LAGEBERICHT

zum Jahresabschluss der Baumarkt Nadlinger Handelsges.m.b.H.

per 28. Februar 2025

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1. Geschäftstätigkeit

Das Unternehmen Nadlinger ist zum Bilanzstichtag seit über 100 Jahren im Baustoff- und Brennstoffhandel tätig und führt an der Adresse 3100 St. Pölten, Porschestraße 29, unter der Marke „Nadlinger" einen Baumarkt mit angeschlossenem Gartencenter, sowie im angrenzenden Betriebsobjekt Hnilickastraße 15 ein Abhol- und Auslieferungslager für Baustoffe. Die gesamte Betriebsfläche an diesem Standort beträgt rund 23.000 m².
Für den Geschäftsbereich Baumarkt und Gartencenter steht zum Bilanzstichtag am Standort Porschestraße 29 eine gewichtete Verkaufsfläche von 3.924 m² zur Verfügung, auf der im Wirtschaftsjahr 2024/2025 eine durchschnittliche Flächenproduktivität (Nettoumsatz je m² und Jahr) im stationären Einzelhandelsgeschäft von 2.059 EUR erreicht wurde.
Seit März 2016 betreibt das Unternehmen in St. Pölten-Nord, Engelbert-Laimer-Straße 2, unter der Bezeichnung „hagebaumarkt St. Pölten Nord" einen weiteren Baumarkt mit angeschlossenem Gartencenter als Filialbetrieb. Die gewichtete Verkaufsfläche am Filial-Standort St. Pölten-Nord beträgt 4.575 m². Auf einem Teilbereich dieser Verkaufsfläche im Ausmaß von ca. 400 m² wird hier auch ein Grundsortiment an Baustoffen in Selbstbedienungsform angeboten. Diese Baustoff-Artikel werden unternehmensintern vom Baustoff-Fachhandel am Haupt-Standort bezogen, der damit erzielte Umsatz in der Erfolgsrechnung jedoch der Filiale und dem Geschäftsbereich Baumarkt und Gartencenter zugeordnet.

Die Betriebsobjekte sind von der Besitzgesellschaft Baumarkt Nadlinger Gesellschaft m.b.H., die eine idente Eigentümerstruktur wie die Betriebsgesellschaft aufweist, eigenfinanziert und von der Betriebsgesellschaft Baumarkt Nadlinger Handelsges.m.b.H. gemietet.

Als Zentral- und Vorratslager für Brennstoffe und saisonale Sortimente, wie z.B. Gartenmöbel und Öfen, verfügt das Unternehmen über ein langfristig angemietetes Hallen- und Freiflächenlager in Prinzersdorf, von dem aus die interne Versorgung der Verkaufs-Standorte erfolgt. Dieses Lager ermöglicht den Einkauf von Großmengen mit entsprechenden Konditionsvorteilen und gewährleistet eine kontinuierliche Lieferbereitschaft bei Artikeln, die bei Vorlieferanten nicht laufend bzw. nicht kurzfristig nachdisponiert werden können - wie insbesondere Brennstoffe – und versetzt das Unternehmen in die Lage, auch Subhändler beliefern zu können.

Das Unternehmen ist seit 2004 Mitglied der Verbundgruppe „hagebau" und seit 2012 auch Gesellschafter der hagebau - Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG mit Sitz in Soltau, die aktuell über 350 Gesellschafter mit über 1500 Betriebsstätten in Deutschland, Österreich, Schweiz, Luxemburg, Belgien, Frankreich und Spanien verfügt, an denen von den wirtschaftlich selbständigen Gesellschaftern Baustoff-, Holz- und Fliesen-Fachhandlungen sowie Baumärkte und Gartencenter mit einem Gesamt-Außenumsatz von rund 6,2 Mrd. EUR betrieben werden.
Im Geschäftsbereich Baumarkt und Gartencenter ist das Unternehmen Franchisenehmer des „hagebaumarkt"-Systems und kann hier auf ein umfangreiches Grundsortiment an zentral gelisteten und preisgewarteten Artikeln, die Lagerbestände der hagebau-eigenen Zentralläger in Deutschland insbesondere bei Importartikeln sowie weiteren Leistungen im Bereich des Marketings sowie der Ladenplanung und -einrichtung zurückgreifen.
Zur weiteren Optimierung des Einkaufs - insbesondere im Geschäftsbereich Baustoffhandel – ist das Unternehmen seit 1.1.2013 auch Gesellschafter der Contract Company Services GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Eckernförde und einer Niederlassung in Österreich. Geschäftszweck dieser „strategischen Allianz" von insgesamt 75 Gesellschaftern der hagebau mit Sitz in Deutschland bzw. Österreich mit einem Gesamt-Einkaufsvolumen von 570 Mio. EUR ist es, deren Einkaufsumsatz weiter zu bündeln und mit ausgewählten, gelisteten Lieferanten über die mit hagebau vereinbarten Konditionen hinaus, durch den Abschluss konkreter Jahresvereinbarungen in Bezug auf Einkaufsumsätze bzw. Abnahmemengen auf Artikelebene zusätzliche Einkaufsverbesserungen zu lukrieren, die den Gesellschafterhäusern zufließen.

52,3 % des Gesamtumsatzes des Unternehmens werden im Geschäftsbereich Baustoffhandel erzielt, davon 89,8 % im Geschäft mit gewerblichen Abnehmern und 10,2 % im Endverbraucher-Geschäft. An den beiden Baumarkt-Standorten werden insgesamt 35,7 % des Gesamtumsatzes im stationären Einzelhandelsgeschäft des Geschäftsbereiches Baumarkt und Gartencenter erzielt. 6,0 % des Gesamtumsatzes entfallen auf Großhandelsumsätze im Baumarkt-Bereich und 2,9 % auf Umsätze im Online-Versandgeschäft.
Zum gewerblichen Kundenkreis des Unternehmens zählen sowohl die in der österreichischen Bauwirtschaft tätigen industriellen Groß- und Konzernbetriebe als auch mittelständische, regional tätige Unternehmen aus dem Bau-Haupt- und Nebengewerbe, dem Bereich Facility-Services bzw. Garten- und Landschaftsbau sowie kleinere Handelsbetriebe aus der Region, die ihren Bedarf zur Nahversorgung ihrer Kunden auch beim Unternehmen decken.

Im Endverbrauchergeschäft verfügt das Unternehmen durch das bereits 1991 eingeführte und laufend weiterentwickelte Kundenbindungsprogramm „Nadlinger VORTEILSCARD" zum Bilanzstichtag über mehr als 31.000 aktive Stammkunden, die im Wirtschaftsjahr 2024/2025 mindestens einen Einkauf im Unternehmen getätigt haben und mit denen über 80 % des Gesamtumsatzes im Privatkundengeschäft erzielt wurden.
Im Wirtschaftsjahr 2024/2025 konnten insgesamt 1161 und an den 177 Geschäftstagen der ersten 7 Monate des laufenden Geschäftsjahres weitere 595 Neukunden für die Nadlinger VORTEILSCARD gewonnen werden.

