Lagebericht der Geschäftsführung für das Geschäftsjahr 2025

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1 Geschäftsjahr 2025 im Überblick

Nach dem guten Geschäftsjahr 2024 war das Geschäftsjahr 2025 für die AustroCel Hallein GmbH wirtschaftlich schwächer. Das Unternehmen erzielte ein Jahresergebnis von € 10,070 Mio. (Vj. € 21,430 Mio.) sowie ein positives operatives Betriebsergebnis von € 14,057 Mio. (Vj. € 26,711 Mio.) und blieb damit unter den Budgetannahmen.
Während sich das Unternehmen im ersten Quartal 2025 noch sehr positiv entwickelte, zeigte sich ab dem zweiten Quartal eine zunehmende Abschwächung der Marktnachfrage sowie ein Rückgang der erzielbaren Preise. Dies führte zu einem deutlichen Margendruck und ließ insbesondere die Ergebnisbeiträge des Commodity-Segments im zweiten Halbjahr 2025 spürbar zurückgehen.
Die wirtschaftliche Entwicklung des Geschäftsjahres war dabei vor allem durch drei Faktoren geprägt: erstens durch die schwächere Entwicklung der internationalen Märkte für textile Zellstoffe, zweitens durch die weiterhin hohe beziehungsweise erneut steigende Kostenbasis bei wesentlichen Einsatzfaktoren und drittens durch strukturelle Marktveränderungen im globalen DWP-Umfeld. Stabilisiert wurde das Unternehmensergebnis insbesondere durch die Weiterentwicklung des Spezialitätengeschäfts, die gute operative Performance des Standorts sowie die in den Vorjahren eingeleiteten Effizienz- und Diversifizierungsmaßnahmen.

1.2 Markt- und Branchenumfeld

Das Marktumfeld für textile Zellstoffe war im Jahr 2025 durch eine verhaltene Endnachfrage, erhöhte handelspolitische Unsicherheit, Währungsbewegungen sowie strukturelle Veränderungen in den internationalen Absatzmärkten geprägt. Für textile Wertschöpfungsketten ergab sich daraus ein Umfeld mit vorsichtigerem Einkaufsverhalten, eingeschränkter Visibilität und geringerer Planbarkeit.

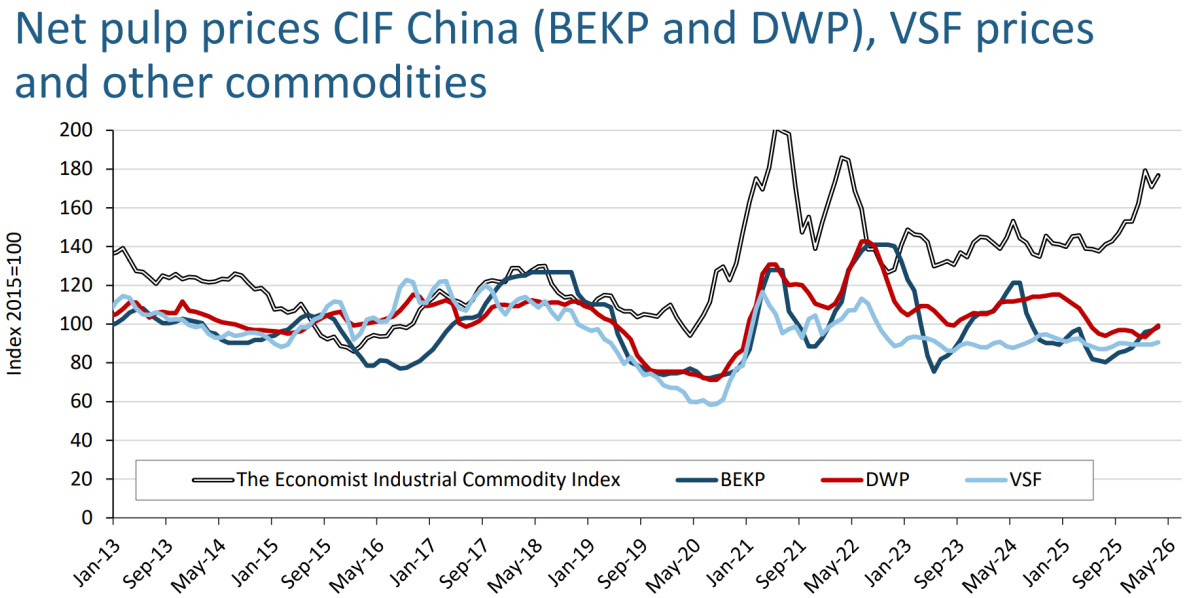
Zusätzlich belastete die Abschwächung des US-Dollars gegenüber dem Euro die Wettbewerbsposition europäischer Produzenten mit überwiegend USD-notierten Absatzmärkten. Für AustroCel wirkte sich dies im Jahresverlauf zusätzlich negativ auf die Margensituation im Commodity-Bereich aus.

