L a g e b e r i c h t 2025

der Xella Porenbeton Österreich GmbH, Loosdorf

1) Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

Das Geschäftsfeld unserer Gesellschaft war bis Juni 2024 die industrielle Produktion sowie der Vertrieb von Porenbetonprodukten sowie der damit zusammenhängenden Handelswaren und Zusatzprodukten. Seit Juli 2024 ist das Geschäftsfeld ausschließlich der Vertrieb von im Konzern hergestellten Porenbetonprodukten sowie der damit zusammenhängenden Handelswaren und Zusatzprodukten.

Im Geschäftsjahr 2025 war die Marktentwicklung in der Bauindustrie nach zuvor 2 stark negativen Jahren in Folge von niedrigem Niveau aus leicht steigend. Ein Anstieg von niedrigen Niveau aus ist erkennbar. Die Absatzmengen lassen sich aufgrund der Sortimentsumstellung (Produktionsschließung 30.06.2024) nur bedingt vergleichen. Gegenüber dem Vorjahr sind die Absatzmengen (-8,23 % gegenüber Vorjahr) im Berichtsjahr gesunken.

Durch den Umstieg von Eigenproduktion auf Fremdbezug kommt es zu höheren Materialaufwendungen.

Die Entwicklung auf den Beschaffungsmärkten ist ein wichtiger Faktor für den Geschäftserfolg unseres Unternehmens. Durch die Produktionsschließung und Umstellung auf ein Logistikhub mit 30.06.2024 sind Beschaffungskosten jedoch nicht mit dem Vorjahr vergleichbar.
Die Handelswaren die wir von unseren Schwesterunternehmen beziehen sind der Hauptteil unserer Beschaffungskosten. Ferner sind Transportdienstleistungen, Verpackungsmaterialien und sonstige Waren und Dienstleistungen wichtige Einsatzfaktoren.

Die zugekauften Produkte unserer Schwesterwerke in Tschechien, Ungarn Deutschland und den Niederlanden weisen eine gute Produktqualität auf und werden von den meisten unserer Kunden gut angenommen. Die damit verbundenen Vorteile hinsichtlich Kundenzufriedenheit, minimaler Reklamationsquote wirken sich auch wirtschaftlich positiv aus.

Der Erfolg des Unternehmens basiert auf den Fähigkeiten und der Leistungsbereitschaft ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Auf die interne und externe Weiterbildung unseres Personals wird größter Wert gelegt. Ziel ist es, auf den verschiedenen betrieblichen Ebenen und entsprechend der fachlichen Anforderungen, eine jederzeit hinreichende Zahl sehr gut qualifizierter und hoch engagierter Mitarbeiter zu beschäftigen. Attraktive Arbeitsbedingungen und Entwicklungsperspektiven spielen dabei eine wichtige Rolle.

Die finanziellen Verhältnisse der Gesellschaft waren und sind geordnet. Die nicht gebundene Kapitalrücklage wurde im Jahr 2025 gegen den Bilanzgewinn aufgelöst.

Das Ergebnis vor Steuern im Berichtsjahr liegt bei TEUR 774 (Vorjahr: TEUR -381); der Rohertrag beträgt TEUR 7.364 Vorjahr: TEUR 8.848).

Der Deckungsgrad des gesamten Anlagevermögens bezogen auf das Eigenkapital beträgt 146,4% (Vorjahr: 107,5%).

Die Kennzahlen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (in TEUR, %) stellen sich gegenüber dem Vorjahr wie folgt dar:

	2025	2024	+/- in %
Umsatzerlöse	12.765,34	14.019,34	-18,15%
Betriebsergebnis (BE)	788,34	-267,37	-95,88%
Betriebsergebnis vor Abschreibungen auf das Anlagevermögen (EBITDA)	955,00	314,00	-109,62%
Umsatzrentabilität (BE/Umsatzerlöse)	6,18%	-1,91%	n/a
Gesamtkapitalrentabilität (BE/Gesamtkapital)	10,22%	-2,89%	n/a
Materialtangente (Material- und Leistungsaufwand/ Betriebsleistung)	39,31%	27,19%	n/a
Personaltangente (Personalaufwand/Betriebsleistung)	23,28%	27,59%	n/a
Working Capital (kurzfristiges Umlaufvermögen + RAP abzgl. kurzfristiges Fremdkapital + RAP)	2.706,79	1.846,56	-139,77%
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtkapital)	45,10 %	29,4 %	n/a

