Lagebericht
TCG UNITECH GmbH, Kirchdorf an der Krems
für das Geschäftsjahr 2025

GESCHÄFTSVERLAUF

Die TCG UNITECH GmbH ist als Teil der Gnutti Carlo Group, ein Unternehmen, das sich mit Aluminium und Magnesium Druckgussteilen, komplexen Kunststoffspritzgussteilen sowie einbaufertigen Wasser- und Ölpumpensystemen als Zulieferbetrieb zur europäischen Automobilindustrie einen festen Platz erarbeitet hat. In diesen Geschäftsfeldern wurde in vier Werken und mit durchschnittlich 915 Mitarbeitern eine Betriebsleistung in 2025 von rd. 200,4 Mio. € erwirtschaftet. Der konsolidierte Umsatz von 199 Mio. € liegt damit um 13,0% hinter dem Vorjahr, getrieben durch die Marktentwicklung unserer Kunden im Automobilbereich bzw. die negative Geschäftsentwicklung bei einzelnen Produkten / Projekten.

Zu den Kunden der TCG UNITECH GmbH zählen unter anderen BMW, VW, AUDI, ROBERT BOSCH, AUMOVIO, BROSE, ZF, ROBERT BOSCH AS, MERCEDES-AMG, SCHAEFFLER/VITESCO, FRONIUS, PREH und ZOLLNER. Die TCG UNITECH GmbH verfügt über ein ausgeprägtes Engineering- und Prozess-Know-How und bildet damit die ausschlaggebende Basis für enge, zukunftsorientierte Kundenpartnerschaften in einem Hochpreisland wie Österreich.

Die TCG UNITECH GmbH versteht sich als Dienstleister, der von der Vor-/Entwicklung über die Konstruktion bis zur Serienproduktion die komplette Wertschöpfungskette anbietet und umsetzt.

ZWEIGNIEDERLASSUNGEN

Die Gesellschaft hat keine Zweigniederlassungen.

MARKTENTWICKLUNG

Mit +1,8% und in Summe 10,8 Mio. neu registrierten Fahrzeugen im Jahr 2025 blieb der europäische Automobilmarkt das zweite Jahr in Folge auf ähnlichem Niveau. Im größten Markt Deutschland konnte nach dem Rückgang im Vorjahr heuer wieder ein Zuwachs von +1,4% erreicht werden. Besonders hohe Wachstumsraten (auf den großen Märkten) gibt es wie im Vorjahr in Spanien (+12,9%), während Frankreich (-5,0%) und Italien (-2,1%) weiterhin Rückgänge aufweisen.

Nach dem Rückgang im Vorjahr wurde vor allem bei batteriebetriebenen Fahrzeugen („BEVs“) wieder ein deutliches Wachstum erreicht (+29,9%), was zu einem Marktanteil von 17,4% führt (2024: 13,6%). Auch Hybridfahrzeuge verzeichnen deutliche Zuwächse, während die Neuzulassungen bei Benzin (-19,2%) und Diesel (-22,4%) signifikant nach unten gehen (gemeinsamer Marktanteil der reinen „Verbrenner“ liegt bei 35,5%).

UMSATZ

Im Geschäftsjahr 2025 erzielte die TCG UNITECH GmbH einen Umsatz von 199,0 Mio. € und lag damit um 13,0% unter dem Vorjahr. Der mengenmäßige Rückgang betraf sowohl den Geschäftsbereich Druckguss/Leichtmetall (-9,5%) als auch den Bereich Pumpe (-8,4%). Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf schwankende Abrufe bei volumenstarken Serienbauteilen sowie auf den fortgeschrittenen Produktlebenszyklus einzelner Komponenten zurückzuführen. Positiv hervorzuheben ist, dass sich der insgesamt leicht wachsende Markttrend bei unserem Hauptkunden widerspiegelt, bei dem die TCG UNITECH GmbH von einer breiten und diversifizierten Produktpalette profitiert.

Allgemein befindet sich das Unternehmen in einer Übergangs- und Transformationsphase, in der rückläufige Mengen auslaufender Produktlebenszyklen sukzessive durch neue Großprojekte im Bereich E-Mobility ersetzt werden. Der mengenrelevante Hochlauf dieser Projekte ist für die Jahre 2026 und 2027 vorgesehen.