Parallel dazu verschärften sich im Jahr 2025 die strukturellen Herausforderungen im Markt für textile Zellstoffe. Hierzu zählten insbesondere der zunehmende Einsatz kostengünstigerer Zellstoffalternativen in Teilen der chinesischen Viskoseindustrie, zeitweise günstige Rohstoffbedingungen in China, die anhaltend hohe Preisorientierung entlang der textilen Wertschöpfungskette sowie die strukturelle Verschiebung zugunsten Hardwood-basierter und zunehmend integrierter Lieferketten.

Für AustroCel als europäischen softwood-basierten Produzenten führte dies zu einer weiteren Einengung des frei zugänglichen Commodity-Marktes und zu einem erhöhten Wettbewerbsdruck. **Das Jahr 2025 war daher nicht nur als zyklische Abschwächung, sondern auch als Phase strukturell sinkender Marktbreite im Commodity-DWP-Segment zu bewerten.**

1.3 Absatz-, Preis- und Ergebnisentwicklung

Die Marktentwicklung im Jahr 2025 wirkte sich insbesondere ab dem zweiten Quartal zunehmend negativ auf die Absatz-, Preis- und Ergebnisentwicklung im Commodity-Segment aus. Während sich der industrielle Commodity-Index nach einer Stabilisierung in den Jahren 2023 und 2024 im Jahr 2025 deutlich nach oben entwickelte, blieben die DWP-Preise in China hiervon weitgehend entkoppelt. Im Einklang mit den dortigen BKEP- und VSF-Preisen zeigten sie eine stagnierende Entwicklung und lagen weiterhin unter dem langjährigen Durchschnitt.



Quelle: Outlook for Dissolving Pulp, Hawkins Wright, März 2026, page 108

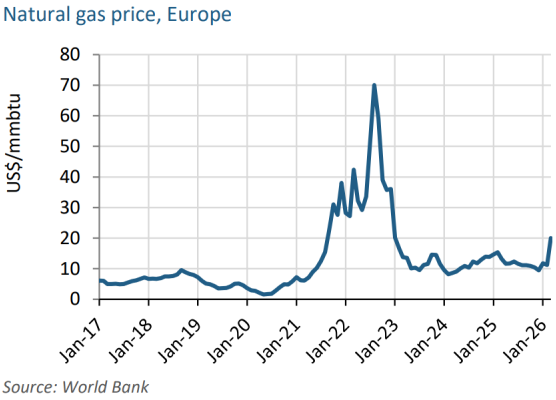
Die anhaltend hohe Produktionsauslastung nachgelagerter Verarbeitungsindustrien in China sowie die dort insgesamt günstigere Kostenposition führten dazu, dass chinesische Produzenten ihre Mengen auf erhöhtem Niveau halten konnten. Für europäische Produzenten bedeutete dies, dass ihre strukturell höhere Kostenbasis im Commodity-Segment zunehmend zu einem wesentlichen Wettbewerbsnachteil wurde.

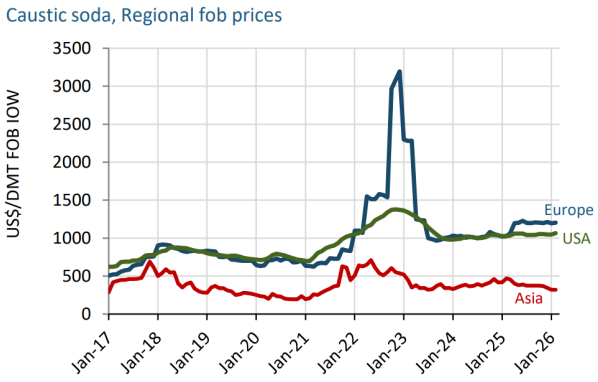
Insgesamt führte dies dazu, dass sich die Ergebnisbeiträge des Commodity-Segments im zweiten Halbjahr 2025 abschwächten. Demgegenüber konnte das Unternehmen durch die Weiterentwicklung des Spezialitätengeschäfts, die operative Stabilität des Standorts sowie durch bereits umgesetzte Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Diversifizierung weiterhin ein positives Jahresergebnis erzielen.

