Lagebericht für das GJ 2025

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1. Geschäftsverlauf

Trotz eines weiterhin anspruchsvollen Marktumfeldes konnte die Gesellschaft ihre Marktposition erfolgreich behaupten und weiter ausbauen. Die Umsatzerlöse stiegen im Berichtsjahr um 5,3 % auf EUR 99 Millionen und das Betriebsergebnis (EBIT) erhöhte sich um 24,4 % auf EUR 17,8 Millionen. Die bei vielen Unternehmen für Unsicherheit sorgende internationale Zolldiskussion spielte für die Gesellschaft nur im Hinblick auf die Schwankungen bei den Devisenwechselkursen zwischen EUR und USD eine gewisse Rolle. Die Situation an den Beschaffungsmärkten hat sich weitgehend entspannt und ist somit auch wieder planbarer geworden. Somit wird das GJ 2025 von der Geschäftsleitung im Nachgang als gut bewertet.

1.2. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

1.2.1. Kennzahlen zur Ertragslage

Kennzahlen	GJ 2025	GJ 2024
Umsatzerlöse	€ 99.064.153,96	€ 94.035.346,21
Ergebnis vor Zinsen und Steuern EBIT = Ergebnis vor Steuern + Zinsen und ähnliche Aufwendungen	€ 17.799.880,22	€ 14.304.106,35
Umsatzrentabilität (ROS) ROS = Ergebnis vor Steuern / Umsatzerlöse	18,0%	15,2%
Eigenkapitalrentabilität (ROE) ROE = Ergebnis vor Steuern / Eigenkapital	26,9%	20,4%
Gesamtkapitalrentabilität (ROCE) ROCE = EBIT / (Gesamtkapital - verz. Vermögen - kfr. Fremdkapital)	38,2%	32,3%

Getragen von einem ansprechenden Umsatzwachstum gelang es dem Unternehmen im GJ 2025, das Ergebnis vor Steuern in einem zufriedenstellenden Ausmaß zu verbessern. Unterstützt wurde dieses Resultat vor allem auch durch eine geringere Kostenbelastung für Materialien bei gleichzeitig konstanter Personalkostenquote. Dies ist unter anderem die Folge konsequenter Umsetzung von Produktivitätsmaßnahmen und der Realisierung von Skalierungseffekten. Die durch höhere Beteiligungserträge verursachte positive Entwicklung des Finanzergebnisses komplettiert das Gesamtbild in einem durchwegs sehr positiven Geschäftsjahr.

1.2.2. Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

Kennzahlen	GJ 2025	GJ 2024
Nettoverschuldung (Net debt) Net debt = verzinsliches Fremdkapital - liquide Mittel	-€ 13.345.999,10	-€ 18.173.971,35
Nettoumlaufvermögen (WC) WC = Umlaufvermögen - kurzfristiges Fremdkapital	€ 33.367.675,14	€ 36.457.433,07
Eigenkapitalquote (EK%) EK% = Eigenkapital / Gesamtkapital	80,8%	79,6%

Die wesentlichen Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage zeichnen unverändert das Bild eines finanziell sehr stabilen Unternehmens. Die Entwicklung und die nominelle Ausprägung dieser Kennzahlen kann als Beleg für die seit Jahren erfolgreich betriebene nachhaltige Geschäftspolitik, bei der insbesondere auf die Wahrung und Verbesserung der finanziellen Stabilität und Unabhängigkeit des Unternehmens geachtet wird, herangezogen werden. Durch den Umstand, dass das Unternehmen ohne der Zuhilfenahme von Bankdarlehen seine Geschäfte finanzieren kann, ist ausreichend Spielraum für zukünftige Investitionen und Weiterentwicklungsschritte gegeben.

