Lagebericht

1. Geschäft und Rahmenbedingungen 2
1.1. Unternehmensprofil 2
1.2. Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen 2
1.3. Branchenspezifische Rahmenbedingungen 3
1.3.1. Elektronikindustrie 3
1.3.2. Metrologie 3
1.3.3. Werkzeugmaschinen 3
1.3.4. Weitere Branchen 3
1.4. Einflussfaktoren auf das Unternehmen 3
1.5. Investitionen 4
1.6. Produkte und Technologien 4
2. Kennzahlen zur Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage 4
2.1. Ertragslage 4
2.2. Vermögenslage 4
2.3. Finanzlage 4
3. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren 5
3.1 Umweltbelange 5
3.2 Arbeitnehmerbelange 5
3.3 Sonstige nicht finanzielle Leistungsindikatoren – Absatzmärkte 5
4. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens 6
4.1. Erwartete Entwicklung 6
5. Wesentliche Risken und Ungewissheiten 6
5.1. Feuer, Betriebsunterbrechung, Rückrufkosten 6
5.2. Fremdwährungsrisiko 6
5.3. Forderungsausfälle 6
5.4. Transport 6
5.5. Demografischer Wandel 6
5.6. Neue Technologien 6
5.7. IT-Risiken 6
5.8. Qualität 7
5.9. Finanzielle Risiken 7
6. Forschung und Entwicklung 7

1. Geschäft und Rahmenbedingungen

1.1. Unternehmensprofil

Die RSF Elektronik Ges.m.b.H. (RSF) wurde im Jahr 1973 gegründet und hat sich seither als etabliertes und kontinuierlich wachsendes Industrieunternehmen mit Spezialisierung auf die Entwicklung und Fertigung optoelektronischer Messsysteme positioniert. Die Produkte des Unternehmens kommen typischerweise in Fertigungseinrichtungen zum Einsatz, etwa in Maschinen für die Halbleiterproduktion, Medizintechnik oder Messtechnik.

Da diese Maschinen Investitionsgüter darstellen, unterliegt die Nachfrage nach RSF-Produkten den globalen Investitionszyklen in Fertigungskapazitäten. Die Entwicklungen in geografischen Regionen und Industriezweigen verlaufen dabei oft asynchron, was sich stabilisierend auf die Volatilität der Absatzmärkte von RSF auswirkt.

Seit 1994 ist RSF Elektronik Teil der Dr. JOHANNES HEIDENHAIN GmbH, einem deutschen Industriekonzern mit internationaler Ausrichtung. Der Vertrieb der RSF-Produkte erfolgt überwiegend über die globale Vertriebsorganisation des Mutterkonzerns; einzelne Schlüsselkunden werden direkt durch RSF betreut. Das Geschäft verteilt sich geografisch zu etwa gleichen Teilen auf Europa und außereuropäische Märkte.

Neben den Produkten der Kernmarke RSF fertigt das Unternehmen auch Komponenten und Geräte für weitere Gesellschaften innerhalb der Konzernstruktur. Teilweise werden diese Produkte durch RSF entwickelt und konstruiert.

Zu Beginn des Berichtsjahres wurde innerhalb der Konzernstruktur die Verschmelzung der AMO Automatisierung Messtechnik Optik GmbH mit der RSF Elektronik Ges.m.b.H. beschlossen. Eine genaue Beschreibung ist dem Anhang zu entnehmen.

Im Verlauf des Jahres wurden sämtliche personellen, technischen, logistischen sowie strukturellen Maßnahmen zur Integration vorbereitet und schrittweise umgesetzt. Ein zentraler Bestandteil war die Verlagerung des AMO-Standorts an den Hauptsitz der RSF Elektronik in Tarsdorf. Diese Umzugsmaßnahmen wurden sorgfältig geplant und in enger Abstimmung mit allen beteiligten Abteilungen durchgeführt, um einen reibungslosen Übergang sicherzustellen. Im Zuge des Transfers traten keine negativen Auswirkungen auf unsere Kunden auf. Sowohl die Lieferperformance als auch die Produktqualität konnten ohne Einschränkungen auf dem gewohnten Niveau sichergestellt werden.