Das für den Geschäftsbereich Baumarkt und Gartencenter relevante und durch regelmäßige Streuwerbung bearbeitete Einzugsgebiet umfasst die politischen Bezirke St. Pölten-Stadt und Land, Lilienfeld, Melk, Teile der Bezirke Krems-Land und Tulln, somit insgesamt in etwa 80.000 private Haushalte. Über ein Drittel aller privaten Haushalte im Einzugs- bzw. Werbegebiet verfügen über eine „Nadlinger VORTEILSCARD" und haben im Berichtsjahr Einkäufe im Unternehmen getätigt. Die Marktdurchdringung des Unternehmens im Einzelhandelsgeschäft im Einzugsgebiet und die erreichte Kundenbindung sind demgemäß als hoch einzustufen.

Im Geschäftsbereich Baustoff-Fachhandel sind die Hauptmitbewerber des Unternehmens die Quester Baustoffhandel GmbH sowie mehrere Raiffeisen-Lagerhäuser, im Großhandelsgeschäft auch die in Niederösterreich ansässigen hagebau-Gesellschafter sowie weitere Baustoff-Fachhändler aus dem Raum Oberösterreich und Wien. Im Strecken- bzw. Objektgeschäft, in dem der Baustoffhandel keine Logistik-Leistungen erbringt, zählen Anbieter aus dem gesamten Bundesgebiet zum Mitbewerb, sowie in zunehmendem Umfang auch der Direkt-Vertrieb einzelner Baustoff-Hersteller.
Die ebenfalls in der Porschestraße ansässige Filiale der Quester Baustoffhandel GmbH wurde nach einer Abverkaufsphase im Mai 2024 geschlossen und die gewerblichen Kunden in der Folge von der Filiale Krems aus betreut.

Sowohl im Geschäftsbereich Baumarkt und Gartencenter als auch im Privatkundengeschäft mit Baustoffen, stellte in der Vergangenheit der ebenfalls im Süden St. Pöltens gelegene Großflächen-Baumarkt der HORNBACH Baumarkt GmbH den bedeutendsten lokalen Mitbewerber dar. Im Sortimentsbereich „Gartencenter" gehören auch die in St. Pölten ansässigen Filialen der Unternehmen bellaflora Gartencenter GmbH und Dehner Gartencenter Österreich GmbH & Co. KG zu den wesentlichen lokalen Mitbewerbern im Einzugsgebiet, in den Sortimenten Werkzeuge, Gartengeräte und Pools auch der mit einer Filiale vertretene Werkzeug-Diskonter ZGONC Handel GmbH.

Am 17. März 2023 hat die BAUHAUS Depot GmbH auf einer Teilfläche im Gesamtausmaß von über 42.000 m2 des Geländes der aufgelassenen „Kopal-Kaserne" im Süden von St. Pölten einen Großflächen-Baumarkt mit Gartencenter mit einer Gesamt-Verkaufsfläche von rund 16.000 m2 und einer „Drive-in Arena" für Baustoffe mit einer Fläche von 5.200 m2 eröffnet. Das Betriebsareal liegt am südlichen Stadtrand von St. Pölten an der Mariazeller Bundesstraße B20, die den Hauptzubringer aus dem Traisental und den Zubringer von der Autobahn A1 ins Stadtzentrum darstellt, in einer Entfernung von ca. 500 m zum bestehenden HORNBACH Großflächen-Baumarkt und ca. 300 m Luftlinie und rund 5-10 Fahrminuten entfernt vom Haupt-Standort des Unternehmens in der Porschestraße.
Durch die ca. 16.000 m2 umfassende Einzelhandels-Verkaufsfläche des neuen Mitbewerbers BAUHAUS wurde die bereits bestehende Angebotsfläche für Baumarkt Sortimente im gesamten Stadtgebiet von St. Pölten unter Ausklammerung der bestehenden Verkaufsflächen der reinen Gartencenter und Fachhändler um rund 80 % vergrößert und rund 90 % der gesamten Angebotsfläche im südlichen Stadtteil und innerhalb eines Umkreises von 500 m konzentriert.
Auf den Umstand, dass das von BAUHAUS auf der Baumarkt-Verkaufsfläche angebotene Warensortiment auf Grund der bestehenden Flächenwidmung für das Betriebsareal zumindest in Teilbereichen nicht den geltenden Bestimmungen des NÖ Raumordnungsgesetzes in Verbindung mit der „NÖ Warengruppen-Verordnung 2009" entspricht, wird im Punkt 1.6. des Lageberichts weiter eingegangen.

Angesichts der Tatsache, dass in einer Reihe von einzelhandelsrelevanten Warenbereichen, so auch in Teilen des Baumarkt-Sortiments wie insbesondere Werkzeugen, Elektro- und Gartengeräten und Sanitär-Artikeln immer breitere Kundenschichten das Internet sowohl zur Information vor dem Kauf als auch zum Online-Kauf von zuhause aus nutzen und alle bedeutenden Mitbewerber in der österreichischen Baumarkt-Szene wie BAUHAUS, HORNBACH und OBI aktuell über umfangreiche Webshops mit der Möglichkeit zur Bestellung im Versandweg verfügen, lässt sich das Konkurrenz-Umfeld des Unternehmens nur mehr bedingt auf jene Mitbewerber eingrenzen, die über stationäre Outlets im Einzugsgebiet verfügen, sondern stellen je nach Warengruppe und Fristigkeit des Bedarfs auch branchenfremde und globale Online-Anbieter eine potenzielle Konkurrenz im Einzelhandelsgeschäft des Unternehmens dar.

Um auch potenzielle Kunden innerhalb, aber auch außerhalb des Kern-Einzugsgebietes der beiden Baumarkt-Standorte des Unternehmens ansprechen zu können, die Ihre Kaufentscheidung bevorzugt von zuhause aus nach dem Bestbieter-Prinzip treffen und einem zunehmenden Abfluss der Nachfrage an den Online-Versandhandel, zumindest teilweise Paroli bieten zu können, betreibt das Unternehmen im Rahmen der vorhandenen eigenen Kapazitäten im Bereich IT, Marketing und Logistik einen eigenständigen Webshop, in dem in erster Linie Elektro-Werkzeuge im mittleren und oberen Preissegment sowie Gartengeräte, Griller und Öfen im Versand oder auch zur Abholung an einem der beiden Standorte des Unternehmens angeboten werden.
Durch eine gegenüber dem Stationär-Geschäft differenzierte Preisgestaltung, die sich am jeweils aktuellen Bestpreisniveau der Artikel im Online-Versandhandel orientiert, ergibt sich auch die Möglichkeit der Präsenz des Unternehmens auf den meistgenutzten Preisvergleichs-Plattformen und seiner Wahrnehmbarkeit für preisorientierte Käuferkreise.
Der Umstand, dass im eigenen Webshop - auch aus Kostengründen - nicht das gesamte Einzelhandels-Sortiment des Unternehmens und somit auch keine wenig preistransparenten „Service-Artikel" abgebildet werden, bietet dem Unternehmen die Möglichkeit, seine preisliche Konkurrenzfähigkeit gegen über den Mitbewerbern zu demonstrieren, ohne die im stationären Geschäft erforderliche durchschnittliche Handelsspanne insgesamt und nachhaltig zu kannibalisieren.

1.2. Entwicklung von Gesamtwirtschaft und Branche

Im Kalenderjahr 2024 ist die Wirtschaftsleistung Österreichs das zweite Jahr in Folge zurückgegangen und das Bruttoinlandsprodukt sank real um 0,7 % unter das Niveau des Vorjahres. Nominell wuchs das BIP um 3,4 % gegenüber 2023.
Der Rückgang der Wirtschaftsleistung lässt sich vor allem auf die Entwicklung im Bereich der Herstellung von Waren (- 5,6 %) zurückführen. Insbesondere Branchen, die auf Export- bzw. Investitionsgüter spezialisiert sind, verzeichneten hohe Rückgänge. Ein leicht positiver Wachstumsbeitrag ging hingegen von den Dienstleistungen aus. Diese stiegen 2024 insgesamt um 0,6 %, wobei insbesondere der Bereich öffentliche Verwaltung, Bildung und Gesundheit ein kräftiges Plus von 3,4 % aufwies.

