Lagebericht 2025

1 Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

1.1 Das Geschäftsjahr 2025 im Überblick

Das Geschäftsjahr 2025 stand weiterhin unter herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Die Märkte entwickelten sich über weite Strecken auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau, spürbare Wachstumsimpulse blieben weitgehend aus. Besonders in industrienahen Bereichen war die Nachfrage weiterhin zurückhaltend. Stabiler zeigte sich hingegen der Bereich regionaler Dienstleistungen, der sich aufgrund der Nähe zum regionalen Marktumfeld als vergleichsweise krisenresistent erwies und daher gezielt weiter ausgebaut wurde.

Gleichzeitig war das Unternehmen zu Beginn des Jahres mit einer bereits belasteten Ausgangssituation konfrontiert. Der Wegfall eines bedeutenden Großkunden, dessen wirtschaftliche Schwierigkeiten bereits das Ergebnis des Vorjahres wesentlich beeinflusst hatten, führte auch im Jahr 2025 zu deutlich reduzierten Umsätzen. Vor diesem Hintergrund wurden frühzeitig Maßnahmen gesetzt, um sowohl vertriebsseitig als auch auf der Kostenseite gegenzusteuern. Durch eine Kombination aus intensiver Vertriebsarbeit, strukturellen Anpassungen sowie konsequenter Kostensteuerung konnte das Geschäftsjahr trotz der schwierigen Rahmenbedingungen mit einem stabilen Jahresergebnis abgeschlossen werden.

Im Zuge der vertrieblichen Schwerpunktsetzung wurde auch die strategische Positionierung der GWS als verantwortungsvoller, nachhaltiger und verlässlicher Arbeitgeber sowie Geschäftspartner weiter geschärft. Ein wesentlicher Schritt in diesem Zusammenhang war die Einführung klar definierter Markenstandards, die sowohl nach innen als auch nach außen Orientierung geben und die Wertehaltung des Unternehmens für Kundinnen und Kunden sowie Partnerunternehmen transparent machen. Weiters wurde der Online-Auftritt inklusive Webshop auf das technische State of the Art Niveau gebracht. In Bezug auf Digitalisierung wurden signifikante weitere Umsetzungen im Gesamtprozess der Eingangsrechnungen unter Berücksichtigung der Freigaben realisiert.

Aufbauend auf den im Jahr 2024 gesetzten Vorbereitungsschritten wurde im Jahr 2025 ein umfassender Nachhaltigkeitsbericht nach dem VSME-Standard erstellt.

Die Kooperation der Integrativen Betriebe Österreichs (dib) wurde im Jahr 2025 weiter intensiviert. In diesem Zusammenhang wurden insbesondere gemeinsame Gespräche und Abstimmungen mit dem zuständigen Ministerium geführt, um langfristig stabile Rahmenbedingungen für die Integrativen Betriebe sicherzustellen.

Über das gesamte Unternehmen liegt der Umsatz im Jahr 2025 bei € 11.729.586,02 und einem positiven Jahresergebnis von € 57.218,95. In der folgenden Aufstellung sind die Umsatzerlöse je Tätigkeitsbereich aufgeschlüsselt.

Umsatzaufgliederung nach Tätigkeitsbereichen

Umsätze	2025	2024
Strategische Geschäftsfelder (SGF)		
SGF Service & Montagen	4.372.520,10	6.189.470,09
SGF Werbemittel & Souvenir	5.881.295,93	6.211.158,78
SGF Reinraummontagen	483.570,15	672.653,00
Erlöse aus Personalverpflegung	86.060,44	93.304,54
Mieterlöse	313.351,18	339.506,68
Sonstiges	592.788,22	412.296,84
Summe	11.729.586,02	13.918.389,93

Die Umsatzentwicklung im Vergleich zu den Vorjahren war 2025 rückläufig. Dieser Rückgang ist jedoch in erster Linie auf den Wegfall von Kunden(-aufträgen) – vor allem in industrienahen Bereichen, überwiegend mit sehr hohem Materialanteil – zurückzuführen (speziell im Geschäftsfeld Service & Montagen). Neben den Umsätzen in den 3 Geschäftsfeldern wurden auch in den Bereichen Vermietung, Küche sowie Business Center Umsätze erwirtschaftet.