1.2.3. Cash-Flow-Kennzahlen

PC Electric Gesellschaft m.b.H.	GJ 2025 TEUR	GJ 2024 TEUR
Betriebsergebnis	14.788	13.096
Abschreibungen/Zuschreibungen von Anlagevermögen	4.590	4.411
Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen	-19	-29
Cash Flow aus dem betrieblichen Ergebnis	**19.359**	**17.479**
Aktiva (Senkung +; Erhöhung -)		
Vorräte	1.230	1.540
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-371	-383
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	75	530
Sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände	109	3.168
Rechnungsabgrenzungsposten	-300	296
Passiva (Senkung -; Erhöhung +)		
Rückstellungen für Abfertigungen	124	-140
Steuerrückstellungen	7	0
Sonstige Rückstellungen	843	359
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	508	-463
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	-3.919	1.377
Sonstige Verbindlichkeiten	159	-289
Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit vor Steuern	**17.824**	**23.474**
Zahlungen für Ertragsteuern	-3.646	-3.283
Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit	**14.179**	**20.191**
Investitionen in Anlagevermögen	-5.315	-7.524
Nettoveränderung der Finanzanlagen (ohne Zu- und Abschreibungen)	1.686	5.003
Ein- und Auszahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen	-179	-5
Buchwertabgänge von Anlagevermögen	8	52
Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen	19	29
Cash Flow aus den Investitionsaktivitäten	**-3.782**	**-2.445**
Aufnahme und Tilgung von Finanzkrediten	0	0
Ein- und Rückzahlungen von Eigenkapital	0	0
Gewinnausschüttungen	-18.191	-15.852
Beteiligungserträge	2.384	41
Zins- und Wertpapiererträge	608	947
Zins- und ähnliche Aufwendungen	-4	0
Zuschüsse aus öffentlich. Mitteln	-22	-24
Cash Flow aus den Finanzierungsaktivitäten	**-15.225**	**-14.888**
Veränderung der liquiden Mittel	**-4.828**	**2.858**
Liquide Mittel Anfangsbestand	**18.174**	**15.316**
Liquide Mittel Endbestand	**13.346**	**18.174**
Veränderung der liquiden Mittel	**-4.828**	**2.858**

1.2.4. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Zu den wesentlichsten Erfolgsfaktoren bei der PCE zählt zweifellos das hoch motivierte und überwiegend aus der regionalen Umgebung kommende Personal – ohne den persönlichen Einsatz eines jeden Einzelnen wäre der Erfolg in diesem Ausmaß nicht möglich. Aus diesem Grund trachtet das Unternehmen auch danach, durch zahlreiche betriebliche Sozialleistungen, einem umfassenden Gesundheits- und Arbeitsschutz und einer Unterstützung der Belegschaft in Richtung Aus- und Weiterbildung diesen Erfolgsfaktor weiter zu stärken und wird unter anderem durch eine geringe Fluktuationsquote belohnt. Hinsichtlich der Umweltrelevanz kann angeführt werden, dass im Rahmen der gegebenen Möglichkeiten zahlreiche Maßnahmen zur Energieeinsparung und Müllvermeidung umgesetzt werden. So werden unter anderem schon seit Jahren die Gebäude aus geothermischen Quellen ohne CO2-Belastung beheizt, die maschinelle Abwärme der Maschinen zur Beheizung von Produktionshallen genutzt oder Strom aus der eigenen Photovoltaikanlage für den Eigenbedarf gewonnen.