In sämtlichen Investitionskategorien gab es 2024 ein Minus. Besonders starke Rückgänge verzeichneten die Bau- (- 5,9 %) und die Maschineninvestitionen (−3,8 %). Auch der Außenhandel ging 2024 zurück. Die Exporte von Waren verringerten sich um 4,5 %, die Importe von Waren um 5,3 %. Anstiege gab es hingegen bei den Konsumausgaben, die im Jahr 2024 im Vergleich zu 2023 insgesamt um 1,8 % wuchsen. Der öffentliche Konsum erhöhte sich dabei um 3,8 %. Auch der Konsum der privaten Haushalte legte 2024 im Vorjahresvergleich wieder leicht zu (+ 0,9 %), nachdem er sich 2023 rückläufig entwickelt hatte.
Der Arbeitsmarkt erwies sich im Jahr 2024 als relativ stabil. Die von Arbeitnehmer:innen geleisteten Arbeitsstunden lagen um 0,3 % über dem Vorjahreswert. Auch die Anzahl der unselbständig beschäftigten Personen blieb nahezu konstant (+ 0,1 %). Das Arbeitnehmer:innenentgelt stieg 2024 nominell um 7,4 % und die Nettolöhne/-gehälter wuchsen um 7,3 %.
(Q: STATISTIK AUSTRIA, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen. – Stand September 2025 ; Pressemitteilung 14 005-198/25)

Die Inflationsrate (HVPI) zeigte im Laufe des Jahres 2024 eine nahezu kontinuierliche Abschwächung von 4,6 % im Jänner auf 1,8 % im Oktober und ist im Dezember wieder geringfügig auf 2,0 % im Dezember angestiegen. Der Jahres-Durchschnittswert von 2,9 % liegt deutlich unter dem Vorjahreswert von 7,8 % und erreicht nahezu wieder das Niveau von 2021 (2,8 %). Die Preissteigerungen im Bereich Gastronomie und Beherbergung lagen auch 2024 mit 7,0 % deutlich über der allgemeinen Inflationsrate. überdurchschnittlich hohe Preissteigerungen verzeichneten auch die Ausgabengruppen Erziehung und Unterricht mit 5,4 % sowie die Gesundheitspflege (+ 4,8 %). Inflationsdämpfend wirkten hingegen die sinkenden Preise im Bereich Nachrichtenübermittlung (- 4,9 %) und Bekleidung/Schuhe (- 0,3 %). Die Preise von Nahrungsmitteln (+ 2,6 %) stiegen schwächer, die von alkoholischen Getränken und Tabakwaren (+ 3,4 %) stärker als der HVPI an.
Die Handelskonjunktur verlief nach nominellen Umsatzrückgängen in 2023 auch im Jahr 2024 negativ. Von Jänner bis November 2024 gingen die gesamten Handelsumsätze (Groß- und Einzelhandel) nominell um 1,0 % gegenüber dem Vorjahr zurück. Zurückzuführen ist dies neuerlich auf die rückläufige Konjunkturentwicklung im Großhandel mit einem relativen Umsatzminus von 3,6 % gegenüber 2023. Besonders der Fach-Großhandel (Großhandel mit Baustoffen, Erzen, Holz, Metall, chemischen Erzeugnissen etc.) musste im Jahr 2024 infolge deutlich gesunkener Preisniveaus nominelle Umsatzrückgänge in Höhe von 8,0 % zum Vorjahr hinnehmen.
Der Einzelhandel litt auch in 2024 unter der anhaltenden Kaufzurückhaltung der Konsument:innen. Dennoch konnte er - in der Summe über alle Branchen - ein durchschnittliches nominelles Umsatzwachstum in Höhe von 2,1 % verzeichnen. Der Umsatzzuwachs liegt damit unter dem Wachstumsniveau des Jahres 2023 (+2,9 %) und auch nicht alle Branchen konnten eine steigende Umsatzentwicklung verzeichnen.
Der Einzelhandel mit Lebensmitteln, als die mit Abstand umsatzstärkste Einzelhandelsbranche weist in den letzten fünf Jahren konstant nominelle Wachstumsraten auf. 2024 erwirtschaftete der Lebensmittel-EH nominelle Umsatzzuwächse in Höhe von 4,3 % gegenüber dem Vorjahr. Die Umsätze im Non-Food-Sektor stiegen 2024 hingegen nominell nur um 1,4 % an und damit deutlich schwächer als im Food-Sektor.

Mit einem relativen Umsatzminus von 0,3 % gegenüber 2023 konnte der Einzelhandel mit Bau- und Heimwerkerbedarf in 2024 keine nominelles Umsatzwachstum erzielen.
Im Mittelwert über alle Branchen sind die Preise im Einzelhandel im Kalenderjahr 2024 nominell um 1,6 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen und damit abermals geringer als die allgemeine Inflationsrate von 2,9 %.
Im Einzelhandel mit Bau- und Heimwerkerbedarf betrug die durchschnittliche Preisentwicklung - 2,2 % zum Vorjahr, sodass die Branchenentwicklung in 2024 durch ein gestiegenes Absatzvolumen (preisbereinigt + 1,9 %) bei sinkenden Preisen gekennzeichnet ist.
(Q: iföw : Konjunktur im Handel – Studie im Auftrag der Sparte Handel der Wirtschaftskammer Österreich , Februar 2025)

Laut den vom Franchisegeber zur Verfügung gestellten Daten hatten die 46 „hagebaumarkt" Standorte in Österreich im Kalenderjahr 2024 im Umsatz im stationären Einzelhandelsgeschäft insgesamt ein nominelles „Null-Wachstum" gegenüber dem Kalenderjahr 2023 zu verzeichnen und im Zeitraum des Berichtsjahres vom März 2024 bis Februar 2025 einen kumulierten nominellen Umsatzrückgang von 1,0 % gegenüber dem Zeitraum März 2023 bis Februar 2024.

Den maßgeblichen Indikator für die branchentypische Umsatzentwicklung im Baustoff-Fachhandel stellt der vom Verband der Baustoffhändler Österreichs (VBÖ) quartalsweise publizierter Wert dar, der aus den von den Verbandsmitgliedern auf freiwilliger Basis gemeldeten Umsatzdaten errechnet wird. Dieser weist für das Kalenderjahr 2024 im Gesamtumsatz der 29 in der Auswertung erfassten Betriebe, die ein Gesamt-Umsatzvolumen von über 1,55 Mrd. EUR repräsentieren, einen relativen Umsatzrückgang von 6,85 % im Vergleich mit dem Kalenderjahr 2023 und einen kumulierten Umsatzrückgang von 22,7 % im Vergleich mit dem Kalenderjahr 2022 aus.
(Q: Verband der Baustoffhändler Österreichs, Konjunkturauswertung 4. Quartal und Gesamtjahr 2024)

1.3. Geschäftsergebnis

Die konjunkturellen Rahmenbedingungen und das Wettbewerbsumfeld für die wirtschaftliche Tätigkeit des Unternehmens im Wirtschaftsjahr 2024/2025 entsprechen im Wesentlichen jenen des Geschäftsjahres 2023/2024. Industrie und Bauwirtschaft befinden sich in Österreich in einer anhaltenden Phase der Rezession und die Kauflaune der privaten Haushalte ist - trotz realer Einkommenszuwächse infolge der Steigerungen der kollektivvertraglichen Löhne und Gehälter über der „rollierenden Inflation" - nach wie vor gedämpft.

