LAGEBERICHT
Geschäftsjahr 1. Jänner bis 31. Dezember 2025

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1. Geschäftsverlauf

Die Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2025 war grundsätzlich stabil bis positiv. Während der Markt mit fortlaufenden Umsatzrückgängen zu kämpfen hatte, konnte Ziegler den Umsatz von FY24 um 9% steigern und sowohl das produzierte als auch das gehandelte Volumen stark ausbauen.

Generell setzte sich der Trend einer vor allem im Privatbereich reduzierten Nachfrage auch in FY25 fort, die zu einem niedrigeren Volumen an Anfragen bei unseren Bestandskunden führte. Durch eine aktive Neukundenstrategie konnte diesem Trend gegengesteuert werden und die Anzahl an Anfragen und Aufträgen sogar gesteigert werden. Sowohl im Bereich der Handwerkskunden als auch bei den Fensterbaukunden konnten die Absatzmengen von Isolierglas gesteigert und die ESG-Mengen gehalten werden.

Die stabile Entwicklung des Unternehmensergebnisses lässt sich auf eine sehr konsequente Preispolitik zurückführen, da die in der ersten Jahreshälfte stark gestiegenen Basisglaspreise durch eigene Preiserhöhungen kompensiert wurden und in Teilbereichen zu einer Margenverbesserung beigetragen haben.

Die positive Mengenentwicklung im Isolierglas ist der guten Entwicklung von drei Hauptkunden geschuldet, wo die Lieferanteile durch guten Service und hohen Qualitätsanspruch aus der Eigenproduktion Heidenreichstein ausgebaut werden konnten.

Durch die im Jahr 2024 durchgeführte Investition in einen Härtungsofen und weitere Bearbeitungsschritte am Standort Heidenreichstein konnte die Rohertragsmarge auch 2025 verbessert werden. Die Abläufe wurden optimiert, die Mitarbeiter geschult und die Produktivität damit deutlich erhöht.

Aufgrund der gestiegenen Zukaufs Preise wurde ab Q2/2025 auf einen durchgängigen 2-Schicht Betrieb umgestellt und die Eigenproduktionsanteile damit deutlich erhöht. Saisonal bedingt wurde der Betrieb dann über die Wintermonate wieder auf einen 1-Schichtbetrieb zurückgefahren und das Personal entsprechend rausgenommen, bzw. Urlaub- und Zeitausgleich abgebaut.

Im Jahr 2025 haben die gestiegenen Fixkosten für die Mietzahlung in Wien, die Ratenrückzahlung der Köst aus dem Jahr 2023 und die Leasingraten für neue Maschinen und 2 neue LKW das Ergebnis belastet. Durch konsequente Liquiditätsplanung und Umsetzung von laufenden Einsparungsmaßnahmen konnte das Unternehmen aber stabil gehalten werden. Die Auflösung des Darlehens über EUR 800.000,00 durch die Muttergesellschaft und damit Erhöhung des Eigenkapitals war ein weiterer wesentlicher Faktor zur Stabilisierung der finanziellen Lage.

Der im November durchgeführte Eigentümerwechsel von Aequita hin zu Accursia hat einige Unruhe in die Organisation gebracht und unter anderem auch zum Ausstieg der Maschinenleasingbank aufgrund einer Change of Control Klausel geführt. Die Geschäftsführung steht in fortgeschrittenen Verhandlungen mit potenziellen Finanzierungspartnern und ist zuversichtlich, zeitnah eine adäquate Anschlussfinanzierung für die betroffenen Anlagen sicherstellen zu können.

Ergänzend dazu war aufgrund von Befangenheit ein kurzfristiger Wechsel des Wirtschaftsprüfers notwendig, der unmittelbar vor der geplanten Inventur vollzogen wurde.

Die neue Eigentümerstruktur, mit einem Geschäftsführer in allen Beteiligungen und Umsetzung des operativen Geschäfts durch das lokale Management, hat auch zur Folge, dass die Management Fees deutlich reduziert und damit die Kostenstruktur entlastet wird. Ergänzend dazu wurden alle Versicherungen auf die Unternehmensgröße angepasst und eine deutliche Reduzierung der Fixkosten erreicht.

Durch den Eigentümerwechsel war auch ein durchgängiges Rebranding notwendig. Hier wurde die Chance genutzt und mit der neuen Marke „Glasziegler" und dem neuen Claim „Ihr Partner für Glaslösungen" die lokale Kompetenz und Nähe zum Markt wieder hervorgehoben. Ein, durch das Marketing begleiteter, Imagewechsel vom reinen Glasgroßhändler hin zum Lösungsanbieter wurde konsequent weitergetrieben und ist Teil der 5 Jahres Wachstumsstrategie „road to 20 Mio."

1.2. Bericht über die Zweigniederlassungen

Die Gesellschaft verfügt über eine Zweigniederlassung in Heidenreichstein. Der Produktionsstandort wird laufend weiterentwickelt und durch Ablaufoptimierungen, Personalentwicklung, sauberen Wartungsintervallen des Maschinenparks, sowie konsequente Verfolgung der KPI´s zu einem wettbewerbsfähigen, kleinen Industriestandort ausgebaut.
Der Fokus liegt auf Qualität und Servicegradverbesserung, um den Wettbewerbsnachteil gegenüber vollautomatisierten Betrieben zu kompensieren und so die Kundenbindung aufrecht zu halten.