1.2 Kommunikation & Öffentlichkeitsarbeit

Das Jahr 2025 war im Bereich Kommunikation und Marketing von klaren strukturellen und strategischen Weiterentwicklungen geprägt. Ein zentraler Schwerpunkt lag auf der Überarbeitung und Schärfung der Markenstruktur, um die unterschiedlichen Angebote der GWS klarer zu positionieren und ein einheitliches, konsistentes Erscheinungsbild zu gewährleisten.

Parallel dazu wurde die Website technisch optimiert und weiterentwickelt, um Performance, Nutzerfreundlichkeit und Zukunftssicherheit zu verbessern. Eine besondere Herausforderung stellte die Insolvenz unseres bisherigen Webshop-Anbieters dar. Diese Situation machte eine rasche Neuorientierung erforderlich und wurde gleichzeitig als Chance genutzt: Mit der Entscheidung für einen regionalen Partner aus Salzburg und die Einführung eines neuen Shopsystems wurde eine stabile, zukunftsorientierte Basis für den Online-Vertrieb geschaffen.

1.3 Interne Optimierungsmaßnahmen

Auch im Geschäftsjahr 2025 wurden in den strategischen Geschäftsfeldern sowie in den internen Stabstellen kontinuierlich Maßnahmen zur Weiterentwicklung und Optimierung bestehender Strukturen und Prozesse umgesetzt. Ziel dieser Aktivitäten ist es, die organisatorische Effizienz weiter zu steigern, Abläufe zu vereinfachen und das Unternehmen langfristig resilient und zukunftsfähig aufzustellen. Im Personalbereich setzte die GWS im Jahr 2025 weiterhin einen strukturierten Schwerpunkt auf Gesundheitsförderung, familienfreundliche Rahmenbedingungen sowie Diversität und Chancengleichheit. Die betriebliche Gesundheitsförderung wurde konsequent fortgeführt und erneut mit dem BGF-Gütesiegel ausgezeichnet. Zudem wurden ausgewählte Maßnahmen aus der

Mitarbeiter*innen-Zufriedenheitsbefragung weiter umgesetzt und punktuelle Weiterbildungsangebote fortgeführt. Lehrlingsausbildung sowie Recruitingaktivitäten wurden stabil weitergeführt und an aktuelle Anforderungen angepasst, während das Projekt „Qualifizierung & Vermittlung“ aufgrund externer Rahmenbedingungen planmäßig beendet wurde.

Ein wesentlicher Schwerpunkt lag auch im Jahr 2025 auf der weiteren Umsetzung der unternehmensweiten Digitalisierungsstrategie, deren Grundlagen bereits im Jahr 2019 erarbeitet wurden und die seither schrittweise weiterentwickelt wird. In diesem Zusammenhang wurde die Digitalisierung des Eingangsrechnungsprozesses sowie die revisionssichere digitale Ablage zentraler Geschäftsdokumente vorbereitet und umgesetzt.

Darüber hinaus wurde das bestehende Umweltprogramm des Unternehmens umfassend überarbeitet und strategisch für den Zeitraum 2025 bis 2030 weiterentwickelt. Damit wurden die Grundlagen geschaffen, um die bereits etablierten Maßnahmen im Bereich Umwelt- und Ressourcenschutz konsequent fortzuführen und weiter auszubauen.

Konkret konnten in den folgenden Bereichen Verbesserungsmaßnahmen umgesetzt werden: Einkauf/Lieferanten, KFZ Leasing, Abfallwirtschaft, Haustechnik/Arbeitnehmer*innenschutz, CO^2-Reduktion, IT, Daten- und Dokumentenmanagement, Digitalisierung, Küche sowie im Businesscenter.