Die Produkte der Marke AMO sind den Produkten von RSF sowohl technologisch als auch fertigungstechnisch sowie hinsichtlich der Kundenanwendungen sehr ähnlich. Diese hohe Übereinstimmung ermöglicht einen zügigen Übergang in die neue, gemeinsame Organisation und eröffnet signifikante Potenziale zur Effizienzsteigerung in Entwicklung, Produktion und Kundenbetreuung.

1.2. Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weiterhin ist die Weltwirtschaft stark von geopolitischen Krisen, der Zunahme von Handelsbarrieren und von einem nur leicht verbesserten Zinsniveau geprägt. Sich sehr schnell ändernde Zollankündigungen verunsichern zusätzlich die Märkte. Dies führt zu Zurückhaltung sowohl bei privaten Ausgaben als auch bei Investitionen der Industrie.

Die anhaltende Stagnation in den Absatzmärkten erhöht den Wettbewerbsdruck und wirkt sich negativ auf die Preisentwicklung aus. In vielen Bereichen sind die erzielbaren Marktpreise rückläufig oder stagnieren. Zusätzlich belasten die hohen Inflationsraten der letzten Jahre – insbesondere in Österreich – sowie die daraus resultierenden Lohnsteigerungen die Kostenstruktur erheblich. RSF begegnet diesen Entwicklungen mit intensiven Anstrengungen zur Effizienzsteigerung.

Trotz des herausfordernden Marktumfelds konnte RSF den Umsatz im Geschäftsjahr 2025 gegenüber dem Vorjahr steigern. Diese positive Entwicklung ist vor allem darauf zurückzuführen, dass viele Kunden ihre Lagerbestände aus den Jahren der Überbevorratung (2022 und 2023) inzwischen abgebaut haben und nun wieder bedarfsgerecht bestellen. Darüber hinaus konnten in einzelnen Marktsegmenten auch Neukunden gewonnen werden, was zusätzlich zur Umsatzsteigerung beigetragen hat.

1.3. Branchenspezifische Rahmenbedingungen

1.3.1. Elektronikindustrie

Der Markt für Elektronik- und Halbleiter-Fertigungseinrichtungen – insbesondere im Bereich des Semiconductor Backends sowie der Elektronik-Assembly – stellt mit einem Umsatzanteil von rund 70 % den bedeutendsten Absatzmarkt für die in Tarsdorf produzierten Produkte der Marken RSF und HEIDENHAIN dar. Durch die Verschmelzung mit der AMO GmbH wird dieser Markt künftig etwa 50 % des Gesamtumsatzes des Unternehmens ausmachen.
Das Segment befindet sich in einem verhaltenen Aufwärtstrend, zurück auf ein moderates Normalniveau. Besonders getrieben wird die Nachfrage von Produktionsmittel, die für das Thema KI benötigt werden. Das klassische Backend wartet weiter auf ein Anspringen des privaten Konsums.

1.3.2. Metrologie

Der globale Metrologiemarkt verzeichnete im Jahr 2025 ein moderates Wachstum, getragen von steigenden Anforderungen an Qualitätssicherung, Automatisierung und digitale Fertigungsprozesse. RSF konnte von dieser positiven Entwicklung profitieren. Der Markt trägt mit ca. 10 % zum Umsatz von RSF bei, insbesondere der Bereich der Koordinate-Messmaschinen.

1.3.3. Werkzeugmaschinen

Die Werkzeugmaschinenhersteller berichten z.T. von prozentual zweistelligen Auftragsrückgängen. Die Werkzeugmaschinen-Stückzahl ist noch stärker rückläufig, da der Werkzeugmaschinenumsatz durch einen größeren Automatisierungsgrad und durch Preissteigerungen im Vergleich erhöht ist. Hier wirkt sich der Umbruch in der Automobilindustrie aus, der in einem geringeren Bedarf an Werkzeugmaschinen resultiert.

Für die RSF macht diese Branche nur einen kleinen Marktanteil aus (ca. 10 %). Nennenswert ist das Segment der nicht spanenden Maschinen (Abkantpressen). Daneben werden Geräte für handbediente Werkzeugmaschinen angeboten. In beiden Bereichen ist eine Sättigung erreicht und es ist auch mittelfristig mit keinen größeren Zuwächsen zu rechnen.

Mit der Integration der AMO Produkte wird dieser Markt künftig auch für RSF an Bedeutung gewinnen. Zuletzt wurde etwa 50 % bzw. ca. 13 M€ des AMO Umsatzes in diesem Markt erzielt.