1.4 Beschaffungs- und Kostenentwicklung

Die wesentlichen variablen Kostenfaktoren von AustroCel lagen auch im Jahr 2025 weiterhin auf einem gegenüber der sehr preisstabilen Phase vor dem Ukrainekonflikt erhöhten Niveau. Insbesondere im Energiebereich sowie bei energieabhängigen Rohstoffen der chemischen Industrie setzte sich zwar eine grundsätzlich besser planbare Marktsituation fort, allerdings kam es ab Mitte 2025 insbesondere bei Natronlauge erneut zu Preissteigerungen.[1]

[1] Quelle: Argus Chlor Alkali and Derivatives - monthly global prices and analysis: *CHE_Sample-report-20250425-Chlor-Alkali.pdf*





Ausschlaggebend hierfür waren unter anderem eine intensivere Wartungssaison, ungeplante Produktionsausfälle sowie technische Störungen einzelner europäischer Chlor-Alkali-Anlagen und höhere Importpreise. Da Natronlauge und Chlor in einem gekoppelten Produktionsprozess erzeugt werden, wirkten sich Angebotsstörungen unmittelbar auf Marktverfügbarkeit und Preisentwicklung aus.

Wesentlich ungünstiger entwickelte sich im Jahr 2025 die Beschaffungs- und Preissituation beim Hauptrohstoff Holz. Bereits in den Sommermonaten war das Rundholzangebot in Österreich unterdurchschnittlich. Ab September verschärfte sich die Marktverengung deutlich. Eine hohe Nachfrage nach Nadelsägerundholz traf auf geringe Bevorratung der Sägewerke, während sich zugleich die Verhandlungen über Restholzlieferungen zunehmend angespannt gestalteten. [2]

Chart: Schnittholz-/Rundholzpreisindizes des FVHI - Jänner 2026

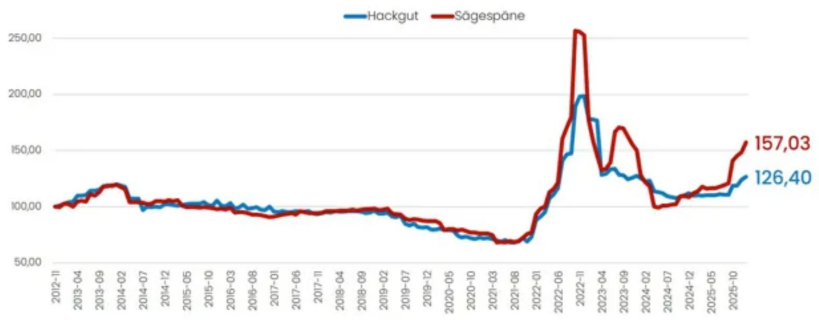


15.03.2026

100 = Jän. 2001

[2] Quelle: **Landwirtschaftskammer Österreich / Waldverband Österreich, „Marktbericht November 2025“, Berichterstellung 17.11.2025**, https://www.waldverband.at/wp-content/uploads/2025/11/Holzmarktbericht-November-2025.pdf

Chart: Hackgut-/Sägespäne Preisindex des FVHI - Jänner 2026



15.03.2026

100 = Nov. 2012

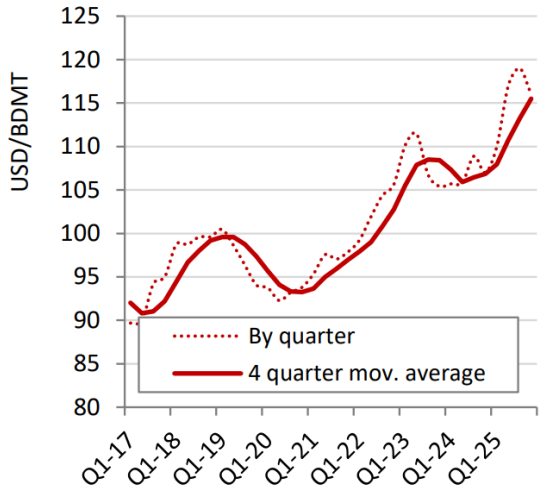
Im vierten Quartal stiegen daher sowohl die Rundholzpreise als auch die Preise für Späne und Hackschnitzel weiter an.[3] Zusätzlich erhöhte die starke Nachfrage der Pellets-Industrie nach faserigen Reststoffen den Wettbewerbsdruck um diese Rohstoffe. Insgesamt ergab sich daraus im Schlussquartal 2025 ein für industrielle Holzabnehmer äußerst angespanntes Marktumfeld mit steigenden Beschaffungskosten, sinkenden Lagerreichweiten und deutlich eingeschränkter Planbarkeit in der Rohstoffversorgung.