1.4 Wirtschaftliche Steuerungsinstrumente

Die kurz-, mittel- und langfristige Planung der GWS basiert auf etablierten internen Steuerungsinstrumenten, die eine laufende Analyse und Bewertung der wirtschaftlichen Entwicklung ermöglichen. Zentrale Grundlage der Abstimmungs- und Entscheidungsprozesse bilden dabei regelmäßige Reportings, die einen aktuellen Überblick über die betriebswirtschaftliche Situation des Unternehmens gewährleisten.

Die Umstellung in den vergangenen Jahren auf neue Warenwirtschafts- (AP+) und Buchhaltungssysteme (eGecko) hat die Qualität der verfügbaren Daten sowie die Flexibilität und Geschwindigkeit der Auswertungen deutlich verbessert. Ergänzt werden diese Instrumente durch eine laufende Liquiditätsplanung sowie durch Monats- und Quartalsabschlüsse, die eine kontinuierliche wirtschaftliche Steuerung ermöglichen.

Das im Jahr 2024 neu aufgesetzte Reporting über das BI-Tool wurde auch im Jahr 2025 weiter genutzt und bedarfsgerecht ausgebaut. Auf Basis der neuen Systemlandschaft stehen damit umfangreiche Analyse- und Auswertungsmöglichkeiten zur Verfügung, die laufend an die Anforderungen der unterschiedlichen Unternehmensbereiche angepasst werden.

Damit ist sichergestellt, dass im Sinne eines Frühwarnsystems reagiert werden kann und auch fundierte Informationen für mittel- und langfristige Entscheidungen oder Weichenstellungen zur Verfügung stehen. Ergänzend sichert die Balanced Scorecard sowie die Management Review die Dokumentation der Ziele und Zielerfüllung in allen Bereichen ab.

Vervollständigt werden diese Instrumente durch periodische Risikoscans unternehmensweit sowie detailliert in den jeweiligen Bereichen, die die Risiko-Bewertung und die Überwachung risikominimierender Maßnahmen laufend in die Gesamt-Steuerung integrieren.

1.5 Integriertes Managementsystem

Qualität und Prozesssicherheit haben in der GWS seit der Erstzertifizierung nach dem Normenstand ISO 9001 im Jahr 1997 eine wesentliche Bedeutung. Im Laufe der Jahre wurde das Managementsystem ausgebaut und weitere Zertifizierungen (ISO 13485, ISO 14001, HACCP, IFS food basic, Beruf und Familie, BIO, GOTS) folgten. Aus gesamtunternehmerischer Sicht ist das hohe Qualitätsbewusstsein eine wichtige Ressource, die täglich ihre Wirkung entfaltet. Aufbauend auf diesem Fundament an Wissen unserer Mitarbeiter*innen, sind die implementierten Normen auch 2025 mittels Überwachungs- und Verlängerungsaudits an allen Standorten auditiert worden.

- Standort Bruck am 26.06.2025 – ISO 9001 und ISO 14001
- Standort Salzburg am 23.06.2025, 24.06.2025 und 25.06.2025– ISO 9001, ISO 14001 und HACCP Küche
- Standort St. Margarethen am 01.07.2025 – ISO 9001, ISO 14001 und ISO 13485

Wie im Vorjahr wurde das Geschäftsfeld Service & Montagen nach BIO und zum wiederholten Mal nach IFS food basic incl. HACCP für die Lebensmittelaufträge (offene und verpackte Lebensmittel) erfolgreich zertifiziert. Die Textilveredelung des Geschäftsfeldes Werbemittel & Souvenir wurde nach GOTS-Standard zertifiziert. Die Gültigkeit beträgt jeweils ein Jahr.

Sämtliche Produktionen und Standorte sind entsprechend ihrem Tätigkeitsumfang zertifiziert und unterliegen einer regelmäßigen externen Überwachung. Festgestellte Hinweise sowie identifizierte Risiken und Chancen wurden systematisch bewertet und in Form konkreter Maßnahmen im Managementsystem verankert. Die durchgeführten Audits konnten erfolgreich abgeschlossen werden. Die Auditor*innen bestätigten insgesamt ein sehr positives Gesamtbild. Zusammenfassend präsentiert sich das integrierte Managementsystem als stabil, wirksam und auf die Anforderungen des Unternehmens ausgerichtet.

