Lagebericht Wirtschaftsjahr 1.5.2024 – 30.4.2025

Lagebericht der Firma FHE Vertrieb von Gastronomieeinrichtungen Gesellschaft m.b.H. mit Sitz in 6850 Dornbirn, Schwefel 87 für das Geschäftsjahr 2024/25.

I. Wirtschaftsbericht

1) Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen

FHE plant und baut mit Know-how und Leidenschaft Großküchen und Gastronomieeinrichtungen für Hotellerie und Gastronomie seit über 35 Jahren. Außerhalb der Küche überzeugen wir mit modernen Lösungen für die Bar und Theke. Unser Anspruch an Perfektion in allen Bereichen – von der Planung bis zur Inbetriebnahme und Servicierung – sind die Grundlage für unser Handeln. Dabei setzen wir auf Qualität in allen Bereichen.

In den über 3 Jahrzehnten des Bestehens konnten wir unsere Kreativität und Leistungsfähigkeit bei weit über 10.000 Projektabwicklungen unter Beweis stellen und freuen uns über eine unglaubliche Anzahl an Kunden, die uns in der Zeit ihr Vertrauen geschenkt haben.

Märkte

Unsere Zielgruppe sind gewerbliche Betriebe mit gastronomischen Anforderungen. Die Kundenbasis reicht von Hotels, Restaurants über die Gemeinschaftsverpflegung, Selbstbedienungskonzepten, Betriebskantinen, Krankenhäusern, Schulen, Seniorenheimen bis hin zu Caterern, Supermärkten, Fußball-/Mehrzweckstadien (RedBull Leipzig und SAP Red Bull Stadion München), Metzgereien und Tankstellen. Unser Hauptabsatzmarkt ist der deutschsprachige Europaraum.
Die Projekte werden immer komplexer und die Auftragsabwicklung dadurch aufwendiger – um unserem Qualitätsanspruch gerecht zu werden, haben wir die Projektabteilung nochmals quantitativ und qualitativ hochwertiger besetzt.
Um dem Preiskampf auszuweichen, rücken wir unsere Dienstleistungen von der Planung bis hin zur fachkundigen Beratung, die Qualität unserer Sonderlösungen und die professionelle Abwicklung in den Fokus und für den Kunden ist somit ein klarer Mehrwert zu erkennen.

Produkte/Dienstleistungen

Der Schwerpunkt unserer Tätigkeit liegt in der Beratung, Planung, Montage, Lieferung und Servicierung von Gastronomieeinrichtungen, Schanksystemen und kältetechnischen Einrichtungen sowie dem Handel mit Gastronomiemaschinen und -geräten. Der Auftragseingang war sehr gut. Durch gezieltes Ausnutzen von unseren Stärken und Nischen ist es uns möglich, dass wir am Markt unsere Stellung als der führende Anbieter im deutschsprachigem Raum weiter ausbauen konnten.

2) Geschäftsergebnis und finanzielle Lage des Unternehmens

Im Geschäftsjahr 2024/25 ist der Umsatz um 3,4 % gegenüber dem Vorjahr gefallen. Der Rohertrag ist gegenüber dem Vorjahr um ca. € 184 Tsd auf € 14.106 Tsd gestiegen (Anstieg um 1,3 % versus Vorjahr). Die Personalkosten sind um ca. € 727 Tsd bzw. 8,6 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen im Jahr 2024/25 ca. € 3.443 Tsd – im Vorjahr ca. € 3.378 Tsd – somit ein Anstieg von ca. € 65 Tsd bzw. ca. 1,9 %. Somit wurde im Berichtsjahr ein positives Ergebnis vor Steuern (EBT) in Höhe von € 1.557 Tsd EUR erwirtschaftet.

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter stieg im Berichtsjahr auf 107 – versus Vorjahr 99.

Die Bilanzsumme ist im Berichtsjahr von EUR 19.343 Tsd auf EUR 21.032 Tsd gestiegen (8,7 %).

Das kurzfristige Umlaufvermögen stieg um 9,3 % bzw. EUR 1.469 Tsd auf EUR 17.297 Tsd.