1.3.4. Weitere Branchen

Mit der Integration der AMO gewinnen bisher weniger relevante Branchen an Bedeutung. Besonders sind dies die Bereiche Automatisierung und Robotik, die aktuell - wie auch andere Bereiche - unter schwachen Investitionen leiden, sowie die Medizintechnik, die sich stabil mit moderatem Wachstum entwickelt. Die breitere Aufstellung in den Absatzmärkten trägt dazu bei, die Auslastung des Unternehmens stabiler zu gestalten.

1.4. Einflussfaktoren auf das Unternehmen

Die Elektronikindustrie bleibt der wichtigste Markt für unser Unternehmen. Wie bereits erwähnt, erwarten wir mittelfristig eine moderat positive Entwicklung in diesem Bereich. Gleichzeitig stellen Veränderungen in den globalen Handelsbeziehungen sowie neue Wettbewerber potenzielle Risiken dar.

Die Versorgung mit Vormaterialien hat sich im Jahresverlauf weiter verbessert. Dennoch bleiben kurzfristige Engpässe aufgrund geopolitischer Spannungen möglich. Diesen Risiken begegnen wir durch eine strategisch aufgestellte Lieferantenbasis und gezielte Bevorratung, wo erforderlich. Die Gewinnung von Fachkräften gestaltet sich derzeit einfacher, was vor allem auf die konjunkturelle Abkühlung zurückzuführen ist.

Energiekosten machen weniger als 5 % der Gesamtkosten in unseren Fertigungsprozessen aus und haben daher nur einen geringen Einfluss. Unsere eigene Photovoltaikanlage trägt zusätzlich dazu bei, die Abhängigkeit von externen Energieanbietern zu reduzieren.

Die Absatzmärkte bleiben weiterhin volatil. Um dieser Entwicklung zu begegnen, setzen wir laufend Maßnahmen zur Erhöhung der Flexibilität in den Bereichen Logistik und Produktion um.

1.5. Investitionen

Die Investitionstätigkeit wurde im Einklang mit den aktuellen Markterwartungen auf ein moderates Niveau angepasst. Der Schwerpunkt liegt auf der Optimierung der Prozesseffizienz zur Realisierung von Kostensenkungspotenzialen sowie auf der technologischen Aktualisierung des Produktionsequipments.

1.6. Produkte und Technologien

Das wichtigste Geschäftsfeld stellen nach wie vor die inkrementellen und absoluten Längenmessgeräte dar, die in nahezu allen in den Zielmärkten geforderten Ausführungen gefertigt werden. Die typischen Auflösungen bzw. Messschritte reichen dabei von wenigen Mikrometern bis in den Nanometerbereich. Die zugrunde liegende Technologie wurde zunehmend auch auf Systeme zur Erfassung rotatorischer Bewegungen übertragen.

Die Vermarktung dieser Produkte verlief sehr erfolgreich; die in den Vorjahren erzielten Marktanteile konnten stabil gehalten werden. Im Berichtsjahr wurden gezielte Entwicklungsmaßnahmen zur Abrundung des Produktportfolios umgesetzt bzw. für das Geschäftsjahr 2026 initiiert.

Ein wesentliches Element optoelektronischer Messsysteme sind hochpräzise Teilungen auf Glas- oder Stahlträgern. Die hierfür eingesetzten Fertigungstechnologien werden kontinuierlich weiterentwickelt, um den steigenden Anforderungen an Genauigkeit, Qualität und Effizienz gerecht zu werden.

2. Kennzahlen zur Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

2.1. Ertragslage

	2024 TEUR	%	2025 TEUR	%
Umsatzerlöse	57.679		77.493	
EBIT	5.403	9,4%	2.832	3,7%
EBITDA	10.800	18,7%	9.502	12,3%

Im Geschäftsjahr 2025 beläuft sich der Umsatz auf EUR 77.492.674,84 (Vorjahr TEUR 57.679). EUR 10.558.360,41 des Umsatzanstieges sind auf die Verschmelzung mit der Firma AMO zurückzuführen.