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

Voraussichtliche Entwicklung

Im Jahr 2026 erwarten wir eine Fortsetzung der leichten Erholung am Markt und entsprechend planen wir auch den Absatz in unserem Budget. Die Weiterentwicklung unserer Vertriebskonzepte sowie die Weiterverfolgung der bisher bewährten Verkaufsstrategien stellen die optimierte Versorgung aller unserer Kundensegmente sicher. Das ausgereifte und innovative Produktsortiment ist Garantie für bautechnisch perfekte und wirtschaftliche Lösungen für unsere Kunden. Die umfassende Betreuung durch unsere kompetenten Mitarbeiter von der Anfrage bis zur Baurealisierung sichern eine starke Kundenbindung.

Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Risiken sind ein wesentlicher Bestandteil jeder Geschäftstätigkeit. Ein Risikomanagement, das die Identifikation, Analyse, Steuerung und Überwachung wesentlicher Risiken im Unternehmensumfeld ermöglicht, ist von besonderer Wichtigkeit. Darüber hinaus kann ein Risikomanagement auch bestimmte Chancen für das Unternehmen erkennen.

Unsere Risikopolitik zielt darauf ab, vorhandene Chancen optimal auszuschöpfen und Risiken nur dann einzugehen, wenn ihnen im Gegenzug die Chance auf eine entsprechende Wertsteigerung gegenübersteht. Im Rahmen einer grundlegenden Risikobegrenzung gehen wir nur Risiken ein, die mit anerkannten Methoden und Maßnahmen innerhalb unserer Organisation handhabbar sind.

Personalrisiken werden durch strikte Einhaltung der maßgeblichen Gesetze und Richtlinien sowie durch eine attraktive Entlohnungs- und Arbeitssituation minimiert. Dies wird abgerundet durch eine angemessene Personalentwicklung und -betreuung.

Den Beschaffungsrisiken hinsichtlich Liefertreue und Kosten bei Rohstoffen/Waren sowie bei der Inanspruchnahme von Leistungen begegnen wir durch eine kontinuierliche Beobachtung der entsprechenden Märkte, sorgfältige Auswahl der Lieferanten sowie langfristig ausgerichtete Rahmenvereinbarungen. Prozessbegleitende Kontrollen begrenzen Arbeitssicherheits-, Umwelt- und Unterbrechungsrisiken bei Produktions- und Logistikaktivitäten.

Die Kosten aufgrund des Hochwassers wurden bereits teilweise durch unsere Versicherung gedeckt. Für noch auszuführende Instandsetzungsarbeiten wurden entsprechende Rückstellungen gebildet.

Darüber hinaus erfolgt, soweit wirtschaftlich sinnvoll, ein Transfer ausgewählter Risiken auf Versicherungsunternehmen. Risiken im Hinblick auf Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz unserer Ist-Systeme begrenzen wir durch laufende Anpassungsmaßnahmen.

Die Geschäftsrisiken hinsichtlich Vertrieb und Kundenbindung werden durch laufende, enge Kundenbetreuung und durch ein attraktives Konditions- und Preissystem begrenzt.

Wir sehen das Unternehmen mit seinen überzeugenden Produkten, und unseren hochmotivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, den bereits gestarteten Kostenmanagementprojekten sowie einer gesunden Kapitalisierungs- und Finanzlage für die Zukunft bestens gerüstet.

3) Bericht über Forschung und Entwicklung

Die permanente Weiterentwicklung der Produkteigenschaften von YTONG und Multipor wird von den Werklaboren der Fabriken in Kooperation mit dem Konzern-Forschungszentrum sichergestellt. Die Produktqualität der Schwesterwerke wird durch Eigen- und Fremdüberwachung sichergestellt.

4) Zweigniederlassungen

Die Gesellschaft hat keine Zweigniederlassungen.

5) Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente wie Optionen, Futures, Forwards und Swaps wurden im Geschäftsjahr 2025 nicht verwendet.

Loosdorf, den 20. Oktober 2026

Die Geschäftsführer:

Patrik Polakovič

Michael Bundschuh

Tomáš Kaňa