1.6 Internes Kontrollsystem

Es werden laufend alle Geschäftsbereiche und Stabsstellen evaluiert und Optimierungsmaßnahmen des IKS umgesetzt. Die Analyse erfolgte mit Unterstützung durch die externe Wirtschaftsprüfung. Dem Aufsichtsrat wird laufend über die geprüften Bereiche, die festgelegten Maßnahmen sowie den Umsetzungsstand der Maßnahmen berichtet. Seit 2017 wird über periodische Risikoscans die Risiko-Bewertung und die Überwachung risikominimierender Maßnahmen im laufenden Planungs-, Umsetzungs- und Kontrollprozess integriert. Laufend werden Verbesserungsmaßnahmen umgesetzt, um Potenziale für Fehler bzw. Missbrauch im Sinne der Compliance stetig zu verringern und an aktuelle Veränderungen anzupassen.

1.7 Forschung und Entwicklung

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im klassischen Sinne werden von unserer Gesellschaft nicht betrieben. Wir arbeiten jedoch kontinuierlich an Produktentwicklungen und der Verbesserung unserer Dienstleistungen. Schwerpunkt dieser Weiterentwicklungen sind Regionalität – sowohl was Partnerschaften mit anderen Unternehmen und Organisationen als auch Materialien betrifft – und Nachhaltigkeit. Wir wollen mit unseren Produkten und Dienstleistungen die gesamte Lieferkette so weit wie möglich betrachten und den ökologischen Fußabdruck unseres Outputs so gering wie möglich halten. Neben den ökologischen Faktoren wollen wir sicherstellen, dass auch soziale Standards und der Umgang mit Mitarbeiter*innen beachtet wird und sich stetig verbessert.

2 Die Entwicklung der Geschäftsfelder

2.1 Geschäftsfeld Service & Montagen (S&M)

Im Geschäftsjahr 2025 erzielte das Geschäftsfeld Service & Montagen (S&M) einen Umsatz von rund € 4.4 Mio. (Vorjahr: € 6.2 Mio.) sowie ein positives Ergebnis, das deutlich über dem geplanten Ergebnis lag.

Dieses positive Ergebnis wurde trotz eines signifikanten Umsatzrückgangs erreicht. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf den Wegfall von Aufträgen mit sehr hohem Materialanteil zurückzuführen, die im ursprünglichen Planungsansatz – insbesondere durch KTM und Neuhofer – noch vollständig berücksichtigt waren.

Die gute Ergebnisentwicklung im Gesamtgeschäftsfeld ist vor allem auf die starke Performance im externen Bereich (Reinigung, Grünraumpflege sowie Dienstleistungen vor Ort) zurückzuführen.

Im internen Leistungsbereich wurde der strategische Vertriebsfokus weiterhin konsequent auf Abfüllung und Verpackung gelegt. Dabei erwies sich der im Großraum Salzburg stark vertretene Markt für Nahrungsergänzungsmittel als besonders attraktives Kundensegment. Bereits im Jahr 2025 konnte das Ergebnis in diesem Bereich deutlich verbessert werden. Durch weitere Effizienzsteigerungsmaßnahmen sowie eine fokussierte Vertriebsstrategie ist geplant, diesen Bereich zeitnah wirtschaftlich nachhaltig zu stabilisieren und eine ausgeglichene Ergebnisentwicklung zu erreichen.

2.1.1 Abfüllung/Verpackung/Versand

Der Umsatz in diesem Bereich konnte erneut gesteigert werden. Obwohl der Umsatz unter dem Planwert lag, fiel das Ergebnis deutlich besser aus als geplant. Der bislang größte Kunde dieses Bereichs, die Firma Neuhofer, beendete die Zusammenarbeit unangekündigt. Der damit verbundene, stark materialintensive Umsatz konnte nicht vollständig kompensiert werden, hatte jedoch keinen negativen Einfluss auf das Ergebnis. Parallel dazu gelang es, neue Kund*innen zu akquirieren sowie bestehende Beziehungen zu Kund*innen erfolgreich weiterzuentwickeln.

