Lageberich zum Geschäftsjahr 2024 (1.1. – 31.12.2024):

Allgemeine Geschäftsentwicklung:

- Auftragsstand

  Mit dem aktuellen Auftragsstand sind wir zufrieden. Per April 2025 ist der Auftragsstand aufgrund der anhaltend angespannten Konjunkturlage etwas niedriger als im Vorjahr. Die zukünftige Entwicklung ist aufgrund diverser wirtschaftspolitischer Vorkommnisse schwer einschätzbar, wobei sich durch die sich verbessernde Wirtschaftslage aktuell ein leichter Aufwärtstrend abzeichnet. Zudem ist die Stimmung am Markt positiver als im letzten Jahr, was sich auch auf der bauma 2025, der Leitmesse für die Baumaschinenindustrie bestätigte. Wir erwarten im weiteren Jahresverlauf einen Verlauf auf dem geplanten Niveau.

- Produkt- und Marktstruktur

  Dorner Electronic setzt weiter auf eine breite Palette von Anwendungen. Diese deckt den Arbeitsprozess der Kunden von der Bestellannahme über die Produktion und die Qualitätssicherung bis hin zur Fakturierung und CRM ab. Ganzheitliche Lösungen und Digitalisierungslösungen werden zunehmend bedeutender. Die Konzentration gilt weiter verstärkt den Kernmärkten. Investitionen für den Aufbau internationaler Märkte werden gezielt gesetzt. Wir fokussieren uns auf selektiv ausgewählte Märkte.

- Marktposition

  Unsere Marktposition ist nach wie vor gut. Der Kontakt und das Verhältnis zu den Großkunden am Markt ist sehr gut. An unserem Image als bedeutsamer Technologiepartner auch bei komplexen Aufgabenstellungen arbeiten wir kontinuierlich. Damit heben wir uns gegenüber unseren Mitbewerbern ab. Unsere Standard-Softwarelösungen bringen zunehmend Vorteile für unsere Kunden.

  Gemäß der aktuellen Strategie setzen wir auf den Vertrieb direkt vom Stammhaus. Durch Investitionen in den Aufbau internationaler Partnerschaften sichern wir zukünftige weitere Absatzkanäle. In vergangenen Jahren wurde jeweils ein neuer Partner in Osteuropa und Skandinavien gewonnen. Wie bereits bekannt, haben wir seit Mitte 2018 in Australien eine Tochtergesellschaft Dorner Australia Pty Ltd (80% im Besitz der Dorner Electronic GmbH; 20% - Ryan O'Connor, Managing Director Dorner Australia Pty Ltd) und seit 01.01.2022 eine Niederlassung Dorner New Zealand Ltd. (100% im Besitz der Dorner Australia Pty Ltd) zur optimalen Marktbearbeitung für das Gebiet Australien, Neuseeland und Süd-Ost-Asien gegründet.

- Wirtschaftliche Lage

  Wir haben 2024 die Investitionen in Produkt- und Marktentwicklung den verfügbaren Mitteln entsprechend gegenüber 2023 ausgebaut. Nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2024 haben wir für 2025 ein positives Ergebnis budgetiert. Durch eine gute Auslastung über das ganze Jahr trotz der schwierigen Rahmenbedingungen und mit kostenseitiger Disziplin, ist es uns gelungen, ein gutes operatives Ergebnis zu erreichen.

  Die aktuelle strategische Ausrichtung (Konzentration auf die Kern-Märkte und das verstärkte Ausschöpfen des Bestandskunden-Potentials, gezielte Investition und Aufbau der internationalen

Absatzkanäle mit Partnerunternehmen) gepaart mit der etablierten Kostendisziplin kann als erfolgreich bezeichnet werden.

Zur Darstellung der wirtschaftlichen Lage der Gesellschaft dienen die nachstehend angeführten finanziellen Leistungsindikatoren.

	2024	**2023**
Kurzfristiges Umlaufvermögen in TEUR	4.808	4.037
Kurzfristiges Fremdkapital in TEUR	-2.714	-2.508
Working Capital in TEUR	2.094	1.529
Verzinsliches Fremdkapital in TEUR	1.666	1.766
Liquide Mittel in TEUR	-718	-310
Nettoverschuldung in TEUR	947	1.456

Als verzinsliches Fremdkapital werden die Abfertigungsrückstellungen sowie die Bankverbindlichkeiten angesetzt.

EBITDA in TEUR	1.467	631
EBIT in TEUR	1.175	355
Gesamtkapitalrentabilität %	14,0 %	4,8%
Investitionen in TEUR (ohne GWG)	488	76
Eigenkapitalquote %	**47,71 %**	**42,33 %**

- Investitionen

Gemäß der aktuellen Strategie (Konzentration auf die Kernmärkte, gezielter Aufbau internationaler Absatzkanäle) wurden die Investitionen in die Internationalisierung im Jahr 2024 entsprechend den verfügbaren Mittel weitergeführt.

