Lagebericht

1. Geschäftsverlauf und Lage

Das Jahr 2025 entwickelte sich gemäß den Prognosen des vergangenen Jahresabschlusses. Der eingebrochene Wohnungsneubau hat sich weiterhin stark auf das Marktvolumen ausgewirkt. Siblik hat die Strategie der Verbesserung der Unternehmenseffizienz weiter vorangetrieben und alle Unternehmensbereiche nach Möglichkeiten der Verschlankung durchleuchtet und diese durchgeführt.

Im Bereich der Lageroptimierung ist es uns gelungen, den Lagerstand gegenüber den Vorjahren merklich zu reduzieren, um hier das Risiko einer Lagerentwertung zu verringern.

Der Vertriebs-Fokus in einem rückläufigen Markt war klar auf Erhaltung, und bestenfalls Ausbau, der Marktanteile in unserem Kernsortiment gerichtet. Hier konnten wir gegenüber unseren Mitbewerbern Marktanteile erhöhen, auch wenn wir in einigen Bereichen der erneuerbaren Energie die in den letzten Jahren verbesserten Margen wieder reduzieren mussten.

Ein weiterer Schwerpunkt lag der Intensivierung unserer B2C-Aktivitäten. Mit der Errichtung von Musterhaus und Musterwohnungen geben wir dem Endkunden die Gelegenheit, live die Vorteile eines vernetzen Hauses zu erleben. Wir sehen, dass diese Aktivitäten am Markt gut angenommen werden und wir mit diesen Projekten und Investitionen einen starken Treiber für zukünftiges Wachstum zur Verfügung haben.

Wir konnten daher auch das abgeschlossene Geschäftsjahr zur erfolgreichen Weiterentwicklung des Smart Home Bereiches nutzen. Es kristallisieren sich nun die effektivsten Vertriebskanäle mit dem größten Projektimpact heraus. Das sind vor allem Messen und der Kontakt über Partnerbetriebe. Die Anzahle der akquirierten Projekte in diesem Segment konnte trotz schwierigem Marktumfeld erneut gesteigert werden.

Wir fühlen uns daher auch für 2026 darin bestärkt, unsere Strategie weiter zu verfolgen, mit Siblik Smart Home direkt mit Investoren in Kontakt zu treten und so einen Mehrwert für die gesamte Vertriebskette zu schaffen. Die konsequente Betreuung von Investoren, Meinungsbildnern und Gewerbekunden sichern uns auch langfristig einen weiteren Ausbau unseres Marktanteils.

Für das Jahr 2026 ist uns bewusst, dass wir weiterhin auf Effizienz und Marktverdrängung fokussiert bleiben müssen. Wir sehen zwar seit dem vierten Quartal 2025 die ersten Steigerungen von Zulassungen im Neubau, wissen aber auch, dass aufgrund der Projektdurchlaufzeiten eine Umsatz-relevanz für Siblik frühestens im vierten Quartal 2026 zu erwarten ist.

Wir fahren in unseren Unternehmensaktivitäten weiterhin auf Sicht, um jederzeit auf Abweichungen von unserer Planung reagieren zu können.

2. Finanzielle Leistungsindikatoren

Die finanziellen Leistungsindikatoren werden entsprechend der Empfehlung des Fachsenats für Betriebswirtschaft und Organisation der Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer berechnet.

Kennzahlen zur Ertragslage		**2025**	**2024**
Umsatzerlöse	T€	71 392	67 764
Marge	T€	17 959	19 112
Marge	%	25,2	28,2
Mitarbeiter (Jahresschnitt)		137	144
Umsatz je Mitarbeiter	T€	521	471
EBIT	T€	-839	498
Umsatzrentabilität	%	-1,18	0,73
Eigenkapitalrentabilität	%	-9,83	5,04
Gesamtkapitalrentabilität	%	-3,27	1,86

Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage		**2025**	**2024**
Eigenkapital	T€	8 538	9 879
Fremdkapital	T€	17 114	16 909
Nettoverschuldung	T€	k.A.	k.A.
Working Capital (Netto-Umlaufvermögen)	T€	8 392	9 999
Eigenkapitalquote	%	33,3	36,9
Nettoverschuldungsgrad	%	k.A.	k.A.

Die flüssigen Mittel und die kurzfristig verfügbaren Finanzanlagen (T€ 7.778) übersteigen die verzinslichen Verbindlichkeiten (T€ 1.779) bei weitem. Es lag daher keine Nettoverschuldung vor.
Das kurzfristige Umlaufvermögen sank um T€ 1.484, das kurzfristige Fremdkapital erhöhte sich um T€ 124 auf T€ 15.335. Darin enthalten sind akkumulierte Gewinne der Gesellschafter in Höhe von T€ 9.712. Das Working Capital reduzierte sich deshalb um T€ 1.607 auf T€ 8.392.