2.1.2 Technische Montagen

Der deutliche Umsatzrückgang war vor allem im Bereich der Technischen Montagen zu verzeichnen. Neben dem Wegfall der Aufträge von KTM reduzierte auch ein weiterer langjähriger Kunde seine Abrufmengen erheblich. Das erzielte Ergebnis liegt daher unter den Erwartungen. Die insgesamt zurückhaltende Marktsituation im technischen Umfeld ließ jedoch trotz intensiver Vertriebs- und Akquisitionsbemühungen eine vollständige Kompensation der weggefallenen Großaufträge nicht zu.

2.1.3 Reinigung/Grünraumpflege/Dienstleistung vor Ort

Die Umsatzentwicklung in diesem Bereich setzte sich im Geschäftsjahr 2025 weiterhin positiv fort, jedoch mit geringerer Dynamik als in den Vorjahren. Alle wesentlichen Stammkund*innen konnten erfolgreich gehalten werden. Durch gezielte Optimierungen in der Personaleinsatzplanung und allgemeinen Kostenstruktur wurde das geplante Ergebnis deutlich übertroffen. Eine weitere Steigerung des Umsatzvolumens ist in diesem Bereich maßgeblich von der erfolgreichen Akquisition zusätzlicher qualifizierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter abhängig. Die gezielte Personalgewinnung und -entwicklung für diesen Bereich wird daher im kommenden Geschäftsjahr einen zentralen Schwerpunkt darstellen.

2.2 Geschäftsfeld Reinraummontagen (RR)

Für das Geschäftsfeld Reinraummontagen am Standort St. Margarethen war das Geschäftsjahr 2025 von erheblichen wirtschaftlichen Herausforderungen geprägt. Der Umsatz hat sich im Vergleich zum Vorjahr nochmals reduziert, das geplante Umsatzziel konnte deutlich nicht erreicht werden. Zudem wurde der Standort während des Sommers interimistisch geleitet, da mit September eine neue Geschäftsfeld- und Standortleitung in St. Margarethen startete. Um weitere negative Auswirkungen auf das Ergebnis zu minimieren wurden Investitionen so gut wie möglich zurückgehalten.

Insbesondere im medizintechnischen Umfeld zeigten sich deutliche Marktveränderungen. Viele bestehende sowie potenzielle Kund*innen haben ihre Produktportfolios bereinigt und sich auf wirtschaftlich tragfähige Kernsortimente konzentriert. Kleinere Serien wurden vielfach eingestellt. Zusätzlich verfolgen zahlreiche Unternehmen die Strategie, Produktionsprozesse verstärkt an einem Standort zu bündeln, wodurch externe Fertigungspartner weniger berücksichtigt werden.

Trotz durchgehender Beschäftigung der Mitarbeiter*innen am Standort konnte kein ausgeglichenes Jahresergebnis erreicht werden. Die vorhandene Auslastung war strukturell nicht ausreichend, um die Fixkostenbasis nachhaltig zu decken.

Die Akquisition von Neukund*innen außerhalb der Medizintechnik wurde im Berichtsjahr intensiviert. Der Markteintritt in neue Branchen gestaltet sich jedoch weiterhin herausfordernd. Zusätzlich wirkte sich die gesamtwirtschaftliche Lage dämpfend aus, da viele produzierende Unternehmen ihre eigene Belegschaft auslasten mussten und verstärkt auf Insourcing statt auf externe Vergabe setzten.

2.3 Geschäftsfeld Werbemittel & Souvenir (W&S)

Im Jahr 2025 wurde weiterhin ein hohes Umsatzniveau erzielt. Gegenüber 2024 ergibt sich ein leichter Umsatzrückgang, insgesamt blieb das Geschäftsfeld damit stabil. Gleichzeitig konnte das Ergebnis gegenüber 2024 deutlich verbessert werden.

In der Teilproduktion Siebdruck/Stick/Näherei konnte im Jahr 2025 Umsatz und Ergebnis des Vorjahres nicht erreicht werden. Der Rückgang gegenüber 2024 ist im Wesentlichen auf einen einmaligen Großauftrag zur Ski-WM 2025 im Vorjahr zurückzuführen.

