Lagebericht ZELISKO für das Geschäftsjahr 2025

1. Überblick und Geschäftsverlauf

Das Berichtsjahr 2025 war weiterhin gekennzeichnet von makroökonomischen Entwicklungen in Zusammenhang mit den Auswirkungen des Angriffs Russlands gegen die Ukraine. Auch die Zelisko GmbH wurde teilweise mit Kostensteigerungen, Verzögerungen im operativen Umfeld sowie geänderten Rahmenbedingungen konfrontiert. Zusätzlich wurde im Berichtsjahr 2025 das Transformationsprogramm „BOOST RVS“ weiterverfolgt. Trotzdem konnte im Berichtsjahr ein unerwartet hoher Umsatz von 100,3 MEUR (2024: 88,4 MEUR) und ein Betriebsergebnis von 20,4 MEUR (2024: 13,3 MEUR) erzielt werden. Die entsprechende Betriebsergebnismarge von 20,3 % (2024: 15,0 %) ist dabei vor allem auf das deutlich erhöhte Geschäftsvolumen und erfolgreich umgesetzte Produktivitätsverbesserungen zurückzuführen.

1.1. Energie

Der Umsatz im Bereich Energie lag mit 74,1 MEUR über dem Vorjahr (2024: 64,3 MEUR). Aufgrund der steigenden Nachfrage nach elektrischer Energie und den dementsprechend weltweit wachsenden Aktivitäten im Ausbau der entsprechenden Infrastrukturen konnten in sämtlichen Märkten und hier insbesondere im Sensorgeschäft starke Zuwächse erzielt werden.

Aufgrund des deutlich gestiegenen Umsatzes lag das Betriebsergebnis mit 16,2 MEUR deutlich über dem Vorjahr (2024: 11,6 MEUR).

Die Produktion in der Tochtergesellschaft in Arifiye, Türkei, lief weiterhin sehr zufriedenstellend. Die Auslastung hat sich gegenüber dem Vorjahr weiter verbessert. Ebenfalls konnte das Unternehmen weiterhin deutlich positiv bilanzieren. Gemeinsam mit der Betriebsstätte in Holice, Tschechien, verschaffen diese Standorte dem Bereich eine ausgezeichnete Kostenbasis und eine gute Ausgangssituation für einen weiteren Ausbau der Geschäftstätigkeiten in den kommenden Jahren.

1.2. Verkehrsmanagement–Systeme

Der Bereich VMS konnte im Jahr 2025 einen Umsatz von 4,9 MEUR erreichen (2024: 5,8 MEUR). Aufgrund des geringeren Umsatzes ergab sich ein Ergebnis in Höhe von -0,1 MEUR (2024: 0,2 MEUR).

1.3 Signalsysteme

Der Umsatz in diesem Bereich lag 2025 mit 21,4 MEUR deutlich über dem Vorjahr (2024: 18,2 MEUR). Das Ergebnis ist trotz Kostensteigerungen unerwarteterweise deutlich auf 4,3 MEUR (2024: 1,5 MEUR) angestiegen.

Vor dem Hintergrund der schwierigen Situation auf der Lieferantenseite hinsichtlich der Verfügbarkeit diverser Produkte (Elektronikkomponenten) sowie gestiegener Zukaufspreise konnte ein sehr positives Ergebnis erwirtschaftet werden.

Das Entwicklungsprojekt „Level Crossing“ musste aufgrund der nicht zufriedenstellenden Performance eines essenziellen externen Entwicklungspartners abgebrochen werden. Eine Fortsetzung dieses Entwicklungsprojektes in Zusammenarbeit mit der neu im Knorr-Bremse Konzern befindlichen Einheit KB Signaling USA ist technisch geprüft worden und erscheint sinnvoll. Ein entsprechendes Nachfolge Projekt ist in Ausarbeitung. Dabei werden auch Aspekte wie der “Cyber Resiliance Act” und “EULYNX” (künftiger Kommunikationsstandard in der Eisanbahninfrastruktur) berücksichtigt.

2. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Der Umsatz erhöhte sich vor allem aufgrund der guten Entwicklung im Bereich Energie. Der Exportanteil am Umsatz des Unternehmens betrug 70 % (2024: 69 %). Das Betriebsergebnis konnte im Vergleich zum Vorjahr trotz gestiegener Materialpreise und hoher KV-Abschlüsse deutlich gesteigert werden.

Der Materialaufwand im Verhältnis zum Umsatz (Materialquote) betrug 44 % (2024: 47,1 %). Die Personalquote (Personalaufwand zu Umsatz) verbesserte sich mit 23,3 % gegenüber dem Vorjahr (2024: 25,3 %) vor allem durch die moderaten kollektivvertraglichen Erhöhungen.