Das gute Zusammenspiel zwischen Verkaufsabteilung, Einkaufsabteilung und Produktion führt zu einer hohen Auslastung der Eigenproduktion und zu einem den Marktbedürfnissen angepassten Zukauf von Produkten in Fremdfertigung. Damit können die Kundenwünsche gut erfüllt und der gute Ruf von Glasziegler als Komplettanbieter nachhaltig gefestigt werden.

1.3. Finanzielle Leistungsindikatoren

1.3.1. Kennzahlen zur Ertragslage

Die Analyse der Ertragslage zeigt im Geschäftsjahr einen Rohertrag von TEUR 6.784 (VJ: TEUR 6.429) bzw 46,43% (VJ: 47,9%) der Betriebsleistung. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) entspricht dem um den Zinsaufwand korrigierten Ergebnis vor Steuern und beträgt im Geschäftsjahr TEUR 414 (VJ: TEUR 138).

Die Rentabilität gemessen an der Betriebsleistung (EBIT / Betriebsleistung x 100) beträgt 2,83% (VJ: 1,0%).

Die Gesamtkapitalrentabilität (EBIT / Gesamtvermögen 31.12.2025 x 100) beträgt 7,43% (VJ: 2,3%), sowie die Eigenkapitalrentabilität (EBIT / Eigenkapital 31.12.2025 x 100) 38,87% (VJ: 15,9%).

1.3.2. Kennzahlen zur Finanz- und Vermögenslage

Das Nettoumlaufvermögen (Working Capital) beträgt im Geschäftsjahr 2025 TEUR -1.058 (VJ: TEUR -525).

Das Anlagevermögen weist zum Stichtag einen Buchwert in Höhe von TEUR 3.104 (VJ: TEUR 3.344) aus. Die Anlagenquote liegt bei 55,70% (VJ: 55,9%).

Die Eigenkapitalquote stellt das Eigenkapital dem Gesamtkapital gegenüber und beträgt zum Stichtag 31.12.2025 19,11% (VJ: 14,5%).

1.3.3. Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung wurde in Anlehnung an die AFRAC-Stellungnahme 36 berechnet und weist folgende Teilbereichsergebnisse aus:

		2025		2026
Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	TEUR	-761,00	TEUR	2.185,00
Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	TEUR	47,00	TEUR	-1.823,00
Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	TEUR	629,00	TEUR	-1.182,00
Veränderung der Zahlungsmittel	TEUR	-85,00	TEUR	-820,00

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

2.1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Die Entwicklung der Bauwirtschaft stagniert auch im Jahr 2026, jedoch sieht der Markt erste Indikationen auf Erholung. Der Glasmarkt in Österreich ist mit EUR 349,1 Mio. um 1,8% geschrumpft, wobei der Rückgang insbesondere im Bereich Sicherheitsglas nochmals deutlich höher ausfällt als bei Isolierglas. Zeitgleich planen wir eine erneute Umsatz- und Mengen Steigerung um 5%, sodass die Marktanteile mit ~ 4,5% stabil zu bewerten sind. Die Glasversorgung durch die Basisglasindustrie ist damit gesichert und die Einkaufspreise sind bereits in Q1 um 7% gefallen. Ein weiterer Preisverfall ist nicht zu erwarten, da der gestiegene Silberpreis als Indikation verwendet wird. Jedenfalls kann Glasziegler jederzeit auf die Preisentwicklung der Vormaterialen reagieren und die eigene Preispolitik darauf ausrichten.

Grundsätzlich ist das Marktumfeld weiterhin durch eine stagnierende Bauwirtschaft und damit einhergehenden Überkapazitäten in den Glaswerken gekennzeichnet, wodurch der Druck auf die Marge und den Umsatz zunehmen wird. Wesentliches Ziel ist es den erfolgreichen Weg von 2025 fortzusetzen und entgegen dem Markt zu wachsen, sowie weitere organisatorische Maßnahmen zur Optimierung der Kostenstruktur zu ergreifen.

Ein wesentlicher Faktor zur Effizienzsteigerung sind die Umsetzung von Digitalisierungsprojekten. Am Standort in Heidenreichstein wird hier über den ERP-Systemlieferanten ein neues Kapazitätsplanungstool implementiert, während zeitgleich in Wien und Heidenreichstein, ebenfalls über den

ERP-Systemlieferanten, ein neues Logistik Optimizer Tool eingeführt wird. Damit werden die Prozesse weiter automatisiert und die Papierflut reduziert.

Um das Unternehmen aus dem Verbund mit Eckelt Glas in Steyr auszulösen, wird das Sharecost Servicecenter aufgelöst und im Rahmen eines Carve Out Projektes die IT, HR und die Buchhaltung bis Ende März 26 neu in Wien aufgesetzt. Durch die Implementierung des Dokumenten Managementsystem in BMD wird eine Effizienzsteigerung und zugleich Personalkosteneinsparung erwartet. In diesem Zuge wird auch vermehrt auf KI gesetzt und alle Abläufe bestmöglich automatisiert.