Der Bereich Offset & Digitaldruck erzielte im Jahr 2025 einen Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres. Das Ergebnis blieb negativ, verbesserte sich jedoch gegenüber 2024 deutlich.

Der Standort Bruck befindet sich weiterhin in einer Phase der wirtschaftlichen Stabilisierung. Im Jahr 2025 konnte der Umsatz gegenüber 2024 gesteigert werden. Das Ergebnis blieb negativ, verbesserte sich jedoch gegenüber 2024 deutlich, um rund T€ 172. Die ergriffenen Maßnahmen – insbesondere der Ausbau zusätzlicher Standbeine in den Bereichen Verpackung, Reinigung und Grünraum – greifen zunehmend und zeigen, dass sich der Standort in die richtige Richtung entwickelt. Für die weitere Entwicklung wird ein positiver Ausblick gesehen.

Mit der Teilnahme an Messen und Tagen der offenen Tür am Standort Salzburg und Bruck an der Glocknerstraße wurden zusätzliche verkaufsfördernde Maßnahmen gesetzt.

3 Finanzielle Leistungsindikatoren

Aus den letzten Jahresabschlüssen können folgende **Kennzahlen** abgeleitet werden:

3.1. Intensität

	Berechnung	Einheit	2025	2024	2023
Anlagenintensität	(Immaterielle Vermögensgegenstände + Sachanlagen) * 100 / Gesamtvermögen	%	61,4	64,9	61,3
Lagerintensität	Vorräte * 100 / Gesamtvermögen	%	4,1	5,1	6,9
Umschlagshäufigkeit - Dauer der Debitoren	Umsatz / Ø Debitorenstand	UH	10,8	8,4	7,3
		Tage	34	44	50
Umschlagshäufigkeit - Dauer der Kreditoren	Materialaufwand + bezogene Leistungen / Ø Kreditorenstand	UH	6,4	12,6	19,0
		Tage	57	29	19
Eigenmittelquote	Eigenmittel * 100 / Gesamtkapital	%	85,2	85,9	83,9

3.2. Finanzierung und Liquidität

	Berechnung	Einheit	2025	2024	2023
Working Capital Ratio	Kurzfristiges Vermögen * 100 / Kurzfristige Schulden	%	215,8	202,3	214,0
Anspannungsgrad	Fremdkapital * 100 / Gesamtkapital	%	14,8	14,1	16,1

Gemäß §§ 23 und 24 **Unternehmerreorganisationsgesetz** (URG) lassen sich aus den letzten Jahresabschlüssen folgende Kennzahlen ableiten:

3.3. URG-Kennzahlen

	Berechnung	Einheit	2025	2024	2023
Eigenmittelquote gemäß § 23 URG	Eigenkapital * 100 / Gesamtkapital - Zuschüsse aus öffentlichen Mitteln	%	75,4	76,0	73,2
Fiktive Schuldentilgungsdauer gemäß § 24 Abs 1 URG	(Rückstellungen + Schulden - liquide Mittel) / Mittelüberschuss aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	Jahre	-1,6	-0,8	-0,4

4 Zukunftsorientierung

Auch unter wirtschaftlich herausfordernden Rahmenbedingungen und bei rückläufigen Subventionsmitteln verfolgt die GWS ihre strategischen Grundpfeiler – den sozialen Auftrag, Nachhaltigkeit und Digitalisierung – weiterhin im geplanten Umfang.

Im Jahr 2025 setzte die GWS ihre ökologischen Maßnahmen konsequent fort und entwickelte ein umfassendes Umweltprogramm für den Zeitraum 2025 bis 2030. Dieses bündelt zentrale Maßnahmen zur weiteren Reduktion des Energieverbrauchs und zur Steigerung der Ressourceneffizienz, darunter den weiteren Ausbau von Photovoltaikanlagen, Effizienzsteigerungen in der Energie- und Anlagensteuerung, den Ausbau der E-Mobilität im Fuhrpark sowie die Prüfung und Implementierung von Batteriespeicherlösungen.