Die Eigenkapitalquote sank um 3,6 Prozentpunkte auf T€ 8.538, das Fremdkapital erhöhte sich auf T€ 17.114 unter Einschluss von T€ 9.712 Verbindlichkeiten an die Gesellschafter.

Cash-Flow-Kennzahlen		**2025**	**2024**
Cash-Flow aus dem operativen Bereich	T€	394	-1 020
Cash-Flow aus Investitionstätigkeiten	T€	-825	-694
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeiten	T€	-449	-2 676
Veränderung des Finanzmittelbestandes	T€	-879	-4 391
Flüssige Mittel am Jahresende	T€	7 578	8 457

Der Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeiten wurde zum Abbau von Gewinnansprüchen der Gesellschafter verwendet.

3. Vorgänge von besonderer Bedeutung

Nach der durchgeführten Evaluierung unseres ERP-Systems haben wir die Entscheidung getroffen künftig von einer Individualsoftware abzugehen und im Unternehmen auf ein Standardsoftwarepaket zu wechseln. Im Februar 2026 haben wir mit Unterstützung eines externen Projektpartners begonnen dieses Projekt umzusetzen. Ziel ist, im Jänner 2028 in Betrieb zu gehen.

4. Forschung und Entwicklung

Die Firma Siblik ist ein Handelsunternehmen ohne Forschungs- und Entwicklungsabteilung.

5. Zweigniederlassungen

Es bestehen keine eingetragenen Zweigniederlassungen, es werden jedoch Verkaufsbüros in Graz, Vöcklabruck und Innsbruck geführt.

6. Risikoberichterstattung

Die Grundsätze des Risikomanagementsystems des Unternehmens sind wir folgt:

Ausrichtung des Risikomanagements an den Unternehmenszielen
Einhaltung von Regeln
Angemessenheit des Risikomanagements in Bezug auf Art, Umfang, Komplexität und Risikogehalt der konkreten Geschäftstätigkeit und des Geschäftsumfelds
Regelmäßige Überprüfung des Risikomanagements auf Effektivität und Effizienz

Die im Unternehmen etablierten Systeme umfassen:

1. Qualitätsmanagement
2. Risiko-Management (Betrugs- und Sicherheitsrisiken (IT, Zutritt, Finanzsysteme, Mitarbeitersicherheit), Lagerbestandsmanagement, Forderungsmanagement, Management des Marktrisikos)
3. Compliance-Management

Die internen Kontrollprozesse und die Dokumentation der Systeme werden jährlich evaluiert und, wenn notwendig, werden Anpassungen durchgeführt. Im Jahr 2025 gab es keine zu berichtenden Besonderheiten in der Risikoberichtserstattung.

6.1. Qualitätsmanagement

Der Auftrag an unser Qualitätsmanagement lautet, einerseits die Einhaltung der systemgestützten Abläufe sicherzustellen und andererseits, die Prozesse kontinuierlich weiterzuentwickeln. Die Grundsätze des Qualitätsmanagements sind Kundenorientierung, Verantwortlichkeit der Führung, Einbeziehung der beteiligten Personen, Lieferantenbeziehungen zum gegenseitigen Nutzen und permanente Verbesserung. Um dies sicherzustellen, haben wir ein modernes SIBLIK Ideenmanagement eingeführt, welches in der gesamten Organisation hohe Akzeptanz findet und einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess sicherstellt.

6.2. Risiko Management

6.2.1. IT-Sicherheit

Die bei Siblik eingesetzten Sicherheitsmaßnahmen entsprechen dem allgemein üblichen Standard für KMU‘s. Darunter fallen der Schutz vor unbefugtem Zugriff auf Daten und Datenverlusten.

Dazu sind folgende Maßnahmen im Einsatz:

Sämtliche Serverräume sind versperrt gehalten und sind mit automatischen Feuerlöschanlagen ausgestattet.

Der Zugang zum Siblik-Netzwerk erfolgt mittels Benutzernamen und Passwort. Die Passwortbestimmungen entsprechen den üblichen Sicherheitsstandards und müssen regelmäßig geändert werden.

Sämtliche externe Zugriffe auf das Siblik-Netzwerk können ausschließlich über eine gesicherte VPN-Verbindung mit zusätzlicher Authentifizierung erfolgen.

Der Zugriff auf sensible Unternehmensdaten (Kundendaten, Verkaufsdaten) ist mittels detaillierter Berechtigungsstruktur in der AS400 geregelt. Jeder Mitarbeiter bekommt nur die Daten, die er für seine Arbeit benötigt.

Alle Rechner (PCs und Laptops) verfügen über eine Virenschutzsoftware.