Vor dem Hintergrund der gravierenden Veränderung in der lokalen Wettbewerbssituation durch die Ansiedelung eines weiteren Großflächen-Baumarkts im Süden von St. Pölten im Frühjahr 2023 und deren bereits im Wirtschaftsjahr 2023/2024 spürbaren Auswirkungen auf die Umsatzentwicklung im Einzelhandelsgeschäft des Unternehmens, hat das Unternehmen seine Marketing-Aktivitäten im stationären Einzelhandelsgeschäft im Kalenderjahr 2024 erheblich intensiviert.

Das 100-jährige Bestehen des Unternehmens Nadlinger und der 60-jährige Bestand des Franchisegebers „hagebau" boten die Möglichkeit, für die eigenen Werbemaßnahmen unter dem Titel „100 Jahre Nadlinger" auch die preisaggressiven Jubiläums-Angebote aus der Flugblatt-Werbung des „hagebaumarkt"-Systems heranzuziehen. Auch das im Lebensmittel-Einzelhandel regelmäßig eingesetzte und bei den Kunden beliebte Format der „Rabatt-Sticker" wurde 2024 in verstärktem Umfang zur laufenden Mobilisierung und Bindung der Nachfrage der Stammkunden an das Unternehmen genutzt.

Im Geschäftsbereich Baumarkt und Gartencenter wurde im Geschäftsjahr 2024/2025 ein Gesamtumsatz von 17,35 Mio. EUR erwirtschaftet und konnte damit das Umsatzergebnis gegenüber dem Wirtschaftsjahr 2023/2024 um 985 TEUR (+ 6,0 %) gesteigert werden.
Begünstigt durch eine für die Umsätze mit Gartenartikeln förderliche milde Witterung im Frühjahr und durch die erfolgreichen Marketingmaßnahmen konnte im stationären Einzelhandelsgeschäft (74,9 % vom Gesamtumsatz des Geschäftsbereiches Baumarkt und Gartencenter) im Geschäftsjahr 2024/2025 ein Gesamtumsatz in Höhe von 12,99 Mio. EUR erwirtschaftet und damit eine Umsatzsteigerung von 777 TEUR (+ 6,4 %) gegenüber dem Vergleichszeitraum realisiert werden. Damit verlief die Umsatzentwicklung des Unternehmens im stationären Einzelhandelsgeschäft an den beiden Baumarkt-Standorten in St. Pölten-Süd bzw. St. Pölten-Nord im Zeitraum des Berichtsjahres erheblich besser als jene der Gesamtheit der österreichischen hagebaumärkte im gleichen Zeitraum.
Besonders erfreulich ist, dass der stationäre Einzelhandels-Umsatz nicht nur an dem vom weiteren Mitbewerber weniger betroffenen Filialstandort in St. Pölten-Nord um 9,5 % bei gleichzeitiger Erhöhung der Kundenfrequenz um 5,3 % gesteigert werden konnte, sondern auch am - in nur geringer Entfernung zu BAUHAUS situierten - Standort in der Porschestraße um 4,5 % bei einer nahezu unveränderten Kundenfrequenz zum Vorjahr.
Ein Umsatzanteil in Höhe von 2,19 Mio. EUR, entsprechend 12,6 % vom Gesamtumsatz des Geschäftsbereiches, entfällt auf die im Großhandelsgeschäft mit Wiederverkäufern und gewerblichen Großverbrauchern im Geschäftsbereich Baumarkt und Gartencenter im Berichtsjahr getätigten Geschäftsfälle. Hier konnten die Umsätze um 12,3 % gegenüber dem Vergleichszeitraum gesteigert werden.
Umsatzerlöse in Höhe von 1,13 Mio. EUR, entsprechend 6,5 % vom Gesamtumsatz des Geschäftsbereiches Baumarkt und Gartencenter entfallen auf nicht-einzelhandelsrelevante Artikel. Dazu zählen die im Baumarkt-Standort Nord angebotenen und hausintern vom Fachhandelsbereich bezogenen Massenbaustoffe sowie die auch im Großhandel vertriebenen Brennstoffe, für die innerhalb des Franchisesystems keine marktadäquate Listung und laufende Warenversorgung in den benötigten Volumina geboten wird und die deshalb autonom beschafft und im eigenen Vorratslager bewirtschaftet werden müssen.
Umsätze in Höhe von 1,04 Mio. EUR, entsprechend einem Anteil von 6,0 % des Geschäftsbereiches Baumarkt, entfielen im Berichtsjahr auf die im online-Versandhandel abgewickelten Geschäftsfälle. Mit einer leichten Steigerung von 2,3 % entsprach das über den eigenen Webshop und weitere Online-Plattformen realisierte Umsatzvolumen in etwa dem des Vergleichszeitraums.
Die aggressivere Preispolitik des Unternehmens im stationären Einzelhandelsgeschäft und der größere Umfang der über die „Rabatt-Sticker" gewährten Preisnachlässe hatten zur Folge, dass die im Geschäftsbereich Baumarkt und Gartencenter insgesamt erwirtschafte operative Deckungsbeitragsmasse im Wirtschaftsjahr 2024/2025 nicht in Relation zu den erzielten Umsatzzuwächsen gegenüber dem Vergleichszeitraum, sondern in geringerem Ausmaß angestiegen ist.

Anders als im Geschäftsbereich Baumarkt und Gartencenter verlief die Umsatz- und Ertragsentwicklung im Geschäftsbereich Baustoffhandel auch im Wirtschaftsjahr 2024/ 2025 unbefriedigend.
Die von der Bauwirtschaft, den Produzenten und dem Baustoffhandel in das Jahr 2024 gesetzten Hoffnungen und Erwartungen hinsichtlich einer zumindest leichten Erholung der Baukonjunktur insbes. im Wohnbau haben sich leider nicht erfüllt und auch die von der Bundesregierung im Rahmen des Konjunkturpakets „Wohnraum und Bauoffensive" beschlossenen Maßnahmen zur Belebung des Wohnbaus und zur Stützung der Bauwirtschaft blieben bislang noch ohne messbare Auswirkungen auf die lokale Bautätigkeit.