2.2. Vermögenslage

	2024 TEUR	%	2025 TEUR	%
Langfristig gebundenes Vermögen	108.416	71,7%	111.018	63,1%
Kurzfristig gebundenes Vermögen	41.360	27,4%	51.440	29,2%
Liquide Mittel	1.329	0,9%	13.546	7,7%
	151.105	100,0%	176.004	100,0%

Die RSF Elektronik erreichte zum 31. Dezember 2025 eine Bilanzsumme von EUR 176.003.829,14 (Vorjahr TEUR 151.104). Im Anstieg zum Vorjahr sind EUR 8.568.182,07 aus der Verschmelzung mit der Firma AMO enthalten. Das langfristig gebundene Vermögen ist durch eine Eigenkapitalquote von 90,8% sogar deutlich überdeckt.

Das langfristige Anlagevermögen ist bezahlt.

	2024	2025
Eigenkapitalquote	91.3%	90.8%

2.3. Finanzlage

	2024 TEUR	2025 TEUR
operativer Cashflow	5.832	11.210
Investitions Cashflow	-6.085	-6.952
Finanzierungs Cashflow	0	0
Cashflow	-253	4.258
liquide Mittel Anfang	1.582	1.329
Zugang Verschmelzung	0	7.959
liquide Mittel Ende	1.329	13.546
Veränderung liquide Mittel	-253	4.258

3. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

3.1 Umweltbelange

RSF Elektronik ist sich seiner Verantwortung gegenüber der Umwelt bewusst. Das Unternehmen hat ein Umweltmanagement aufgebaut, welches nach ISO 14001 zertifiziert ist.

3.2 Arbeitnehmerbelange

Die kontinuierliche Weiterentwicklung und Qualifikation der Mitarbeitenden ist der RSF Elektronik ein zentrales Anliegen. Besonderes Engagement zeigt das Unternehmen auch in der Ausbildung von Nachwuchsfachkräften: RSF Elektronik bildet laufend Lehrlinge in den Berufen Metalltechnik, Elektronik und technisches Zeichnen aus. Zum Jahresende waren insgesamt 19 Auszubildende im Unternehmen beschäftigt.

3.3 Sonstige nicht finanzielle Leistungsindikatoren – Absatzmärkte

Mehr als 97 % des Umsatzes entfallen auf Exportgeschäfte außerhalb Österreichs. Die Absatzmärkte sind sowohl geografisch als auch hinsichtlich der Anwendungen breit diversifiziert. Der größte Einzelkunde trägt etwa 12 % zum Gesamtumsatz bei; darüber hinaus zeichnet sich die Kundenstruktur durch eine breite Streuung aus.

Zur Sicherstellung einer hohen Kundennähe und eines effizienten Kundenservices nutzt das Unternehmen weitgehend die etablierten Vertriebsorganisationen der Konzernmutter, die weltweit operieren und eine gezielte Marktbearbeitung ermöglichen.

Umsatzanteil	2024	2025
Europa	56,9%	57,3%
USA	9,3%	6,7%
Ostasien	33,8%	36,0%

4. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

4.1. Erwartete Entwicklung

Angesichts der bereits erreichten starken Marktposition der Konzerngruppe ist ein weiteres Wachstum durch die Gewinnung zusätzlicher Marktanteile nur begrenzt möglich. Der Fokus liegt daher auf der Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit und der technologischen Führungsrolle unserer Produkte. Gleichzeitig wird die Erschließung neuer Märkte vorangetrieben – unter anderem durch die gezielte Nutzung der globalen Vertriebsstrukturen des Konzerns.

Langfristig erwarten wir ein kontinuierliches, wenngleich moderates Wachstum unseres Unternehmens.

5. Wesentliche Risken und Ungewissheiten

5.1. Feuer, Betriebsunterbrechung, Rückrufkosten

Die RSF Elektronik verfügt über eine umfassende Risikoabsicherung durch Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherungen. Das Risiko einer Betriebsunterbrechung infolge eines Brandereignisses ist zusätzlich durch eine Betriebsunterbrechungsversicherung abgesichert. Darüber hinaus trägt die dezentrale Struktur des Unternehmens wesentlich zur Risikominimierung bei: Die Produktions- und Verwaltungsbereiche sind auf acht separate Gebäude verteilt. Im Schadensfall ermöglicht diese räumliche Aufteilung eine gewisse Flexibilität, sodass der Betrieb durch organisatorische Maßnahmen in relativ kurzer Zeit in wesentlichen Teilen wieder aufgenommen werden kann.

