

Lagebericht
Johann Rohrer GmbH

Geschäftsjahr 2024/2025

Datum und Unterschrift Geschäftsführung

1 *Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage*

1.1 Geschäftsverlauf

In Anbetracht der allgemeinen wirtschaftlichen Situation kann das Unternehmen auf einen zufriedenstellenden Geschäftsverlauf blicken. Durch konsolidierende Maßnahmen konnte die Auswirkung des Umsatzrückganges auf das Ergebnis beschränkt werden.

Das Dienstleistungsportfolio blieb unverändert und setzt sich aus

- Gerüstbau
- Reinigung mit den Teilbereichen
  - allgemeine Industriereinigung
  - Tankreinigung
  - Hochdruckreinigung
  - Chemische Reinigung
  - Kanalreinigung
  - Laserreinigung
- Isolierung
- Mechanische Montagen und
- Bauleistungen

zusammen.

Zu den Hauptauftraggebern zählen weiterhin namhafte Industrieunternehmen wie OMV, Borealis, Agrofert oder VOEST.
Langfristige Rahmenverträge, vor allem mit der OMV für die Gewerke Reinigung, Gerüstbau, Isolierung und Mechanische Montagen sorgen für eine Basisauslastung und eine grundlegende Kontinuität in der Planung.

Akquisition und Neukundengewinnung bleiben zentrale Anstrengungen. So konnten im betrachteten Geschäftsjahr unter anderem Projekte für die Energie AG, Andritz AG, GAS Connect, Linz AG, Sappi und für die Bauindustrie abgewickelt werden.

Auch Rahmenverträge wurden erfolgreich neu verhandelt, der Rahmenvertrag mit der Linz AG wurde um weitere vier Jahre verlängert, mit der Donau Chemie, Energie AG Oberösterreich oder Mondi Frantschach konnten neue Rahmenvereinbarungen abgeschlossen werden.

Der Gerüstbau unter der Marke Top-Gerüst hat sich zufriedenstellend entwickelt, zum Beispiel wurde ein Rahmenvertrag mit Evonik erfolgreich verhandelt. Bei der Marke Dietz hinterlässt die allgemeine Krise am Hochbau Spuren, das Fertigteilhaus-Geschäft ist massiv eingebrochen und konnte nur zum Teil durch andere Kunden aufgefangen werden.

Die Kapazitäten an Gerüstmaterial sind, durch die erfolgreich abgewickelten Großstillstände in den vorangegangenen Jahren und durch zunehmende Konzentration von Stillständen, auf einem sehr hohen Niveau. Die Platzierung dieser Ressourcen auf dem internationalen, europäischen Markt wird künftig einen wesentlichen Anteil am Unternehmenserfolg darstellen.

Um die Professionalität in der Sparte Gerüstbau voranzutreiben, erfolgen weiterhin interne Schulungen, angelehnt an das deutsche Ausbildungsmodell.

Auch in der Sparte Reinigung wurden die Ausbildungsaktivitäten auf internationales Niveau gehoben, indem Mitarbeiter entsprechend den holländischen SIR-Vorschriften ausgebildet wurden.

In der Sparte Reinigung ist festzustellen, dass weiter ein höchstmöglicher Automatisierungsgrad für Wettbewerbsvorteile nötig ist.

Da die Ausbildung zum Isolierer ein Lehrberuf ist, ist der mangelnde Nachwuchs an Fachkräften hier besonders spürbar.

Für die Sparte Kanalreinigung konnte im Berichtszeitraum ein wichtiger Rahmenauftrag lukriert werden. Die Geschäftstätigkeit war von Kontinuität geprägt.

Die Sparten Bau und Mechanische Montagen arbeiten auf Basis des OMV-Rahmenvertrages, die Bauaktivitäten konnten auf den Standort Chemiepark Linz ausgeweitet werden und haben sich wieder auf das langjährige Niveau eingependelt.

Erforderlichen Investitionen, etwa die Anschaffung weiterer Supersauger für Linz und Schwechat oder einer Vorfertigungsmaschine für Isolierungen, wurden wie geplant abgewickelt.

In der IT wurden weitere Anstrengungen zur Datensicherheit und zu Awareness vorangetrieben. Auch das Thema Künstliche Intelligenz wird zunehmend in betriebliche Abläufe integriert.

Die Anforderungen in Bezug auf Sustainability und Compliance werden nicht nur gesetzlich, sondern auch von Kundenseite, weiter forciert.

1.2 Bericht über die Zweigniederlassungen

Unverändert werden Zweigniederlassungen an den Standorten mit relevanten Rahmenverträgen als Betriebsstätte geführt. Zusätzlich wird der Standort Rannersdorf mit Verwaltung und Kfz-Werkstätte als Betriebsstätte geführt.

In Enns gibt es eine Zweigniederlassung mit Büroräumlichkeiten, einer Vorfertigung für die Isolierung und einer Kfz-Werkstatt.

1.3 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Die Umsatzerlöse betrugen im laufenden Geschäftsjahr TEUR 135.248 (Vorjahr TEUR 162.210), was einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr von ca. 16,60% entspricht. Die Gesellschaft erreichte ein EBIT von TEUR 8.188 (Vorjahr TEUR 9.680) bei einem EBITDA von TEUR 20.050 (Vorjahr TEUR 22.615).