Im Geschäftsbereich Baustoffhandel wurde vom Unternehmen im Wirtschaftsjahr 2024/ 2025 ein Gesamtumsatz von 19,01 Mio. EUR realisiert. Dies bedeutet nach dem Umsatzminus in der Vorperiode einen weiteren nominellen Umsatzrückgang von 3,13 Mio. EUR und ein relatives Umsatzminus von 14,1 % gegenüber dem Wirtschaftsjahr 2023/2024.
Während die Umsätze im Privatkundengeschäft dem Niveau des Vergleichszeitraums entsprachen, resultiert nahezu das gesamte Umsatzminus im Baustoffhandel gegenüber dem Vergleichszeitraum aus dem geringeren Umsatzvolumen mit dem Baugewerbe bzw. Subhändlern. Hier waren insbesondere im Objekt- bzw. Streckengeschäft, in dem die Lieferlogistik durch die Produzenten erbracht wird, Umsatzrückgänge in Größenordnung von 19,4 % zu verzeichnen, wogegen die Umsätze im Abholgeschäft bzw. Zustellung durch das Unternehmen, bei denen die kurzfristige Warenverfügbarkeit im Vordergrund steht, leicht gesteigert (+ 0,7 %) werden konnten.
Bei einem Vergleich der Gesamt-Umsatzerlöse des Geschäftsbereiches Baustoffhandel zwischen den Kalenderjahren 2024 und 2023 ergibt sich ein relatives Umsatzminus von 16,8 % zum Vorjahr, das beim Unternehmen kräftiger ausfiel als die vom VBÖ errechnete Gesamt-Umsatzentwicklung der 29 meldenden Betriebe von -6,85 % gegenüber 2023.
Maßgeblich für die atypisch starke negative Abweichung der Umsatzentwicklung des Unternehmens vom Referenzwert der Branche ist vor allem der Umstand, dass die Stadt St. Pölten infolge ihrer Bevölkerungsentwicklung in den letzten Jahren eine überaus starke Bautätigkeit im mehrgeschoßigen Wohnbau verzeichnen konnte, die in den Vorjahren noch in Bau befindlichen Projekte jedoch mittlerweile fertiggestellt sind und seitens der Bauträger in Anbetracht der erheblich gestiegenen Bau- und Finanzierungskosten keine neuen Projekte in vergleichbarem Umfang in Angriff genommen wurden.

Angesichts der negativen Umsatzentwicklung in den ersten beiden Quartalen 2024 und auch des Umstandes, dass auch die Wirtschaftsforschung ihre ursprünglich vorsichtig positiven Prognosen für das Jahr 2024 nach unten revidiert hat und mittlerweile von einer tatsächlichen Belebung der Bautätigkeit in Österreich erst im Jahr 2026 ausgeht, hat das Unternehmen zu Jahresmitte auf die bisherige Entwicklung in der Form reagiert, dass die Organisation und Leitung des Geschäftsbereichs Baustoffhandel neu strukturiert und personell verschlankt wurde und die Personalkapazitäten für die Auftragsabwicklung sowohl im Gewerbe- als auch im Privatkundengeschäft an die gegenüber den Vorjahren wesentlich geringere Auslastung und Auftragslage angepasst wurden. Auch der bisher jeweils autonom agierende Verkauf für Baustoffe bzw. Baumarkt-Sortimente an das Gewerbe wurde in diesem Zusammenhang verschlankt und zu einem Team zusammengefasst, das den Bedarf der gewerblichen Kunden nunmehr gesamtheitlich bearbeitet und betreut.

Die in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellten und um die an Kunden gewährten Skonti und Boni bereinigten Gesamt-Umsatzerlöse des Unternehmens aus dem Handelsgeschäft betrugen im Wirtschaftsjahr 2024/2025 insgesamt 35,51 Mio. EUR und gingen trotz der im Geschäftsbereich Baumarkt und Gartencenter realisierten Umsatzsteigerungen infolge der Umsatzrückgänge im Geschäftsbereich Baustoffhandel gegenüber dem Vergleichszeitraum um 1,98 Mio. EUR zurück. Dies bedeutet ein relatives Minus im Gesamtumsatz von 5,3 % gegenüber dem Wirtschaftsjahr 2023/2024.

Die sonstigen betrieblichen Erträge betrugen im Wirtschaftsjahr 2024/2025 insgesamt 160 TEUR und waren um 8,3 % geringer als im Vergleichszeitraum.

Die Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen betrugen im Berichtsjahr 25,93 Mio. EUR und gingen gegenüber dem Vergleichszeitraum um 5,4 % zurück. Die in dieser Position berücksichtigten aufwandsmindernden Lieferantenskonti und Lieferantenboni gingen im Wirtschaftsjahr infolge des geringeren Einkaufsvolumens in Summe um 215 TEUR (- 6,6 %) gegenüber dem Vorjahr zurück.

Der gesamte Personalaufwand inkl. soziale Aufwendungen betrug im Berichtsjahr 6,54 Mio. EUR und ist gegenüber dem Vorjahr um 219 TEUR (+3,5 %) gestiegen.
Während bei den laufenden Löhnen und Gehältern trotz der kollektivvertraglichen Lohnabschlüsse zum 1.1.2024 und 1.1.2025 über der jeweiligen Inflationsrate infolge der vorgenommen Reduktion der Personal-Kapazitäten im Bereich Lager-Logistik, Verkauf und Verwaltung in Summe nur ein geringer Mehraufwand in Höhe von 48 TEUR zum Vorjahr zu verzeichnen war, ergab sich im Bereich der sozialen Aufwendungen ein Mehraufwand i.H.v. 172 TEUR entsprechend + 10,2 % zum Vorjahr.
Dieser resultiert unter anderem daraus, dass im Modus der Berechnung der zu bildenden Rückstellungen für Abfertigungen insoferne eine Änderung vorgenommen wurde, als bei den Mitarbeitern, die sich noch im System der „Abfertigung alt" befinden, der bisher angesetzte Abschlag für eine allfällige Dienstnehmer-Kündigung nicht mehr im bisherigen Umfang zur Anwendung gelangte. Der sich daraus ergebende aufwandswirksame Einmal-Effekt auf den Personalaufwand des Wirtschaftsjahres 2024/2025 beträgt 334 TEUR.

Bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die im Wirtschaftsjahr in Summe 4,4 Mio. EUR betrugen, konnten gegenüber dem Vorjahr in Summe Einsparungen i.H.v. 178 TEUR (- 3,9 %) realisiert werden. Diese ergaben sich im Wesentlichen aus geringeren Aufwendungen für die Wertberichtigung von Forderungen, Pacht bzw. Mieten, Instandhaltungen, Transportleistungen und Datenverarbeitung. Aufwandssteigerungen in größerem Ausmaß waren für Werbe- und Marketing-Aktivitäten, insbes. Portokosten und im Bereich der an den Franchisegeber zu leistenden System- und Franchisegebühren zu verzeichnen.

Das sich aus der Gegenüberstellung der Umsatzerlöse und sonstigen betrieblichen Erträge mit den gesamten betrieblichen Aufwendungen ergebende Betriebsergebnis aus dem operativen Geschäft beträgt im Wirtschaftsjahr 2024/2025 -1,23 Mio. EUR und hat sich gegenüber dem Wirtschaftsjahr 2023/2024 um 567 TEUR verschlechtert.