Auf Vertriebsebene wird der Außenauftritt insbesondere durch verstärkte Online-Maßnahmen weiterentwickelt. Gleichzeitig wurde die Zusammenarbeit der Geschäftsfelder im Vertrieb intensiviert, um bestehende Synergien besser zu nutzen und die Marktpräsenz zu stärken. Vor diesem Hintergrund wurde im Jahr 2025 auch eine strukturelle Weiterentwicklung der Geschäftsfeldorganisation vorbereitet: Ab 2026 wird die GWS ihre Aktivitäten in zwei strategischen Geschäftsfeldern bündeln – „Werbemittel & Souvenir“ sowie „Service & Montagen“. Im Zuge dieser Neustrukturierung wird das Geschäftsfeld Reinraummontagen am Standort St. Margarethen im Lungau organisatorisch mit dem Geschäftsfeld Service & Montagen zusammengeführt.

Die langfristige strategische Orientierung des Unternehmens bleibt weiterhin von zentralen Themen geprägt, die in den vergangenen Jahren weiter an Bedeutung gewonnen haben: Regionalität, qualitativ hochwertige Arbeitsplätze sowie ein verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen. Diese Leitlinien entsprechen den Grundwerten des Integrativen Betriebs und bilden gemeinsam mit dem neuen Umweltprogramm 2025 bis 2030 sowie der konsequenten Weiterentwicklung der Digitalisierungsmaßnahmen eine zentrale Grundlage für die nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung der GWS.

Auch die Digitalisierung bleibt ein wesentlicher strategischer Schwerpunkt. Neben der weiteren Integration digitaler Lösungen in betriebliche Abläufe wurde im Jahr 2025 eine Pionierphase zur strukturierten Nutzung von Künstlicher Intelligenz gestartet. Diese Phase ist bis 2026 angelegt und dient der Erprobung sowie der Identifikation sinnvoller Einsatzfelder im Unternehmen. Für die Folgejahre ist vorgesehen, geeignete Anwendungen schrittweise in den Regelbetrieb zu überführen. Begleitend dazu werden entsprechende Schulungs- und Qualifizierungsmaßnahmen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter umgesetzt, wobei auch die rechtlichen Rahmenbedingungen – insbesondere im Hinblick auf den europäischen AI Act – berücksichtigt werden.

Im Bereich der Nachhaltigkeitsberichterstattung hat die GWS im Jahr 2025 freiwillig einen Nachhaltigkeitsbericht nach dem VSME-Standard erstellt, basierend auf den Basisdaten des Jahres 2024. Unabhängig von regulatorischen Berichtspflichten bleibt Nachhaltigkeit ein zentraler Bestandteil der Unternehmensentwicklung. Die nächste

Nachhaltigkeitsberichterstattung ist für das Jahr 2027 vorgesehen und wird auf den Daten der Jahre 2025 und 2026 aufbauen.

Für die strategische Weiterentwicklung der GWS bleibt zudem die enge Vernetzung der Integrativen Betriebe in Österreich von großer Bedeutung. Mit der gemeinsamen Dachmarke „dib – Die Integrativen Betriebe“ wurde hierfür eine wichtige Grundlage geschaffen. Durch die österreichweite Koordinationsstelle in Salzburg ist eine aktive Mitwirkung der GWS weiterhin sichergestellt.

5 Voraussichtliche Entwicklung und Risiken

5.1 Voraussichtliche Entwicklung und Risiken

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben auch im Jahr 2025 und in den Folgejahren von hoher Unsicherheit geprägt. Laut aktuellen Prognosen der Wirtschaftsforschung wird für das Jahr 2026 zwar eine leichte wirtschaftliche Stabilisierung erwartet, diese Entwicklung gilt jedoch weiterhin als fragil und stark abhängig von globalen Einflussfaktoren wie geopolitischen Konflikten, Handelskonflikten, der Verfügbarkeit von Rohstoffen sowie Entwicklungen auf den internationalen Energiemärkten. Insgesamt ist die Phase weiterhin von schwer planbaren makroökonomischen Entwicklungen geprägt.