Investitionen
Im Wirtschaftsjahr wurden ca. € 591 Tsd im Bereich des Anlagevermögens investiert – davon entfielen ca. € 15 Tsd auf Datenverarbeitungsprogramme, ca. € 4 Tsd auf Betriebs- und Geschäftsgebäude, ca. € 19 Tsd auf technische Anlagen, ca. € 276 Tsd für den Bereich der Betriebs- und Geschäftsausstattung incl. GWG, € 41 Tsd auf die Wertpapiere und Wertrechte und € 236 auf Anteile an verbundenen Unternehmen.

Im Detail stellen sich die Bilanzkennzahlen zur Finanz-, Vermögens- und Ertragslage wie folgt dar:

	2024/25	2023/24
Umsatzrentabilität I (EBT x 100 / Umsatzerlöse)	4,61%	6,18%
Nettogeldfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit TEUR	1.391	2.268
Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit TEUR	-130	-288
Cash Flow aus Investitionstätigkeit TEUR	-502	-280
Umsatzverdienstrate (Cashflow x 100)/ Betriebsleistung	5,39%	7,03%
Gesamtkapitalrentabilität (EBT + Zinsergebnis) x 100 / durchschn. Gesamtkapital)	8,36%	12,51%
Eigenkapitalrentabilität (EBT x 100) / durchschn. Eigenkapital	18,87%	30,92%
Eigenkapitalquote nach § 23 URG: (Eigenkapital x 100 / Gesamtkapital)	42,08%	39,59%
Verschuldungsgrad in % (∑ Fremdkapital x 100 / ∑ Eigenkapital)	137,67%	152,58%
Anlagendeckungsgrad (Eigenkapital x 100 / Anlagevermögen)	236,93	217,88%
Working Capital in TEUR I ∑ kurzfristige Aktiva - ∑ kurzfristige Passiva	6.343	5.299
Working Capital Ratio I ∑ kurzfristige Aktiva / ∑ kurzfristige Passiva	1,58	1,50
Fiktive Schuldentilgungsdauer in Jahren (effektives) Fremdkapital / Mittelüberschuss der gew. Geschäftstätigkeit	3,6	3,0

3) Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung im eigentlichen Sinne betreiben wir nicht. Wir unterstützen unser Tochterunternehmen - die FHE Edelstahl Produktion GmbH – mit Ideen für neue Konstruktionen wie Hebelifte, Materialisierung etc.

Ziel dieser Aktivitäten ist es unsere Wettbewerbssituation zu stärken, unseren Marktanteil auszubauen und der Konkurrenz bei der Einführung einen Schritt voraus zu sein.

II. Voraussichtliche Entwicklung 2025/26

Die Planung basiert unter der Berücksichtigung der zum Zeitpunkt der Planungserstellung erkennbaren wirtschaftlichen Entwicklungen auf der Zielsetzung die wirtschaftliche positive Entwicklung weiterzuführen.

Aufgrund unser aktiven Expansionsstrategie ist das geplante Ergebnis 2025/26 unter dem Planungsniveau bzw dem tatsächlichen Ergebnis von 2024/25.

Für das Geschäftsjahr 2025/26 haben wir folgende Schwerpunkte:

- Verbesserung Projektablaufstrukturen
- Verbesserung interne Kommunikation durch neue Medien
- FHE ist der Anbieter von Küchenrobotern
- Vorantreiben der Digitalisierung
- Expansion in der DACH Region durch Partnerschaften und Übernahmen
- Gründung einer Gesellschaft in Deutschland
- Expansion durch neue Zweigniederlassungen in Österreich und Deutschland

Wir verzeichnen einen kontinuierlichen Auftragseingang und versuchen mit diversen Optimierungen im Bereich Einkauf, sowie durch die Diversifikation am Markt – sei es geografisch oder bei unseren verschiedenen Marktsegmenten – Schwankungen auszugleichen.

Aufgrund der aktuellen Entwicklungen ist davon auszugehen, dass wir auch im Jahre 2025/26 unsere Budgetziele erreichen werden.