Als Konsequenz des von den Gesellschaftern des Unternehmens verfolgten Grundsatzes, erwirtschaftete Gewinne nicht auszuschütten, sondern in der Unternehmenssphäre zu belassen, um jederzeit die erforderliche Liquidität für den laufenden Geschäftsbetrieb und notwendige Erhaltungs- und Erweiterungsinvestitionen ohne Inanspruchnahme von Fremdmitteln sicherzustellen, verfügt das Unternehmen über umfangreiche Liquiditätsreserven. Deren Veranlagung erfolgt unter dem Gesichtspunkt des Werterhalts und der Risikobeschränkung in erster Linie in festverzinslichen Anleihen und in geringerem Umfang in Aktien österreichischer Unternehmen und die aus der Veranlagung erzielten Erträge und realisierten Wertsteigerungen liefern regelmäßig und unabhängig von der Ertragsentwicklung im operativen Handelsgeschäft einen weitgehend stabilen Beitrag zum Gesamterfolg des Unternehmens.
Die im Berichtsjahr aus der Veranlagung erzielten laufenden Erträge aus Zinsen und Dividenden betrugen 587 TEUR und sind gegenüber dem Vergleichszeitraum um 31 TEUR zurückgegangen. Aus dem beim Verkauf von Wertpapieren realisierten Kursgewinnen und den auf Grund einer positiven Kursentwicklung vorgenommenen Zuschreibungen gegenüber dem Buchwert und bis zum Anschaffungswert konnten im Berichtsjahr Erträge i.H.v. 925 TEUR gegenüber 238 TEUR im Vergleichszeitraum verzeichnet werden.
Auf Basis der Wertpapierkurse zum Bilanzstichtag 28.02.2025 mussten Wertberichtigungen des Wertpapier-Portfolios des Unternehmens gegenüber dem Anschaffungs- bzw. Buchwert im Gesamtumfang von 234 TEUR vorgenommen werden. Diese waren betragsmäßig um 175 TEUR bzw. 42,7 % geringer als zum 29.2.2024.
In Summe beträgt der im Geschäftsjahr 2024/2025 erwirtschaftete positive Finanzerfolg 1,28 Mio. EUR und bedeutet eine Ergebnisverbesserung von 858 TEUR gegenüber dem Vergleichszeitraum.

Aus dem negativen operativen Betriebsergebnis und dem positiven Finanzerfolg ergibt sich für das Wirtschaftsjahr 2024/2025 ein positives Ergebnis vor Steuern i.H.v. 55 TEUR.
Damit konnte in einem neuerlich von ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bestimmten Geschäftsjahr zwar kein positives Betriebsergebnis aus dem operativen Geschäftsbetrieb, jedoch ein positives EGT und eine Ergebnisverbesserung von 291 TEUR gegenüber dem Vergleichszeitraum erreicht werden.

Die Eigenkapitalquote der Baumarkt Nadlinger Handelsges.m.b.H. beträgt zum Bilanzstichtag 67,0 % der Bilanzsumme und stellt eine solide finanzielle Basis für die weitere Geschäftstätigkeit des Unternehmens dar.
Die vorhandenen Liquiditätsreserven versetzen das Unternehmen in die Lage, auch in Phasen einer rückläufigen bzw. negativen Ertragslage im operativen Geschäft, sämtlichen Zahlungsverpflichtungen termingerecht nachzukommen, ohne Fremdmittel zu beanspruchen.

1.4. Zweigniederlassungen

Das Unternehmen führt am Standort 3100 St. Pölten, Porschestraße 29 einen Baumarkt sowie den gesamten Baustoffhandel und unterhält seit 17. März 2016 unter der Adresse 3100 St. Pölten, Engelbert-Laimer-Straße 2 eine Baumarkt-Filiale mit Gartencenter.

1.5. Finanzielle Leistungsindikatoren

1.5.1. Umsatz und Ergebnis

	2024/2025 TEUR	2023/2024 TEUR
Umsatzerlöse	35.512	37.494
Abschreibungen	27	29
Betriebserfolg	-1.227	-659
in % vom Umsatz	-3,5	-1,8
Finanzerfolg	1.281	423
Ergebnis vor Steuern	54	-236
in % vom Umsatz	0,2	-0,6
Ergebnis nach Steuern	116	-236
in % vom Umsatz	0,3	-0,6
Bilanzgewinn	1.591	1.475

1.5.2. Vermögens- und Finanzlage

	28.02.2025		29.02.2024	
	TEUR	%	TEUR	%
AKTIVA	27.842		27.280	
Anlagevermögen	11.473	41,21	10.779	39,51
Umlaufvermögen	15.896	57,09	16.097	59,01
Rechnungsabgrenzungsposten	32	0,11	37	0,14
aktive latente Steuern	441	1,58	367	1,35
PASSIVA	27.842		27.280	
Eigenkapital	18.640	66,95	18.524	67,90
Rückstellungen	4.653	16,71	4.291	15,73
Verbindlichkeiten	4.549	16,34	4.465	16,37
Rechnungsabgrenzungsposten	0	0,00	0	0,00

1.5.3. Geldflussrechnung nach KFS BW2

		2024/2025 TEUR	2023/2024 TEUR
A.	Geldfluss aus der operativen Tätigkeit	-133	178
B.	Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	-856	585
C.	Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	0	0
D.	Veränderung der flüssigen Mittel	-989	763

1.6. Ereignisse von besonderer Bedeutung nach dem Bilanzstichtag

Am 17. März 2023 hat die BAUHAUS Depot GmbH auf einer Teilfläche im Gesamtausmaß von über 42.000 m2 des Geländes der aufgelassenen „Kopal-Kaserne" im Süden von St. Pölten einen Großflächen-Baumarkt mit Gartencenter mit einer Gesamt-Verkaufsfläche von rund 16.000 m2 und einer „Drive-in Arena" für Baustoffe mit einer Fläche von 5.200 m2 eröffnet.
Der Standort befindet sich nicht innerhalb einer gemäß Flächenwidmungsplan der Stadt ausgewiesenen „Zentrumszone" und unterliegt daher gemäß den Bestimmungen des Niederösterreichischen Raumordnungsgesetzes in der Fassung von 2004 (Zentrums-zonen-Verordnung) in Verbindung mit der Warengruppen-Verordnung 2009 grundsätzlich einer Beschränkung der Verkaufsfläche für „zentrumsrelevante" Waren auf 80 m². In der von den NÖ Bezirksverwaltungsbehörden bisher angewandten Auslegung des Raum-ordnungsgesetzes wurden andere als die in der NÖ „Warengruppen-Verordnung 2009" als jedenfalls „nicht zentrumsrelevant" aufgelisteten Warengruppen regelmäßig als „potenziell zentrumsrelevant" eingestuft.
Da nach der erfolgten Eröffnung des neuen BAUHAUS-Standortes festgestellt werden musste, dass auf der Verkaufsfläche ein Sortiment von potenziell zentrumsrelevanten Waren in einem tatsächlichen Ausmaß von deutlich mehr als 80 m2 angeboten wird, hat der Geschäftsführer Felix Jöchl mit Schreiben vom 3. Mai 2023 bei der Bau- und Feuer-polizei der Stadt St. Pölten eine Sachverhaltsdarstellung betreffend eine widmungswidrige Nutzung der Geschäftsräumlichkeiten eingebracht. Im Antwortschreiben vom September 2023 wurde seitens der Behörde dazu mitgeteilt, dass die gesamte Betriebsanlage hin-sichtlich der Nutzung und Einhaltung des NÖ Raumordnungsgesetzes in Verbindung mit der NÖ Warengruppenverordnung 2009 im Beisein eines Sachverständigen geprüft worden sei. Weitere konkrete Informationen wurden dem Unternehmen seitens der Behörde nicht übermittelt. Dennoch konnte in Erfahrung gebracht werden, dass zu dem von der Behörde beauftragten und dem Betreiber der Betriebsanlage übermittelten raumordnungsfachlichen Sachverständigen-Gutachten von diesem ein Gegengutachten in Auftrag gegeben und seitens der Behörde im Mai 2024 ein Bescheid erlassen wurde, gegen den der Betreiber Berufung eingelegt hat. Nach aktuellem Informationsstand des Unternehmens hat der Stadtsenat diese Berufung als unbegründet abgewiesen, eine diesbezügliche Beschwerde des Betreibers beim Landesverwaltungsgericht steht jedoch im Raum.
Das Unternehmen beobachtet die laufenden Entwicklungen in dieser Angelegenheit weiter-hin sehr aufmerksam und prüft für den Fall, dass letztinstanzlich ein Rechtsverstoß durch den Mitbewerber BAUHAUS bestätigt werden sollte, die erforderlichen rechtlichen Schritte zu Abwehr eines unlauteren Wettbewerbsvorteils des Mitbewerbers.