Innerhalb des Mutterkonzerns stehen für wesentliche Produktionsprozesse alternative Fertigungsstandorte zur Verfügung. Diese könnten im Falle einer teilweisen oder vollständigen Betriebsunterbrechung zumindest eingeschränkt die Produktion übernehmen und so zur Aufrechterhaltung der Lieferfähigkeit beitragen.

5.2. Fremdwährungsrisiko

Die RSF Elektronik Ges.m.b.H. fakturiert sämtliche Umsätze in EURO. Der Einkauf erfolgt in äußerst geringem Umfang auch in Fremdwährung.

5.3. Forderungsausfälle

Ein breit gestreutes Kundensegment, konsequente Überwachung unserer Außenstände und der Kundenliquidität minimiert in diesem Bereich ein Finanzrisiko. Zusätzlich besteht ein Schutz vor Forderungsausfällen durch eine Warenkreditversicherung.

5.4. Transport

Mögliche Schäden bei sämtlichen ein- und ausgehenden Sendungen sind durch eine Warentransportversicherung gedeckt.

5.5. Demografischer Wandel

Das Unternehmen bildet beständig Lehrlinge in den Berufen Metalltechniker(in), Elektroniker(in) und technische(r) Zeichner(in) aus.

5.6. Neue Technologien

Die Bedeutung unserer Produkte am Markt wird durch den Einsatz erheblicher Mittel im Bereich Forschung und Entwicklung sichergestellt.

5.7. IT-Risiken

Die Geschäftsprozesse in der Verwaltung und im Vertrieb der RSF Elektronik sind stark von Technologie und Systemen abhängig. Ein (auch temporärer) Ausfall der eingesetzten Systeme, sei es durch interne oder externe Ursachen, könnte erhebliche Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit

haben. RSF Elektronik wirkt diesem Risiko aktiv durch ein Notfallkonzept sowie durch die Implementierung hoher Sicherheitsstandards im IT-Bereich entgegen.

5.8. Qualität

Um unseren hohen Qualitätsstandard sicherzustellen, haben wir ein umfassendes Qualitätssicherungs- und Umweltmanagement installiert, welches nach DIN EN ISO 9001 sowie DIN EN ISO 14001 zertifiziert worden ist.

5.9. Finanzielle Risiken

Preisänderungsrisiken werden durch eine langfristige Preisstrategie begrenzt. Währungsrisiken bestehen nicht in wesentlichem Umfang, da Geschäftsbeziehungen überwiegend in Euro abgewickelt werden. Ausfallrisiken werden durch ein konsequentes Forderungsmanagement sowie durch eine bestehende Forderungsausfallversicherung minimiert. Die Liquidität des Unternehmens ist durch ausreichende Bankguthaben sowie durch die Einbindung in das konzernweite Cash-Pooling-System sichergestellt.

6. Forschung und Entwicklung

Ein wesentlicher Teil unserer bestehenden Kundenstruktur sowie der potenziellen Zielmärkte liegt im Bereich hochinnovativer Produktionsanlagen – insbesondere in der Herstellung, Handhabung und Weiterverarbeitung von Halbleiterkomponenten. In diesen Technologien ist die kontinuierliche Weiterentwicklung von Prozessen und den dazugehörigen Ausrüstungen von zentraler Bedeutung, da die Innovationszyklen besonders kurz sind.

Unsere Sensorlösungen zur Positions- und Geschwindigkeitsmessung leisten hierbei einen entscheidenden Beitrag. Um den Anforderungen dieser dynamischen Märkte gerecht zu werden, investiert das Unternehmen fortlaufend in Forschung und Entwicklung. Der Fokus liegt dabei auf der Verbesserung bestehender Technologien sowie der Entwicklung neuer Ansätze – insbesondere unter Einsatz moderner Komponenten aus den Bereichen Optik, Optoelektronik, Mikroelektronik und deren Verbindungstechniken.

Zentrales Ziel unserer Unternehmensstrategie ist die Sicherung und der Ausbau unserer technologischen Führungsposition. Zu diesem Zweck unterhält das Unternehmen eine eigene Entwicklungsabteilung, die in die Bereiche Grundlagenforschung, Optik, Feinmechanik, Dünnschichtlithographie und Elektronik unterteilt ist. Im aktuellen Geschäftsjahr belaufen sich die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung auf rund 5 % des Umsatzes.

Tarsdorf, den 13. März 2026

Dipl.-Ing. Christian Ried
Geschäftsführer

Ing. Ulrich Reisecker
Geschäftsführer