.d. Leitha.

Kottingbrunn, den 26. Mai 2026

Volvo Group Austria GmbH



Patrick Dornig e.h.



Dirk Adam e.h.