Am 3. November 2025 wurde bekannt, dass die Quester Baustoffhandel GmbH, ein wesentlicher Mitbewerber im Baustoff-Großhandel, Insolvenz angemeldet hat. Es wurde die Durchführung eines Sanierungsverfahrens ohne Eigenverwaltung beantragt. Zum Zeitpunkt der Erstellung des Lageberichts ist nicht absehbar, ob der Geschäftsbetrieb im bisherigen Umfang fortgeführt wird. Unabhängig davon hat die Baumarkt Nadlinger Handelsges.m.b.H. die Marktbearbeitung im Einzugsgebiet des Quester-Standortes in Krems mit dem Ziel intensiviert, die durch die Insolvenz des Mitbewerbers potenziell entstehenden Versorgungslücken zu schließen und freiwerdende Marktanteile nachhaltig für das Unternehmen zu sichern.

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

2.1. Prognosebericht - voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Der bisherige Geschäftsverlauf zeigt im Zeitraum März bis September 2025, den ersten sieben Monaten des aktuellen Wirtschaftsjahres 2025/2026 folgende Entwicklung:

Bedingt durch die gegenüber 2023 weit geringeren Temperaturen und die höhere Anzahl der Regentage in den Monaten März und April, konnte das im Vorjahr schon zu Saisonbeginn realisierte Umsatzvolumen vor allem mit Garten-Sortimenten nicht eingestellt und das Umsatzminus trotz realisierter Umsatzsteigerungen im Mai, Juni und Juli auch in den Folgemonaten nicht mehr aufgeholt werden. Dementsprechend waren im stationären Einzelhandelsgeschäft des Geschäftsbereiches Baumarkt und Gartencenter in den ersten sieben Monaten Umsatzrückgänge gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres insbesondere in den Sortimentsbereichen Pool, Bewässerung, Gartenmöbel, Holz im Garten sowie Pflanzen zu verzeichnen.
Auch das starke Umsatzminus von 21,4 % im September 2025 gegenüber dem Vorjahr geht auf die im September 2024 realisierten hohen Umsatzzuwächse des Unternehmens in einer Reihe von Warengruppen zurück.
Nach tagelangen schweren Regenfällen ab dem 12. September waren am 14./15. September 2024 im Einzugsgebiet des Unternehmens eine Reihe von Flüssen und Bächen über die Ufer getreten und hatten zu massiven Überflutungen von Siedlungsgebieten im Pielach-, Sierning- und Traisental, mehreren Stadtteilen von St. Pölten und besonders im Tullnerfeld geführt. Der leider zumeist erfolglose Versuch der Hausbewohner, Gebäudeschäden durch Wasserbarrieren und den Einsatz von Pumpen noch in letzter Minute abzuwenden, führte zu einem spontanen Anstieg der Nachfrage nach Pumpen, Schläuchen und Bauwerkzeugen in einem Ausmaß, das aus den Lagerbeständen des Unternehmens und der Lieferanten unmittelbar gar nicht völlig abgedeckt werden konnte. In den folgenden Tagen und Wochen wurde das Baumarkt-Geschäft auch durch den Bedarf an Reinigungs- Trocknungs- und Heizgeräten sowie Produkten zur Aufbewahrung und zur ersten Beseitigung der Hochwasserschäden belebt.
Die vom Unternehmen in die Sommer-Saison 2025 gesetzten Umsatzerwartungen aus dem Erneuerungs- bzw. Ersatzbedarf nach dem „Jahrhundert-Hochwasser" im September 2024 haben sich insofern nur zum Teil erfüllt, als die von der Katastrophe betroffenen Haushalte trotz finanzieller Unterstützung seitens des Landes Niederösterreich in vielen Fällen schon mit den Aufwendungen für die absolut notwendigen Sanierungsmaßnahmen und Ersatzanschaffungen wie Heizung, Möbel, Elektrogeräte und Bodenbeläge überfordert waren und daher kaum mehr Mittel für weitere Anschaffungen etwa im Bereich Garten zur Verfügung standen. Insbesondere in den schon mehrfach von Hochwasser betroffenen Gemeinden trat zum Teil auch der Effekt ein, dass sich Kunden aus einer nachvollziehbaren Angst vor neuerlichen Überflutungen infolge des fortschreitenden Klimawandels gar nicht mehr mit der vollständigen Sanierung des Wohnhauses und der Erneuerung der Gartengestaltung auseinandergesetzt, sondern sogar Überlegungen in Richtung einer Verlegung des Wohnsitzes in eine weniger hochwassergefährdete Region angestellt haben.
Auch die angeführten Umstände stellen im laufenden Wirtschaftsjahr eine teilweise Erklärung für den unerwarteten Nachfrage- und Umsatzrückgang bei Produkten für den Außenbereich dar.

Generell ist im laufenden Wirtschaftsjahr im Einzelhandelsgeschäft ein Kaufverhalten der Kunden festzustellen, welches - trotz Zuwächsen in den Realeinkommen – auch infolge mangelnder positiver Zukunfts-Erzählungen seitens der Politik – durch eine Zurückhaltung bei größeren und nicht unmittelbar notwendigen Anschaffungen gekennzeichnet ist. Zu bemerken ist auch, dass die privaten Haushalte weniger durch Aktions-Preise auf Einzelartikel, als durch Rabatte auf ein umfangreicheres Artikel-Spektrum zum Kauf motiviert werden können.

Insgesamt sind die Umsätze des Unternehmens im stationären Einzelhandelsgeschäft im Zeitraum März bis September 2025 kumuliert um 5,2 % gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres zurückgegangen, wobei das Umsatzminus mit -6,3 % am Baumarkt-Standort in St. Pölten-Nord höher ausfiel als am Standort in der Porschestraße (- 4,6 %).
Entsprechend den vom Franchisegeber zur Verfügung gestellten Vergleichsdaten mussten auch die anderen hagebaumärkte in Österreich im Zeitraum März bis September 2025 ein durchschnittliches kumuliertes Umsatzminus von 1,9 % gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres hinnehmen, die weiteren hagebaumärkte in Niederösterreich, für deren Umsatzentwicklung der „Hochwasser-Effekt" des Jahres 2024 ebenfalls eine gewisse Rolle spielt, ein kumuliertes Umsatzminus von 3,2 % zum Vorjahr.
Die gesamten im Geschäftsbereich Baumarkt und Gartencenter erwirtschafteten Umsatzerlöse inkl. Brennstoffe, Versandhandels- und Großhandels-Umsätzen sind im Zeitraum März bis September 2025 gegenüber dem Vergleichszeitraum um 4,2 % zurückgegangen.
Infolge der gegenüber der Vorsaison weniger aggressiven Preisgestaltung in der Flugblattwerbung und der Rücknahme des Maximalrabatts bei den Rabattstickern konnte die durchschnittliche Handelsspanne im Endverbrauchergeschäft leicht verbessert werden. Der operative Rohertrag ging daher unterproportional zu den Umsatzeinbußen zurück.