ERTRAGSLAGE

Trotz des deutlichen Umsatzrückganges im Jahr 2025 beträgt das operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) 11,1 Mio. € und liegt nur geringfügig (-2,6%) unter dem Vorjahreswert von 11,4 Mio. €. Das EBIT beläuft sich auf +0,15 Mio. € und liegt damit um +0,31 Mio. € über dem Wert von 2024.

Das EBT beträgt -1,1 Mio. € und fällt damit um 1,0 Mio. € höher aus als im Vorjahr. Dies liegt vor allem an reduzierten Zinsaufwendungen durch die optimierte Liquiditätssteuerung und dem niedrigeren Zinsniveau.

Die Energiekosten lagen im Geschäftsjahr 2025 infolge höherer Marktpreise trotz geringerer Produktionsmengen um 1,3 Mio. € über dem Vorjahr. Preisverhandlungen mit Kunden gestalteten sich – wie bereits im Vorjahr – aufgrund des hohen Wettbewerbsdrucks herausfordernd. Dennoch konnte das EBIT trotz des deutlich niedrigeren Umsatzniveaus auf Vorjahresniveau gehalten werden. Dies ist insbesondere auf das im Jahr 2024 initiierte und im Jahr 2025 konsequent fortgeführte Kostensenkungsprogramm sowie auf Remanenzkostenzahlungen zur Abgeltung nicht ausgelasteter Fixkosten zurückzuführen.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

31.12.2025

in T€	2025	Veränderung VJ absolut	Veränderung VJ in %	2024
Umsatzerlöse	199.029	-29.705	(13,0%)	228.734
Betriebsleistung (Umsatz zzgl. Bestandsv.)	200.367	-27.745	(12,2%)	228.112
Abschreibungen	-10.983	606	(5,2%)	-11.589
EBITDA	11.131	-301	(2,6%)	11.432
EBIT	148	305	(194,3%)	-157
EBT	-1.057	1.019	(49,1%)	-2.076
Materialaufwand	-108.417	10.698	(9,0%)	-119.115
Gross Margin (in % der Betriebsleistung)	45,9%	-1,9%	(4,0%)	47,8%
Personalaufwand	-62.109	7.477	(10,7%)	-69.586
Personalaufwand inkl. Leasing	-64.322	10.412	(13,9%)	-74.734
Mitarbeiter HC* mit Leasing (Jahresschnitt)	915	-136	(12,9%)	1.051
Mitarbeiter HC* mit Leasing (Jahresende)	894	-66	(6,9%)	960
Personalkosten / Mitarbeiter	70	-1	(1,2%)	71
Betriebsleistung / Mitarbeiter	219	2	0,8%	217
Investitionen (Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände)	4.994	1.329	36,3%	3.665
Bilanzsumme	150.090	8.778	6,2%	141.312
Eigenkapital	52.834	-1.219	(2,3%)	54.053
Eigenkapitalquote %	35,2%	-3,0%	(8,0%)	38,3%
Umsatzrentabilität (EBIT/Umsatzerlöse)	0,1%	0,1%	(208,2%)	-0,1%
Nettoverschuldung	19.115	-1.088	(5,4%)	20.203
Operativer Cash-Flow	1.850	-1.802	(49,3%)	3.652

*HC = Headcount

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Im Anlagevermögen wurden 5,0 Mio. € investiert. Die Investitionen beinhalten auch die immateriellen Vermögensgegenstände. Hauptposition im Sachanlagevermögen bilden Investitionen in den Maschinenpark für neue Kundenprojekte, die teilweise auch durch Investitionsbeteiligungen der Kunden ab Projektstart in 2026 mitfinanziert werden.

Der Zinsaufwand reduziert sich mit 2,0 Mio. € deutlich (Vorjahr: 3,2 Mio. €), aufgrund des sinkenden Zinsniveaus aber auch wegen der umgesetzten Neufinanzierung (Vorratsinvest) und der damit verbundenen optimierten Cash-Steuerung. Das bilanzielle Eigenkapital per 31.12.2025 reduziert sich dadurch auf 52,8 Mio. €, die Eigenkapitalquote liegt mit 35,2% unter der Eigenkapitalquote von 2024.