Die inhaltlich-strategische Ausrichtung der GWS orientiert sich weiterhin an den zentralen Schwerpunktthemen des Unternehmens: dem sozialen Auftrag als Integrativer Betrieb, Regionalität und Nachhaltigkeit sowie der konsequenten Weiterentwicklung im Bereich Digitalisierung (Detailausführungen siehe Punkt 4 „Zukunftsorientierung“).

Seit dem letzten Quartal des Vorjahres ist eine Eintrübung der Auftragssituation, insbesondere in industrienahen Märkten, festzustellen, die auch im Jahr 2025 angehalten hat und sich voraussichtlich kurzfristig nicht wesentlich verändern wird. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf möglichen Risiken durch Insolvenzen von Kund*innen und Lieferant*innen sowie auf präventiven Maßnahmen in der Gestaltung von Zahlungsbedingungen, Beschaffungsprozessen und vertraglichen Rahmenwerken. Zur Abfederung potenzieller negativer Entwicklungen setzt die GWS weiterhin auf eine konsequente Diversifizierung der Geschäftsbereiche sowie einen verstärkten Fokus im Vertrieb

Grundsätzlich – wie in allen Unternehmen – stellt auch für die GWS die Verfügbarkeit von qualifizierten und engagierten Mitarbeiter*innen einen zentralen Erfolgs- und zugleich Risikofaktor dar. Das Unternehmen arbeitet daher weiterhin intensiv an der Stärkung seiner Qualität sowie an seiner Reputation und Sichtbarkeit als Arbeitgeber – unter anderem im Rahmen gezielter Maßnahmen im Bereich Employer Branding.

5.2 Finanzinstrumente, Risiken und Strategien

5.2.1 Finanzinstrumente allgemein

Bei den Finanzinstrumenten handelt es sich um originäre Finanzinstrumente, wozu insbesondere 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.

Das Unternehmen wird auch künftig eine klar risikoarme Veranlagungsstrategie verfolgen. Die Veranlagung von Liquidität dient dabei weiterhin als temporärer Zwischenschritt, wobei langfristig die zielgerichtete Verwendung der Mittel im Sinne des Unternehmenszwecks im Vordergrund steht. Dazu zählen insbesondere Investitionen in Projekte, Nachhaltigkeitsmaßnahmen (zB PV-Anlagen, Batterielösungen, Energiemanagement) sowie den Erhalt der Gebäudesubstanz.

5.2.2 Risiken im Zusammenhang mit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Vermögensgegenstände werden im Jahresabschluss mit dem Nennwert angesetzt. Für alle erkennbaren Risiken werden entsprechende Wertberichtigungen gebildet. Zur Verminderung des Ausfallsrisikos dienen das Mahnwesen und die strukturierte Einholung von Informationen über neue Kund*innen sowie die Überwachung der Kreditlimits der Kund*innen sowie die Überwachung der Lieferant*innen. Im Geschäftsjahr 2025 mussten erfreulicherweise nur geringe Forderungsverluste aus Sanierungs- bzw. Konkursverfahren berücksichtigt werden.

5.2.3 Risiken im Zusammenhang mit Verbindlichkeiten

Grundsätzlich werden Verbindlichkeiten mit dem Erfüllungsbetrag bzw. dem höheren Rückzahlungsbetrag unter Bedachtnahme auf den Vorsorgegrundsatz angesetzt.

Ansonsten wurden im Geschäftsjahr keine Finanzinstrumente eingesetzt.

Salzburg, 13. April 2026

Elektronische Unterschrift

Mag.a Astrid Katharina Lamprechter, MBA

Mag.a Astrid Katharina Lamprechter, MBA,
13.04.2026 15:57

Mag.ª Astrid Katharina Lamprechter, MBA
Geschäftsführerin

Elektronische Unterschrift

Markus Lametschwandtner, MBA

Markus Lametschwandtner, MBA, 13.04.2026
16:11

Markus Lametschwandtner, MBA
Geschäftsführer