III. Finanzinstrumente und Risikobericht

1) Finanzinstrumente

Finanzinstrumente sind auf Vertrag basierende wirtschaftliche Vorgänge, die einen Anspruch auf Zahlungsmittel beinhalten. Gemäß IAS 32, IAS 39 und IFRS 7 gehören hierzu einerseits originäre Finanzinstrumente wie Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen oder Kassenbestände, Guthaben bei Kreditinstituten, Finanzforderungen und Finanzschulden. Bestehende originäre Finanzierungsinstrumente des Unternehmens, mit

denen ein Kreditrisiko verbunden ist, sind Forderungen, Kassenbestände und kurzfristige Finanzmittel. Andererseits zählen hierzu auch die derivativen Finanzinstrumente; das sind Finanzinstrumente, deren Wert sich etwa in Folge einer Änderung eines genannten Zinssatzes oder Kurswertes ändert, die keine oder nur geringe anfängliche Nettoinvestitionen erfordern und die zu einem späteren Zeitpunkt beglichen werden. Im Berichterstattungsjahr gibt es keine derivativen Finanzinstrumente.

2) Risikobericht

Unsere gute Positionierung in der DACH Region und die geografische Ausweitung unseres Einsatzgebietes auf das deutschsprachige Europa sind das Ergebnis konsequenter Bearbeitung unseres Marktes – unsere Lösungskompetenz genießt bei den Kunden hohes Ansehen, was sich in einer Vielzahl von Projekten niederschlägt.

Die Chancen- und Risikopolitik zielt auf eine frühzeitige, systematische und fortlaufende Erfassung, Steuerung und Überwachung von potenziellen Risiken und damit auf die Bestandssicherung des Unternehmens ab.
Unser Unternehmen unterliegt einem konjunkturellen Risiko, Verknappung/Teuerung von Energie und Rohstoffen und damit zusammenhängend das Risiko, einer generellen Rezession. Dies könnte zu einer Abschwächung der Auftragslage führen.

Die Risiken der Geschäftsentwicklung und Marktveränderungen werden von der Geschäftsführung laufend beobachtet. Von FHE wurden Maßnahmen getroffen, mit denen Risikoerkennung, die Risikoanalyse und die Risikokommunikation sichergestellt werden und somit auf eine Veränderung entsprechend reagiert werden kann.

Konsequentes Debitorenmanagement und ständiges Monitoring von Zahlungsströmen, sowie ein regelmäßig durchgeführtes Mahnwesen, sind erfolgreich eingesetzte Instrumente des Forderungsmanagements.

FHE betreibt ein dem Geschäftsgang entsprechendes Cash- und Liquiditätsmanagement und damit einhergehend die laufende Überwachung der Ergebnisentwicklung.

Die Exportumsätze, welche die Schweiz betreffen, werden überwiegend in Schweizer Franken fakturiert und sind mit einem Währungsrisiko behaftet. Ein Absicherungsinstrument ist die tägliche, innerbetriebliche Analyse der Währungsschwankungen des Schweizer Frankens durch die Geschäftsführung. Die auf Schweizer Franken lautenden Eingangsrechnungen werden mit Schweizer Franken bezahlt und dadurch verringert sich das Währungsrisiko.

IV. Umwelt- und Arbeitnehmerbelange

1) Umwelt

FHE bekennt sich in Ihrer Unternehmenspolitik zum verantwortungsvollen Schutz der Umwelt und nimmt beim Verfolgen der wirtschaftlichen Ziele Bedacht auf ökologische und soziale Aspekte. Die Energieeffizienz und Ressourcenschonung rückt aufgrund der steigenden Energiekosten noch mehr in den Vordergrund.

2) Arbeitnehmerbelange

Wir setzen auf die langjährige Erfahrung unserer Mitarbeiter und haben eine sehr geringe Fluktuation. FHE ist für die Realisierung ihrer strategischen Ziele auf qualifizierte Fach- und Führungskräfte angewiesen. Es gelingt uns trotz des anhaltenden Fachkräftemangels Mitarbeiter für unser Unternehmen zu gewinnen. Die Aus- und Weiterbildung für Mitarbeiter sichert die fachliche Kompetenz des Personals.

Dornbirn, am 22. Oktober 2025

.....
Isenberg Wolfgang – Geschäftsführer

.....
Mag Beck Robert – Geschäftsführer