Neben der Reduktion des Eigenkapitals ist dies aber vor allem auf die Bilanzsumme zurückzuführen, die sich aufgrund des neuen Kredites (iHv 10 Mio. €) und des damit verbundenen hohen Cash-Bestandes iHv 11,8 Mio. € um 8,8 Mio. € erhöht hat.

QUALITÄT, UMWELT- UND ARBEITNEHMERBELANGE

Die ökologischen Ziele unserer Gesellschaft konzentrieren sich auf kontinuierliche Verbesserungen in Qualität und Umweltmanagement sowie Innovationen in allen Prozessen, stets im Einklang mit kundenspezifischen Anforderungen und Umweltvorschriften. Wir setzen uns ambitionierte Ziele und überprüfen regelmäßig den Fortschritt sowie die Effektivität unserer Maßnahmen. Die positive Rezertifizierung für IATF 16949 und ISO9001 (Qualitätsmanagement), ISO 14001 (Umwelt) und ISO 45001 (Arbeitssicherheit) im Jahr 2024 bestätigen unseren Einsatz. Zudem sind alle Werke der TCG UNITECH GmbH TISAX-zertifiziert.

In der Personalentwicklung legen wir großen Wert auf Aus- und Weiterbildung, um die Qualifikation unserer Mitarbeiter zu sichern, auch wenn die Investitionen in Aus- und Weiterbildung durch die wirtschaftliche Lage im Jahr 2025 stärker priorisiert werden mussten.

Als Gnutti Carlo Group haben wir auch für 2024 einen gemeinsamen Nachhaltigkeitsbericht erstellt, um unsere Fortschritte in unserem Streben nach Transparenz und Verantwortung in Bezug auf unsere ESG-Praktiken zu dokumentieren.

Unser ambitionierter Fahrplan zur CO2-Neutralität bis 2040 spiegelt unser Engagement für Nachhaltigkeit und Umweltschutz wider. Wir ergreifen aktive Maßnahmen zur Reduzierung unserer Treibhausgasemissionen, einschließlich Energieeffizienzsteigerungen, Nutzung erneuerbarer Energien und Optimierung unserer Betriebsabläufe.

Diese Bemühungen zeigen unser kontinuierliches Engagement für eine nachhaltige Unternehmensführung und bekräftigen unsere Rolle als verantwortungsvoller globaler Akteur. Wir sind überzeugt, dass diese Strategie nicht nur der Umwelt zugutekommt, sondern auch langfristigen wirtschaftlichen Wert für unsere Stakeholder schafft.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Im Jahr 2025 fokussierten wir unser Entwicklungs-Know-How insbesondere in das Thema Artificial Intelligence mit KI-gestützten Methoden zur Prozessüberwachung und Qualitätskontrolle, gemeinsam mit externen Forschungspartnern.

Zusätzlich wurden Entwicklungsprojekte im Geschäftsbereich Pumpe in Zusammenarbeit mit potentiellen Neukunden aus dem Konzernumfeld wieder forciert. Als Entwicklungspartner ist die TCG UNITECH GmbH damit frühzeitig im Prozess eingebunden. Neuartige technische Konzepte werden entwickelt und auf hauseigenen Prüfständen unter Dauerbelastung getestet.

WESENTLICHE OPERATIVE EREIGNISSE WÄHREND DES GESCHÄFTSJAHRES

Im Geschäftsjahr 2025 war aufgrund des planmäßigen Auslaufs sowie des Abbruchs einzelner Projekte eine rückläufige Mengenentwicklung absehbar. Vor diesem Hintergrund lag der operative Schwerpunkt auf einer konsequenten Kostenkontrolle und der weiteren Umsetzung des bestehenden Kostenoptimierungsprogramms. Die Volatilität bei Kundenabrufen sowie Schwankungen innerhalb einzelner Produktgruppen führten dabei zu einer eingeschränkten Planbarkeit der Auslastung.

Parallel dazu wurden konzernweite Initiativen im Bereich indirekter Beschaffung gestartet, insbesondere durch globale Ausschreibungen im Indirect-Spend-Bereich. Die daraus resultierenden signifikanten Effekte werden überwiegend ab dem Geschäftsjahr 2026 erwartet.