Im Geschäftsbereich Baustoffhandel konnte im Privatkundengeschäft in den ersten 7 Monaten des laufenden Wirtschaftsjahres 2025/2026 eine relative Umsatzsteigerung von 3,9 % gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres realisiert werden.
In den aus den Geschäften mit dem Baugewerbe erwirtschafteten Erlösen war hingegen ein Rückgang von 20,5 % gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres zu verzeichnen. So wie auch schon im abgelaufenen Wirtschaftsjahr, ergibt sich das Umsatzminus aus geringeren Umsätzen im Objekt- und Streckengeschäft (- 28,1 %), wogegen die Umsatzerlöse im Lagergeschäft um 7,7 % gesteigert werden konnten.
Die Umsatzentwicklung im laufenden Wirtschaftsjahr geht einher mit der im Zuge der personellen Veränderung in der Leitung des Geschäftsbereiches Baustoffhandel beschlossenen strategischen Neuausrichtung in der Form, dass sich das Unternehmen aus volatilen Objekt- und Strecken-Geschäften mit einer negativen operativen Handelsspanne, die von Mitbewerbern im Baustoff-Großhandel unter dem Gesichtspunkt der Sicherung von Umsatzvolumina „um jeden Preis" unter Vorgriff auf die erst am Jahresende zufließenden Boni in immer größerem Umfang getätigt werden, zurückziehen und sich in der Marktbearbeitung auf den weiteren Ausbau des Lager-Geschäfts konzentrieren wird, in dem die räumliche Nähe und der vom Unternehmen gebotene hohe Servicegrad Wettbewerbsvorteile gegenüber überregional agierenden Mitbewerbern darstellen.
Trotz des mit der Neuausrichtung verbundenen Rückgangs des Gesamt-Umsatzvolumens um 18,0 % konnte die im Geschäftsbereich Baustoffhandel im laufenden Geschäftsjahr bisher erwirtschaftete operative Deckungsbeitragsmasse mit einem Rückgang von 0,8 % nahezu auf dem Niveau des Vergleichszeitraums gehalten werden.

Angesichts geringerer zur Verfügung stehender Personalkapazitäten im Verkauf infolge des bereits erfolgten oder bevorstehenden Pensionsantritts langjähriger Mitarbeiter und zur Reduktion der Bereitschaftskosten für die Beratung im Privatkundengeschäft mit Baustoffen wurde der Personaleinsatz mit Beginn des Kalenderjahres 2025 auf den bestehenden Verkaufsraum im Baustoff-Abhollager eingeschränkt. Die dadurch freigewordene Verkaufsfläche im Baumarkt in der Porschestraße wurde für die Erweiterung des Angebots im Bereich Werkzeuge und Arbeitsbekleidung adaptiert und im Vorkassen-Bereich auch Platz für ein nunmehr komplettes Sortiment im Bereich Haustier-Bedarf sowie ein erweitertes laufendes Angebot an preisgünstigen Mitnahme-Artikeln geschaffen.

Für den Jahresabschluss des laufenden Wirtschaftsjahres werden mehrere aufwandsmindernde Effekte erwartet, die sich positiv auf das Betriebsergebnis des Unternehmens auswirken sollten.
Der im Vorjahr eingetretene aufwandswirksame Einmaleffekt aus der Erhöhung der Rückstellungen für Abfertigungen im Rahmen des Systems „Abfertigung alt" entfällt im aktuellen Geschäftsjahr und führt zu einer prognostizierten Entlastung des Personalaufwands im Ausmaß von rund 300 TEUR.
Ein weiterer positiver Effekt ergibt sich auch aus der Reduktion der an die Baumarkt Nadlinger Gesellschaft m.b.H. geleisteten Unternehmenspacht, die im Einvernehmen mit der Besitzgesellschaft unter Berücksichtigung der seit dem Abschluss des Pachtvertrages im Jahr 1994 eingetretenen Veränderungen im Wettbewerbsumfeld des Unternehmens und der vorgenommenen laufenden Anpassungen an die Veränderung des VPI mit Wirkung vom 1.12.2024 neu festgelegt wurde. Die sich daraus für das gesamte Wirtschaftsjahr ergebende Entlastung beläuft sich ebenfalls auf rund 300 TEUR.
Trotz Erhöhung der kollektivvertraglichen Löhne und Gehälter zum 1.1.2025 um durchschnittlich 3,3 % kann der laufende Personalaufwand - hochgerechnet auf das gesamte Wirtschaftsjahr – voraussichtlich um rund 250 TEUR reduziert werden. Diese Einsparung ist auf eine restriktive Personalpolitik sowie den Wegfall von Einmalzahlungen im Zusammenhang mit der Auflösung von Dienstverhältnissen im Vorjahr zurückzuführen. Die in der Vorperiode im Zuge der strategischen Neuausrichtung im Geschäftsbereich Baustoffhandel umgesetzten personellen Veränderungen und Anpassungen der Personalkapazitäten an die Geschäftslage haben nicht nur zu einer Effizienzsteigerung beigetragen, die sich in einer gestiegenen Umsatzrentabilität des Geschäftsbereiches niederschlägt, sondern auch zu einer spürbaren Entlastung im Personalaufwand des Unternehmens.

2.2. Risikobericht

2.2.1. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten, denen das Unternehmen ausgesetzt ist

Das Unternehmen ist keinem Währungsrisiko ausgesetzt.
Gegen ein Klumpenrisiko aus Umsatz- und Forderungsausfällen infolge der Umsatzkonzentration auf Einzelkunden oder Kundengruppen wird durch Bedachtnahme auf eine breite Umsatz- und Kundenstreuung laufend Vorsorge getroffen.

2.2.2. Risiken im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten

Die Liquiditätslage ist ausreichend; das Unternehmen verfügt ständig über entsprechende Bankguthaben, um alle Zahlungen termingerecht und unter Ausnutzung der optimalen Zahlungskondition durchführen zu können. Die Geschäftsverbindungen bestehen nur zu Banken mit bester Bonität, daher sollte das Ausfallsrisiko für diese Guthaben minimiert sein. Zu den im Unternehmen bestehenden Finanzinstrumenten zählen im Wesentlichen Finanzanlagen wie Wertpapiere und Beteiligungen. Soweit erkennbare Ausfallsrisiken erkennbar sind, werden entsprechende Wertberichtigungen vorgenommen. Zur Minimierung von Forderungsausfällen verfügt das Unternehmen über ein adäquates Mahnwesen und Debitorenmanagement. Es bestehen keine Fremdwährungsrisiken.

3. Analyse nichtfinanzieller Leistungsindikatoren

3.1. Umweltbelange

Es entstehen keine Emissionen in Luft oder Wasser.

3.2. Arbeitnehmerbelange

Das Unternehmen beschäftigte während des abgelaufenen Wirtschaftsjahres durchschnittlich 105 Angestellte, 14 Arbeiter und 5 Lehrlinge.
Im Sinne zukünftig sowohl intern als auch extern steigender Anforderungen investiert das Unternehmen laufend in regelmäßige Schulungsmaßnahmen.

4. Bericht über Forschung und Entwicklung

Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten finden nicht statt.

St. Pölten, 28. November 2025

Geschäftsführer

Mag. Gerald Jöchl *Felix Jöchl, BSc.*