Die Mitarbeiter erhalten bei ihrem Eintritt eine Schulung über die IT-Richtlinien, welche sie schriftlich bestätigen müssen.

Sämtliche Daten der Produktivsysteme werden täglich, sowohl intern als auch extern, inkrementell gesichert. Am Wochenende läuft ein komplettes Backup. Intern werden die Sicherungsbänder physisch getrennt vom Serverraum aufbewahrt. Extern besteht eine 1:1 Spiegelung bei der Firma Netprofessionals. Bei einem Totalausfall der Produktivsysteme (z.B. durch Brand) sind, sobald die entsprechende Hardware vorhanden ist, die wichtigsten Systeme innerhalb eines Tages wieder herstellbar.

Alle Anforderungen zur Einhaltung der DSGVO sind im Unternehmen erfüllt und alle notwendigen Maßnahmen wurden mit Inkrafttreten der DSGVO im Jahr 2018 im gesamten Unternehmen umgesetzt. Eine entsprechende Schulung der Mitarbeiter hat stattgefunden.

6.2.2. Finanzsicherheit

Der Zahlungsverkehr ist mittels Vier-Augen Prinzip bei der Erfassung der Zahlungspakete geregelt. Die Freigabe der Zahlung (PIN-Vergabe) erfolgt durch die Geschäftsleitung.

6.2.3. Management des Marktrisikos

Durch laufende Beobachtung der Marktentwicklung, Kunden und Herstellergesprächen und daraus abzuleitenden frühzeitigen Anpassungen in den Kosten und der Lagerhaltung wird dieses Risiko möglichst gering gehalten.

6.2.4. Das Forderungsmanagementrisiko

Exportverkäufe erfolgen, sofern sie nicht durch unsere Warenkreditversicherung gedeckt sind, meist gegen Vorauszahlung. Unsere Inlandsforderungen sind im Volumen von durchschnittlich 85% bei der Coface SA Niederlassung Austria versichert. Durch diese Risikoauslagerung, sowie einem engen Kunden-Bonitäts-Monitoring (in Zusammenarbeit mit dem KSV1870), konnten wir das Ausfallrisiko unserer Außenstände bis dato gleichfalls in geringem Rahmen halten.

6.2.5. Das Lagerbestandsrisiko

Dieses Risiko ergibt sich zwingend aus unserem Geschäftsmodell, welches die rasche und vollständige Verfügbarkeit unserer Produkte als ein Schlüsselelement unserer Geschäftsstrategie definiert.
Die zu gewährende Verfügbarkeit unserer Produkte macht einen entsprechenden Lagerbestand erforderlich. Trotz der damit einhergehenden Kosten (gebundenes Kapital) und Risiken von Langsam und Nulldrehern ist ein ausreichender Lagerbestand für ein erfolgreiches Agieren am Markt notwendig. Regelmäßiges Monitoring der Warenbewegungen ist in unsere Prozesslandschaft fix integriert.

6.2.6. Zutrittssicherheit

Der Zutritt zum Gebäude kann nur durch die Eingabe eines vierstelligen Codes erfolgen, welcher regelmäßig geändert wird. Außerhalb der Dienstzeiten ist ein Zutritt nur der Feuerwehr, Sicherheitsfirma und den Sicherheitsbeauftragten möglich.

6.3. Compliance Management

Die Fa. Siblik setzt auf eine faire und nachhaltige Beziehung zu ihren Kunden und Lieferanten. Das Unternehmen orientiert sich an den Bestimmungen des Transparenzgesetzes, was Geschenkannahme und Vergabe durch unsere Mitarbeiter, über übliche Weihnachtsaufmerksamkeiten hinaus, untersagt.

7. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

2026 wird auch weiterhin sehr stark durch die geringe Tätigkeit im Wohnungsneubau und die Schwierigkeiten im Bereich der Erneuerbaren Energie geprägt sein. Durch unsere Sortimentsbreite sind

wir allerdings gut aufgestellt, um diese Marktschwankungen ausgleichen zu können. Unsere Kunden melden uns weiterhin eine gute Auftragslage, von der wir partizipieren werden.

Unsere sehr schlanke Unternehmensorganisation ermöglicht es uns, schnell und flexibel auf geänderte Marktentwicklungen zu reagieren. Wir werden auch unter diesen schwierigen Rahmenbedingungen die erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens vorantreiben.

Die Erweiterung unserer Marketingaktivitäten im B2C-Bereich, die Intensivierung unseres Netzwerkes hin zur Architektur, und das damit verbundene positive Feedback von Kunden und Herstellern stimmen uns zuversichtlich. Die Geschäftsführung sieht das Unternehmen auch für das kommende Geschäftsjahr gut gerüstet.

Wien, am 15. Juni 2026

.....

Ing. Norbert Ahammer