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

2.1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Vor der neuerlichen Verschärfung des Nahostkonflikts hat die Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2026 eine weiterhin positive Geschäftsentwicklung erwartet, d.h. es wurde mit einem moderaten Umsatzwachstum sowie einer stabilen Ertragslage gerechnet. Das Ausmaß an möglichen negativen Auswirkungen der kriegerischen Auseinandersetzungen im nahen Osten auf Umsatz und Ertragslage hängt wesentlich von der Dauer und der Eskalationsstufe ab, kann jedoch zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht seriös abgeschätzt werden. Das Unternehmen erwartet sich insbesondere positive Effekte von der intensiven Bearbeitung bestehender Märkte durch das professionelle Verkaufsteam. Investitionsschwerpunkte betreffen Erweiterungsinvestitionen in den Maschinenpark und in Spritzgusswerkzeuge für Verbesserungen und Erweiterungen von wichtigen Produktgruppen. Der strategische Wettbewerbsvorteil der Kundenorientierung wird bei einer gleichzeitig stattfindenden kontinuierlichen Verstärkung der Produktinnovationskraft aufrechterhalten und, wo möglich, weiter ausgebaut. Der nach wie vor hohen Kostenbelastung kann unter anderem durch intensive Bemühungen zur Effizienz- und Produktivitätssteigerung begegnet werden, um die Ertragskraft des Unternehmens nachhaltig zu sichern und wenn möglich weiter zu stärken.

2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

2.2.1. Technologisches Risiko

Das technologische Risiko kann größtenteils als de facto nicht existent angesehen werden. Lediglich bei einigen wenigen Produktsegmenten existiert ein mittelfristiges technologisches Risiko überschaubaren Ausmaßes durch drahtlos übertragene Elektrizität und dem dadurch verursachten geringeren Bedarf an Steckgeräten. Darüber hinaus muss auf die hohe Entwicklungsdynamik im Bereich der E-Mobilität verwiesen werden, wodurch sich die Lebenszyklen gewisser Produkte erheblich reduzieren können.

2.2.2. Beschaffungsmarktrisiko

Die allgemeine Situation an den Beschaffungsmärkten im Hinblick auf die Versorgungssicherheit kann in weiten Bereichen aktuell als gut und stabil bezeichnet werden. Es wird erwartet, dass die Volatilität der Rohstoffpreise aufgrund der jüngsten geopolitischen Ereignisse wieder zunehmen wird.

2.2.3. Absatzmarktrisiko

Grundsätzlich gilt es festzuhalten, dass auf Grund der sehr breiten Kundenstruktur das Absatzmarktrisiko geringer ausgeprägt ist als bei anderen Unternehmen. Trotzdem sind insbesondere durch geopolitische Entwicklungen und Verwerfungen Risiken in zum Teil wichtigen Absatzmärkten vorhanden. Je nach Ausmaß und Dauer der kriegerischen Auseinandersetzungen können sich daraus auch merkbare Einbußen ergeben. Darüber hinaus kann sich das Unternehmen auch der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung, insbesondere im europäischen Raum, nicht gänzlich verschließen.

2.2.4. Personalrisiko

Die hohe Motivation und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter ist eine tragende Säule für den Erfolg des Unternehmens. Es ist konstant schwierig, gut ausgebildete Fachkräfte in ausreichendem Umfang zu erhalten. Diesem Umstand wird durch ein professionelles Human Ressource Management begegnet.

3. Bericht über Tätigkeiten im Bereich Forschung und Entwicklung

Im Geschäftsjahr 2025 wurde der erfolgreich eingeschlagene Weg der intensiven Produktinnovation kontinuierlich weiter geführt. Da dies allein mit den in der Entwicklungsabteilung tätigen Mitarbeitern nicht zu bewältigen war, bediente sich das Unternehmen auch der Dienste professioneller Entwicklungsunternehmen. Auch in der Zukunft werden weiter intensive Anstrengungen in Richtung Produktsortimentserweiterung bzw. -innovation und Optimierung von Fertigungstechnologien unternommen.

4. Bericht über bestehende Zweigniederlassungen

Die Gesellschaft unterhält keine Zweigniederlassungen.

5. Bericht über die Verwendung von Finanzinstrumenten

Es wurden im GJ 2025 keine derivativen Finanzinstrumente zur Steuerung von Zins- und Währungsrisiken eingesetzt.

St. Martin i. I., am 27. März 2026

.....

Dr. Alberto Maffucci
Geschäftsführer