2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Der Jahresabschluss des Unternehmens wurde auf Grundlage der Unternehmensfortführung (going-concern Prinzip) erstellt. Im Geschäftsjahr kam es zu einem Eigentümerwechsel (Change of Control), infolgedessen zwei Leasingverträge für zentrale Produktionsanlagen vom Leasinggeber gekündigt wurden. Aktuell gibt es noch keine gesicherte Anschlussfinanzierung für zentrale Produktionsanlagen, weshalb sich diesbezüglich eine wesentliche Unsicherheit hinsichtlich der Fortführung der Geschäftstätigkeit ergibt. Die Geschäftsführung führt jedoch fortgeschrittene Verhandlungen mit potenziellen Finanzierungspartnern und ist zuversichtlich, zeitnah eine geeignete Lösung zu erreichen.

Hinsichtlich der seit Februar 2022 laufenden Russland/Ukraine Krise und der neu hinzugekommenen Krise in der Golfregion ist derzeit nicht abschätzbar, welche negativen Beeinflussungen es in den nächsten Monaten darauf basierend geben wird. Derzeit sehen wir nach wie vor keine negativen Auswirkungen auf die Rohstoffversorgung. Die negativen Effekte aufgrund von steigenden Energiepreises sind noch nicht abschätzbar und es gilt die weitere Entwicklung zu beobachten.

Die Marktsituation rund um die hohe Zinslandschaft und hohen Inflationsrate führte zu einem weiteren Rückgang der Baubranche mit direktem Einfluss auf unser Geschäftsfeld, jedoch sehen wir in 2026 erste Entspannung. Die weitere Entwicklung gilt es zu beobachten.

Zur Abdeckung der betrieblichen Risiken aus dem operativen Geschäft bestehen entsprechende Versicherungen. Demzufolge wurden in unserem Unternehmen entsprechende Vorbeugemaßnahmen und Absicherungen getroffen.

Ertragsausfall- und Kreditrisiken

Hinsichtlich allfälliger Ausfallrisiken besteht eine Forderungsausfallversicherung. Demzufolge wurden in unserem Unternehmen entsprechende Vorbeugemaßnahmen, wie Bonitätsprüfungen sowie Abschluss einer Kreditversicherung für Kunden getroffen.

Beschaffungsrisiken

Dem als gering einzuschätzenden Risiko einer nicht ausreichenden Versorgung mit Materialien in der benötigten Qualität begegnen wir durch kontinuierliche Überprüfung unserer Lieferantenbasis. Die Versorgungssicherheit war ständig gewährleistet.

Markt-, Branchen- und Preisrisken

Die Risiken liegen in der Preisbildung am Absatz- und Beschaffungsmarkt. Wichtige Bestandteile der Geschäftssteuerung/ des Managements sind das frühzeitige Erkennen sich abzeichnender Entwicklungen in der Preisbildung am Absatz- und Beschaffungsmarkt, das rechtzeitige Weitergeben von steigenden Einkaufspreisen an den Kunden, sowie laufende Verhandlungen mit Lieferanten und Kunden, um eventuell fallende Preise aktiv zu managen.

Personalrisiken

Die Risiken liegen im Verlust von Fachpersonal, sowie den steigenden Personalkosten durch die abermals hoch ausfallenden kollektivvertraglichen Erhöhungen. Das frühzeitige Erkennen sich abzeichnender Entwicklungen sind wichtige Bestandteile der Geschäftsführung bzw. des Managements. Durch eine konsequente Personalpolitik und Nachbesetzung durch junge, motivierte und gut qualifizierte Mitarbeiter steigt das Niveau im Unternehmen laufend und die zur Verfügung gestellten digitalen Tools können besser genutzt werden.

Risiken aus Finanzinstrumenten

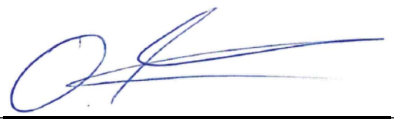
Risiken aus Finanzinstrumenten gibt es aus heutiger Sicht kurz- und mittelfristig keine. Die seit Mitte 2024 bestehende Maschinenfinanzierung / Maschinenleasing für die neu angeschafften Investitionen in Heidenreichstein soll durch eine neue Finanzierung abgedeckt werden und ein ergänzender Betriebsmittelkredit zur Absicherung der Liquidität ist ebenfalls in Planung.

Um den wirtschaftlichen Herausforderungen und der aktuellen Marktsituation entgegenzutreten, besteht seit Q2/2025 eine Finanzierung der Debitoren mittels Factorings, das zu einem täglichen Zahlungsfluß führt.

3. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Eigene Forschungs- und Entwicklungsbereiche werden nicht unmittelbar unterhalten.

Wien _____ , am 25. Juni 2026



Geschäftsführer: Oliver Mielke