Die Eigenkapitalquote betrug im Wirtschaftsjahr 54,58% (Vorjahr 60,18%).

Der ROE betrug zum Stichtag 14,94% (Vorjahr: 15,76%) und korrespondierend dazu lag der ROI bei 8,55% (Vorjahr: 9,46%). Die Gesamtkapitalrentabilität betrug 9,28% (Vorjahr 11,68%).

Der Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit betrug im laufenden Geschäftsjahr TEUR 32.930,
der Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit betrug TEUR -14.770,
der Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit betrug TEUR -4.896.

Die Anforderungen an nichtfinanzielle Leistungsindikatoren sind stark von den Rahmenverträgen geprägt, da hier vertraglich zu erfüllende KPI's fixiert sind. Häufig zählen dazu Unfallgeschehen, der Subunternehmeranteil, der Anteil an Regiestunden, Programme zur Förderung der Arbeitssicherheit, Schulungsstunden oder die Anzahl von Baustellenbegehungen. Viele dieser Kennzahlen sind periodisch an die Auftraggeber zu berichten.

Bei etlichen Auftraggebern sind das Einbringen von Verbesserungsvorschlägen, vor allem Ideen zur Effizienzsteigerung ein wiederkehrendes Thema.

Zertifizierte Managementsysteme sind eine Grundvoraussetzung im betreuten Kundensegment, zusätzlich kommt es in regelmäßigen Abständen zu Kundenaudits um Leistungsfähigkeit und Vertrauenswürdigkeit zu beurteilen.

International spielen Innovationstätigkeiten und Automatisierungsgrad, primär in der Sparte Reinigung eine tragende Rolle.

1.4 Ereignisse von besonderer Bedeutung nach dem Abschlussstichtag

Die wirtschaftliche Lage führt bei Auftraggebern vermehrt zu Einsparungen und zur Verschiebung von Projekten, die sich in Umsatz- und Ertragslage widerspiegeln werden.

Trotzdem konnten sowohl neue Rahmenverträge, wie etwa mit SAPPI in Gratkorn, abgeschlossen werden oder große Stillstände, beispielhaft bei Mondi Frantschach, abgewickelt werden.

Das Investitionsprogramm wurde fortgeführt, angeschafft wurde zum Beispiel Hochdruckwassertechnik und ein Kanalspülkombi. Auch die IT-Sicherheit wird weiter vorangetrieben.

Das Managementsystem wurde mit den Themen Compliance und Antikorruption erweitert und erfolgreich zertifiziert.

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

2.1 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Eine Grundauslastung ist durch die bestehenden Rahmenverträge sichergestellt. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden einerseits weiter zu Projektverschiebungen und Nachverhandlungen führen, andererseits werden Investitionen für die Energiewende erfolgen, die Potential bieten.

Das sehr breite Leistungsportfolio, welches aber durchaus noch erweitert werden kann, soll vor allem bei den bestehenden Kunden noch breiter platziert werden. Zusätzlich soll eine verstärkte Neukundenakquisition Kontinuität bzw. moderates Wachstum sicherstellen.

2.2 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Rahmenverträge bieten zwar die Basis für das Tagesgeschäft, entscheidend sind die tatsächlichen Beauftragungen, die wiederrum von den strategischen und wirtschaftlichen Interessen der Auftraggeber kurzfristig beeinflusst werden.

Eine unveränderte Herausforderung stellt die Suche und Einstellung neuer Mitarbeiter und von Fachkräften, mit entsprechender Leistungsbereitschaft und Flexibilität dar.

Viele Leistungen erfolgen in Industriebetrieben. Unfälle und Störfälle können zu umfangreichen Schäden führen. Generell wird der administrative Aufwand umfangreicher.

Entwicklungen in der Energietechnik, Mobilität, Erreichung der Klimaneutralität können zu erforderlichen Anpassungen beim eigenen Dienstleistungsportfolio führen.

3 *Bericht über die Forschung und Entwicklung*

Entwicklungstätigkeiten werden von der Rohrer Beteiligungs- und Verwaltungs GmbH wahrgenommen, die Anwendung der Entwicklungsergebnisse erfolgt in den operativen Unternehmen.

Im Berichtszeitraum gab es in erster Linie geringfügige Weiterentwicklungen.

4 *Bericht über den Bestand sowie den Erwerb und die Veräußerung eigener Anteile*

Im Geschäftsjahr 2024/2025 gab es keine Änderung bei den Besitz- und Beteiligungsverhältnissen der Johann Rohrer GmbH.

5 *Berichterstattung über wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und des Risikomanagementprozess im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess*

Sämtliche Kundenaufträge werden im unternehmensspezifischen ERP-System erfasst. Sofern erforderlich werden auftragsspezifische Schnittstellen, gemeinsam mit den Kunden, intern entwickelt.

Eine ergänzende SAP-Lösung dient dem Beschaffungswesen sowie dem internen Kontroll- und Controllingsystem. Der Datenaustausch zwischen den Systemen wird laufend verbessert.

Ein generelles Risikomanagement innerhalb der Rohrer-Unternehmensgruppe berücksichtigt auch die Anforderungen der Johann Rohrer GmbH bzw. wurde dieses durch das Compliance-Management erweitert.