Der Umsatzanteil mit der neuen Produkt-Serie ist weiter gestiegen und liegt in den budgetierten Erwartungen.

Die Investitionen waren relativ hoch und betrugen T€ 488. Davon entfallen T€ 207 auf IT-Infrastruktur. Weiters wurde die Photovoltaikanlage in Betrieb genommen. Die Anschaffungskosten laufen hier auf T€ 217. Gegenüber dem Vorjahr ergibt sich eine Zunahme der Investitionen im Ausmaß von T€ + 412. Mit den Investitionen können wir die Infrastruktur auf sehr gutem Stand halten.

Für das Geschäftsjahr 2025 sind Investitionen in der Höhe von ca. T€ ~200 geplant. Diese betreffen schwerpunktmäßig EDV-Investitionen (PC-Arbeitsplätze, Umrüstung auf Windows 11). Weiters wird eine neue Software für die Lohnbuchhaltung und HCM eingeführt.

- Personal

  Der Personalstand ist in den letzten Jahren gleichbleibend. Die zusätzlichen Stellen gemäß der Strategie konnten erfolgreich besetzt werden.

- Aus- und Weiterbildung

  Im Berichtszeitraum fanden unterschiedliche Weiterbildungsmaßnahmen der Mitarbeiter statt.

Strategieentwicklung

Die strategische Ausrichtung wird laufend überprüft und weiterentwickelt. Die Konzentration auf die Kernmärkte in Europa wurde beibehalten und die Investitionen in den Aufbau internationaler Märkte wurde gezielt auf weniger Märkte fokussiert. Mit dieser Strategieschärfung reagieren wir auf die aktuellen Entwicklungen. Die grundlegende Strategie hat sich als erfolgreich erwiesen und wird weiterverfolgt.

Untermauert werden die Anstrengungen durch den hohen Standard bei erweiterten Planungsaktivitäten und entsprechendem Controlling. Die jährliche Unternehmensplanrechnung stellt im Wesentlichen die Budgets dar; der prognostizierte Erlös basiert auf Markt-Planrechnungen. Der Budgetierungs- und Planungsprozess wurde weiter verfeinert. Ziele in den verschiedenen Bereichen werden einer regelmäßigen Kontrolle unterzogen. Die Finanzbuchhaltung liefert den einzelnen Unternehmensbereichen aktuelle Zahlenmaterialien und unterstützt die Bereiche sehr wirkungsvoll. Das Rechnungs- und Mahnwesen hat sich auf hohem Niveau gefestigt. Tagesaktuell werden Außenstände geprüft und 14-tägig gemahnt.

Organisation und Prozesse

Das im Jahr 2018 eingeführte ERP-System hat sich gut etabliert und wird permanent aktuell gehalten. Im Jahr 2024 wurden weitere Optimierungsschritte im Bereich des ERP-Systems durchgeführt. Mit einem Komplett-Update wurde das eingesetzte System auf den neusten Stand gebracht und so haben wir uns zukunftsfit gemacht. Darüber hinaus sind im Zuge der Digitalisierung weitere Maßnahmen zur Effizienz- und Qualitätssteigerung der Prozesse geplant. Insbesondere in möglichst papierlose Abwicklung unserer Prozesse.

Das eingesetzte ERP-System umfasst alle relevanten Prozesse in den Bereichen Vertrieb, Projekt- und Prozessplanung, Service und Support, Einkauf und Lagerbewirtschaftung, Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung, Controlling und unterstützt die Unternehmensbereiche optimal.

Durch das Zusammenfassen aller relevanten Prozesse in einem System erreichen wir in internen Prozessen höhere Qualität, gesteigerte Effizienz und mehr Rollenflexibilität. Bessere Datenqualität und Datenkonsistenz ermöglichen einen effizienten und umfangreichen 360°-Blick auf den Kunden und führen zu höherer Betreuungsqualität und Kundenzufriedenheit auf der einen Seite und zur Generierung von zusätzlichen Geschäftschancen auf der anderen Seite.

Wir betreiben ein mächtiges Auswertungstool, das an das neue ERP-System angebunden ist und für ein optimales, laufendes Controlling weiter ausgebaut wird. So verfügen alle relevanten Bereiche des Unternehmens über taggenaue Zahlen und „Controlling-Cockpits".

Risikomanagement und Risiken der zukünftigen Entwicklung

- Märkte

  Die internationalen Märkte entwickeln sich in der kurzfristigen Betrachtung stabil. Aufgrund der aktuellen weltwirtschaftlichen Unsicherheiten und im Speziellen der kriegerischen Auseinandersetzung in der Ukraine, ist eine Einschätzung der weiteren Entwicklung sehr schwierig. Durch Fokussierung auf Kernmärkte und Stammkunden sollen zusätzliche Umsätze generiert werden. Die internationale Marktbearbeitung wird auch im Jahr 2025 fokussiert auf gezielt ausgewählten Märkten fortgeführt.