Die Ende 2024 bzw. zu Beginn 2025 erfolgten Projektnominierungen mit sehr kurzen Umsetzungszeiträumen stellten hohe Anforderungen an die Organisation, insbesondere in den Bereichen Projektmanagement, Engineering und Industrialisierung und werden insbesondere die ersten beiden Quartale 2026 begleiten. Die Finanzierung der daraus resultierenden Investitionen wurde über Maschinen-Leasingverträge und die „Fast Amortization“ Klauseln in den Kundenverträgen (Kunde bezahlt über die ersten beiden Projektjahre die spezifischen Investitionen) gesichert.

Aus Vertriebssicht konnten trotz des weiterhin sehr wettbewerbsintensiven Marktumfelds Projekte und Vertragsverlängerungen mit einem Gesamtprojektvolumen von über 200 Mio. € gesichert werden. Darüber hinaus gelang die Gewinnung neuer Kunden. Im vierten Quartal 2025 wurde eine Neuausrichtung des konzernweiten globalen Vertriebsteams eingeleitet, mit dem Ziel, künftig weitere Kunden und Märkte zu erschließen.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Verhandlung von Remanenzkosten für unter Nominierung laufende Projekte. Diese Verhandlungen konnten mit mehreren Kunden erfolgreich abgeschlossen werden; bei einzelnen Kunden dauern die Gespräche weiterhin an.

Im Jahr 2025 konzentrierten sich unsere kontinuierlichen operativen Verbesserungsmaßnahmen auf Optimierungen der im Q4 2024 umgesetzten neuen Fertigungsorganisation. Die Qualitäts- und Produktionskennzahlen im Jahr 2025 zeigen, dass wir die richtigen Projekte priorisiert und umgesetzt haben. Durch die umgesetzte Organisationsänderung konnten auch die ungeplanten Sonderschichten und Überstunden massiv reduziert werden. Durch Prozessaudits wurden weitere Stufen des konzernweiten GEAR-Programms (Gnutti Excellence Achieving Roadmap) erreicht. Die Organisation passte sich den veränderten Rahmenbedingungen an, wobei der kontinuierliche Verbesserungsprozess (KVP) weiterhin ein integraler Bestandteil unserer täglichen Arbeit bleibt.

WESENTLICHE RISIKEN, UNGEWISSHEITEN UND CHANCEN

Die aktuelle Transformationsphase mit den Projekthochläufen wird sich auch noch über weite Teile des Jahres 2026 erstrecken. Insbesondere im ersten Halbjahr wird der Fokus auf die Umsetzung der Neuprojekte liegen, ehe im 2. Halbjahr die ersten wesentlichen Mengen und Umsätze aus diesen Projekten zu erwarten sind.

Die abgeschlossene Finanzierung „Vorratsinvest“, die Leasingfinanzierung der Neuprojekte und Investzuschüsse unserer Neukunden für spezifische Projekte sichert die stabile Liquiditätssituation des Unternehmens, trotz des Bilanzverlustes in 2025.

Unsere Kunden aus der Automobil- und Zulieferindustrie sind geprägt von langen Produktlebenszyklen, starkem Wettbewerbsdruck, hoher Preissensitivität und hohen Qualitätsanforderungen. Diesen Herausforderungen begegnen wir mit einem umfassenden Maßnahmenpaket, das sowohl unsere Geschäftsstruktur als auch unsere Organisation und Instrumente umfasst und im Budget verankert ist:

- Verbreiterung der Kunden- und Produktbasis, einschließlich Non-Automotive-Segmenten, und Ausbau der Wertschöpfungskette bis zur Komplettmontage.
- Weltweite Beschaffung und Disposition von Komponenten, um kostengünstige und stabile Versorgung sicherzustellen, inklusive Synergieeffekten durch die Konzernstruktur.
- Jährliche Produktivitäts- und Qualitätsverbesserungen durch definierte Projekte.
- Monatliches Berichtswesen mit Soll-Ist-Vergleichen der wirtschaftlichen und finanziellen Kennzahlen, einschließlich Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz und Cash Flow sowie der KPIs.
- Regelmäßige Prüfung und update der wesentlichen Finanzkennzahlen und der Jahresplanung.
- Umsetzung des Prozesses der kontinuierlichen Verbesserung (KVP + GEAR).
- Strategische und operative Planung mit detailliert quantifizierten Maßnahmenplänen.
- Regelmäßige Management- und Aufsichtsratssitzungen.