Das Working Capital (exkl. Intercompany Finanzforderungen und Finanzverbindlichkeiten) lag über dem Vorjahresniveau und betrug 10,1 MEUR (2024: 7,8 MEUR).

Die Veränderung der liquiden Mittel inklusive Cash-Pooling zeigt mit 3,0 MEUR (2024: 6,9 MEUR) eine negative Entwicklung. Der operative Cashflow beträgt aufgrund gestiegener Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie deutlich gestiegener Verbindlichkeiten 18,0 MEUR (2024: 15,6 MEUR), der Cashflow aus Investitionstätigkeit beträgt – 1,5 MEUR (2024: -0,7 MEUR). Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit beträgt aufgrund des Ergebnisabführungsvertrages -13,6 MEUR (2024: -7,9 MEUR).

Die Investitionen betrugen im Berichtsjahr 1,5 MEUR (2024: 0,7 MEUR) und betrafen vorwiegend die Produktionseinrichtungen für den Bereich Energie, Investitionen für die Entwicklung am Standort Mödling und neue Spritzgussformen für den Bereich Signalsysteme.

Die Eigenmittelquote hat sich zum Bilanzstichtag auf 10,3 % (2024: 12,9 %) vermindert. Die fiktive Schuldentilgungsdauer definiert als Gesamtverbindlichkeiten im Verhältnis zum Mittelzufluss betrug 2,0 Jahre (2024: 2,4 Jahre).

3. MitarbeiterInnen

Am Ende des Geschäftsjahres waren 295 MitarbeiterInnen (2024: 273) einschließlich Leiharbeitskräften beschäftigt.
Der Umsatz je Mitarbeiter steigerte sich im Berichtsjahr auf 0,35 MEUR (2024: 0,33 MEUR), die Wertschöpfung, definiert als Gesamtleistung im Verhältnis zum Mitarbeiterjahresdurchschnitt (Stammpersonal), betrug pro Mitarbeiter 0,20 MEUR (2024: 0,18 MEUR). Die Fluktuation im Berichtsjahr stieg um 7,4% auf 11,2 % (2024 2,8%) und resultiert vorwiegend aus gestiegenen Austritten im Bereich Angestellte.

Ein Schwerpunkt lag weiterhin im Bereich der Mitarbeiterqualifizierung. Weitere Entwicklungsfelder im Jahr 2025 waren Softwareentwicklung und Sprachausbildung. Im Durchschnitt wurden pro MitarbeiterIn 5,51 Std. in Weiterbildung investiert.

4. Umwelt

Zelisko strebt ein verantwortungsbewusstes Verhältnis zwischen Ökologie und Ökonomie an. Die stetige Verbesserung der Qualität bei Prozessen, Produkten und Service sind permanente Ziele. Zelisko ist nach ISO14001 zertifiziert. Die Umweltleistung wird durch unterschiedliche Kennzahlen zum Wasser- und Energieverbrauch sowie zum Einsatz gefährlicher Arbeitsstoffe überwacht. Zelisko setzt sich anspruchsvolle Ziele bei der Schonung von Ressourcen und legt Wert auf die Steigerung der Energieeffizienz sowie die Minimierung von Emissionen und Abfall.

5. Qualität

Der Herausforderung, innovative und marktgerechte Produkte auf höchstem Sicherheitsstandard herzustellen, begegnet die Zelisko mit einem umfassenden und prozessorientierten Qualitätsmanagementsystem. Dieses, im Knorr-Bremse Konzern weltweit angewendete System, umfasst sämtliche Tätigkeiten von der Entwicklung über Konstruktion, Zusammenarbeit mit Lieferanten, Beschaffung, Fertigung bis zu Vertrieb, Projektmanagement und Service.

Vor dem Hintergrund des sehr hohen Qualitätsniveaus initiierte Zelisko auch in diesem Geschäftsjahr im Sinne des KVP (kontinuierlicher Verbesserungs-Prozess) wieder eine Reihe von Maßnahmen.

Der Managementfokus auf Qualität im Sinne einer Zero Defect-Policy findet in entsprechenden Zieldefinitionen und der monatlichen Messung der Zielerreichungen sowie der Berichterstattung an den Konzern seinen Niederschlag.

6. Forschung und Entwicklung

Im Berichtsjahr wurden in den drei Bereichen insgesamt rund 4,5 MEUR (2024: 4,4 MEUR) für Forschung- und Entwicklung aufgewendet.

Im Jahr 2025 waren durchschnittlich 31 MitarbeiterInnen (2024: 33) in der Forschung- und Entwicklung beschäftigt.

7. Risikomanagement

Die Risikopolitik ist mit der des Konzerns abgestimmt. Das mehrstufige Planungs-, Berichts- und Kontrollsystem schafft gemeinsam mit den regelmäßigen Berichtsterminen und monatlichen Review-Meetings einen umfassenden Überblick.