  Wir beobachten den Wettbewerb ständig. An der Wettbewerbssituation hat sich grundsätzlich nichts geändert. Mit unserer innovativen und konfigurierbaren Standardsoftware haben wir attraktive Lösungen für unsere Kunden und sind preislich konkurrenzfähig – diesen Standard haben wir mittlerweile gut am Markt etabliert und wir werden uns künftig dadurch weiter Alleinstellungsmerkmale aufbauen.

  Durch gezielte Investitionen in die Produktentwicklung im Bereich von Automatisierungslösungen (z.B. dornerBatch), Softwareprodukten (z.B. dornerSales, neues CRM und Fakturier-System) und Apps (z.B. Digitaler Lieferschein, Kundenportal für Betonhersteller, ...) und Services folgen wir dem Trend der Digitalisierung und sehen ein großes Potential für Umsatz und nachhaltige Verbreitung im Markt. Auch Nachhaltigkeit spielt zunehmend eine größere Rolle (z.B. Rezeptoptimierung).

- Finanzrisiken

  Ein straffes Mahnwesen und die dem veränderten Umfeld angepassten Zahlungsbedingungen sollen die Risiken minimieren.

- Produkt

  Dem Produkt-Management wird weiterhin hohe Bedeutung zugemessen – es ist entsprechend professionell eingerichtet und wird ständig weiterentwickelt und ausgebaut. Neue Prozesse und Tools ermöglichen eine sichere Produktentwicklung und effiziente Anpassung an Kundenwünsche. Die Wissensverteilung auf mehrere Mitarbeiter ist dabei auch eines der Hauptanliegen.

- Mitarbeiter

  2024 wurde in ausgesuchten Bereichen Personal leicht aufgebaut.

  Generell ist die Fluktuation nach wie vor gering. Die Gefahr, Schlüssel-Personal zu verlieren, ist gering. Für die anstehenden Pensionierungen wird schon an einer Nachfolgeregelung gearbeitet. In den einzelnen Unternehmensbereichen werden Maßnahmen zur besseren Verteilung der Aufgaben und zum Wissenstransfer gesetzt. (Prozessorientierung, Schulungen, Beschreibungen, ...).

Weitere Prognosen

- Die Kernmärkte Deutschland, Schweiz und Österreich sind noch stabil. Eine mittelfristige Einschätzung aufgrund der aktuellen weltwirtschaftlichen und weltpolitischen Lage ist sehr schwierig. Die erzielbaren Verkaufspreise werden weiter unter Druck geraten und die schwieriger werdende Situation an den Beschaffungsmärkten bringt zusätzliche schwerkalkulierbare Herausforderungen. Durch Fokussierung auf Stammkunden und Intensivierung der Kundenbetreuung sollen zusätzliche Umsätze generiert werden. Wir legen im Jahr 2025 zusätzlich auch einen Fokus auf Neukundengewinnung und den Ausbau unserer Produkte und Services im Rahmen der Digitalisierung und Nachhaltigkeit.

- Zukunft zu sichern, bedeutet nach wie vor gezielt zu investieren. Abgesehen von Investitionen in den Bereichen Produktentwicklung und Mitarbeiterausbildung, setzen wir in entsprechendem Umfang auch auf Investitionen für den Aufbau neuer Märkte. Wir konzentrieren uns dabei fokussiert auf weitere Regionen in Europa. Wir haben Mitte 2018 in Australien und im Jänner 2022 in Neuseeland Niederlassungen zur optimalen Marktbearbeitung gegründet, die Entwicklung verläuft plangemäß. Wir planen diese zukünftig schrittweise entsprechend dem Geschäftsverlauf weiter auszubauen.

- Die Planung für die Geschäftsjahre 2025 und 2026 ist auf Grund der aktuellen weltwirtschaftlichen und weltpolitischen Unsicherheiten und den kurzfristigen Entscheidungen unserer Kunden schwer. Das Jahr 2025 ist mit einem positiven Ergebnis budgetiert. Aus heutiger Sicht mit der aktuellen Geschäftsentwicklung gehen wir davon aus, dass dieses Ziel erreichbar bleibt. Der Gesamtentwicklung für 2025 sehen wir unter den aktuellen Umständen grundsätzlich zuversichtlich entgegen.

Weitere Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Abschlussstichtag sind nicht eingetreten.

Egg, 23. Juni 2025

Dorner Electronic GmbH
Kohlgrub 914, A-6863 Egg
info@dorner.at | www.dorner.at

Dorner Electronic GmbH

Dorner Kilian - Geschäftsführer

Matthias Droop - Geschäftsführer