FINANZINSTRUMENTE, RISIKEN UND STRATEGIEN

Im Berichtsjahr bestanden nur unwesentliche Währungsrisiken für den Zukauf bzw. Verkauf von Fremdwährungen. Es wurden keine derivativen Finanzierungsinstrumente eingesetzt. Ausfallsrisiken in Bezug auf originäre Finanzinstrumente, Wertpapiere, Forderungen und Guthaben bei Kreditinstituten wurde, soweit solche erkennbar waren durch Wertberichtigungen Rechnung getragen. Ein Zinsänderungsrisiko besteht im Wesentlichen nur im Zusammenhang mit Kreditinstituten. Im Hinblick auf die Liquidität besteht zum Stichtag 31.12.2025 ein freier Rahmen iHv 10,0 Mio. €.

Die wesentlichen Finanzverbindlichkeiten (Abstattungskredite und Leasingverbindlichkeiten) sind auf Fixzinsbasis abgeschlossen, die Factoring Vereinbarung ist an den 3M-EURIBOR gekoppelt. Bei Neukunden werden Bonitätsauskünfte eingeholt (u.a. CREDITREFORM).

Der im Jahr 2023 abgeschlossene „Ergänzungs-KRR“ Kreditvertrag über 15,6 Mio. € läuft noch bis Ende 2026. Mit den Banken wurden Gespräche über die Verlängerung zum Ende des Q2 2026 vereinbart.

Zusätzlich wurden im Jahr 2025 eine zusätzliche Kreditlinie iHv 10 Mio. € („Vorratsinvest“ der ÖKB) mit einer Laufzeit von 5 Jahren zur Absicherung der Liquidität und Finanzierung der anstehenden Neuprojekte umgesetzt und ausbezahlt.

Es wird eine jährliche Risikobewertung durchgeführt, die im Zuge des IATF Audits auch überprüft und auditiert wird. Dabei werden potentielle Risiken in den Bereichen Person, Material/Wirtschaftlich und Umwelt aufgelistet und gewichtet mit Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadensausmaß eines Einzelereignisses in 4 Risikoklassen (A geringes Risiko, D höchstes Risiko) eingeteilt.

Die Risiken sind in den in den Kern-, Management- und Unterstützungsprozessen eingearbeitet und werden je nach Risiko bzw. Prozess vermieden oder bestmöglich kompensiert. Beispielhaft angeführt sei dazu eine klare Priorisierung und Ausrichtung der Vertriebsprojekte auf die gegenwärtigen Markttrends oder auch Sicherstellung der Liquidität durch vorausschauende Planungen und enges Monitoring.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DES UNTERNEHMENS

Für die TCG UNITECH GmbH wurden folgende Maßnahmen zur weiteren Optimierung eingeleitet:

- Konsequente Umsetzung von Fixkostensenkungsprojekten und Heben weitere Synergiepotentiale durch Zusammenarbeit innerhalb der Gnutti Carlo Gruppe (Bsp.: Zentralisierung Vertriebsstruktur)
- Weitere Optimierung der Produktionsprozesse + Produktergebnissen
- Weitere Optimierung der Produktionsfelder und der Produktergebnisse
- Sicherstellung der kontinuierlichen Verbesserung
- Weitere Optimierung des Cash Managements
- Effektive Steigerung des Personaleinsatzes

In der TCG UNITECH GmbH wurde die Planungsrechnung für die Jahre 2026 bis 2030 auf den bereits erhaltenen Aufträgen („Booked Business") bzw. einzelnen potentiellen Neuprojekten mit hoher Auftragswahrscheinlichkeit („Potential Business") aufgesetzt. Das Investitionsvolumen 2026 wird rund 14,4 Mio. € betragen, über 90% davon für die Neuprojekte.

Mit Wirkung zum 20.02.2026 wurde Dipl. Ing. Josef Bauer als neuer Geschäftsführer der TCG UNITECH GmbH bestellt.

Kirchdorf an der Krems, am 17. März 2026

Dipl. Ing. Josef Bauer
Geschäftsführer