Operativen Risiken werden durch auditierte und zertifizierte Produkteinführungs- und Produktionsprozesse sowie frühzeitige Einbindung von Kunden und Betreibern begegnet. Das Risiko von Produktionsausfällen ist im Rahmen der Konzerndeckungen durch Versicherungsverträge abgedeckt.

Preisänderungsrisiken aufgrund der verwendeten Rohstoffe (v.a. Kupfer, Aluminium, Stahl, Harz und Härter) bestehen im industrieüblichen Umfang. Andererseits bestehen Preisgleitklauseln bei einem nennenswerten Anteil der Verkaufsverträge, die rohstoffbedingte Materialpreiserhöhungen zumindest teilweise abdecken.

Währungsrisiken werden selektiv durch Kurssicherungen im Konzern abgedeckt. Aufgrund der vor allem in Euro abgewickelten Geschäftstätigkeit bestanden zu Jahresende jedoch keine offenen Devisentermingeschäfte.

Trotz aller Gegenmaßnahmen und Absicherungen ist die Geschäftstätigkeit grundsätzlich mit Risiken verbunden. Im Folgenden werden die aus jetziger Sicht berichtenswerten Risiken sowie die Vermeidungsstrategien angegeben. Es liegt jedoch in der Natur von Risiken, dass auch andere Risiken, deren Eintrittswahrscheinlichkeit aus jetziger Sicht geringer eingeschätzt wird, schlagend werden können.

- Negative Veränderungen auf den Märkten durch Verringerung des Bedarfs, Reduktion der Ausgaben von öffentlichen Mitteln im Bereich öffentlicher Verkehr und/oder zusätzliche Wettbewerber und/oder veränderte Marktzugänge (Zertifizierungen usw.). Dagegen wird die Teilnahme an neuen Märkten und die eigene Kompetenzentwicklung gezielt gesteuert, aktuell etwa durch Forcierung des Wachstums z.B. bei LED-Signalen oder Sensoren und anderen neuen Produkten der Bereiche Energie und Signaling.

- Die Möglichkeit großer Claims lässt sich nie ausschließen. Diese können insbesondere aus Serienfehlern oder aus Einzelereignissen mit unerwartet hohen Schäden aus den Titeln Produkthaftung oder Schadenersatz kommen. Dagegen wird ein Qualitätssicherungssystem unterhalten und laufend weiterentwickelt. Die Gestaltung der rechtlichen Beziehungen nach außen wird bewusst gesteuert, mit dem Ziel, den Anteil mit Haftungsausschlüssen oder –Begrenzungen im Rahmen des rechtlich Möglichen zu erhöhen. Großrisiken, speziell Produkthaftung, sind außerdem durch Versicherungen auf Konzernebene abgedeckt.

- Forderungsausfälle sind eine immer präsente Bedrohung. Die wesentlichen Gegenmaßnahmen sind: Vorauszahlungen oder Akkreditive bei kritischen Kunden sowie Zug-um-Zug Abwicklung mit Lieferstopp bei Zahlungsverzug.

8. Ausblick

Für 2026 wird im Bereich Energie ein höherer Umsatz wie 2025 erwartet. Der weitere Ausbau der Tochtergesellschaft in der Türkei und der Betriebsstätte in Tschechien, die Intensivierung der Vertriebsaktivitäten in den USA und die Forcierung neuer Produkte stehen im Fokus. Darüber hinaus befinden sich technische Maßnahmen für weitere Produktivitätserhöhungen in der Produktion in Vorbereitung.

Chancen für weitere Geschäftsausweitungen liegen im Bereich Signalsysteme vor allem im Inlandsgeschäft und im Export von LED-Signalen und Anzeigern. Chancen für weitere Geschäftsausweitungen mit anderen Lösungen werden evaluiert.

Für den Bereich VMS wird aufgrund einer gewonnenen Ausschreibung in Österreich und des wieder anlaufenden Marktes in Deutschland von einem leicht steigenden Umsatz und einem positiven Ergebnis im Jahr 2026 ausgegangen.

Da der zentral- und osteuropäische Markt von Bedeutung für Zelisko GmbH ist, wird die Russland-Ukraine Krise weiterhin sorgfältig beobachtet und die makroökonomischen Entwicklungen analysiert, um das Unternehmen, sofern nötig, in Produktion und Lieferketten an die sich weiterhin verändernden Bedingungen anzupassen. Die jeweils aktuelle Lage der internationalen Sanktionen gegen Russland und Belarus wird durch Zelisko GmbH konsequent umgesetzt.

Die Gesamtsituation des Unternehmens wird daher auch für 2026 als positiv beurteilt.

Mödling, am 23. Februar 2026

Dipl.-Ing. Manfred Reisner

Dkfm. Jörg Branschädel