Im internationalen Vergleich blieben die österreichischen Holzpreise damit auf einem hohen Niveau und stellten für die im internationalen Wettbewerb stehende heimische Industrie einen wesentlichen Kostennachteil dar.

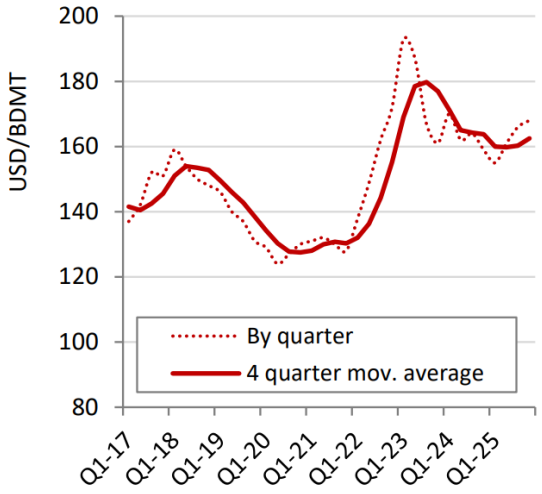
[3] Quelle: Fachverband der Holzindustrie Österreichs, „Schnittholz-/Rundholzpreisindizes November 2025“, veröffentlicht am 15.01.2026: News - FVHI Website

Global cost drivers: softwood logs/chips

Global softwood pulpwood price index



Austrian softwood pulplog prices



Quelle: Outlook for Dissolving Pulp, Hawkins Wright, March 2026, page 102

1.5 Strategische Entwicklung

Vor dem Hintergrund des anhaltenden Drucks auf das Commodity-Geschäft gewann die in den Vorjahren eingeleitete strategische Diversifizierung des Unternehmens im Jahr 2025 weiter an Bedeutung. Während sich das frei zugängliche Commodity-DWP-Segment sowohl zyklisch als auch strukturell unter Druck befand, konnte AustroCel die Weiterentwicklung höherwertiger, nichttextiler Spezialitäten sowie neuer biobasierter Produkt- und Verwertungspfade weiter vorantreiben.

Besondere Bedeutung kam dabei dem Segment der nichttextilen Spezialitäten zu, dass im Zuge des laufenden Unternehmensverkaufs im Jahr 2025 bei AustroCel in „Bioperformance“ umbenannt wurde. Trotz der Abschwächung einzelner Marktsegmente, insbesondere bei Ether und MCC, konnte das Unternehmen das Wachstum im Bereich Spezialitätenzellstoff auch im Berichtsjahr fortsetzen. Dieses Segment leistete damit erneut einen wesentlichen Beitrag zum positiven Unternehmensergebnis.

Für die zukünftige Entwicklung wird es entscheidend sein, nicht nur im volumenmäßig rückläufigen Commodity-Segment auf eine klare Positionierung und stärkere Differenzierung zu setzen, sondern vor allem die Fokussierung auf nichttextile Spezialanwendungen konsequent weiterzuführen. Zentrale Erfolgsfaktoren bleiben dabei Qualitätskonstanz, Versorgungssicherheit sowie die gezielte Nutzung technologischer Vorteile von Softwood-Qualitäten.

Die wesentlichen strategischen Stoßrichtungen des Unternehmens umfassten im Berichtsjahr insbesondere:

- die strategische Aufstellung auf mehrere Standbeine,
- die konsequente Ausrichtung auf Produktdiversifizierung und den weiteren Ausbau einer kreislaufbasierten Bioraffinerie,
- den schrittweisen Ausbau des Spezialitätengeschäfts außerhalb der Abhängigkeit vom chinesischen Commodity-Markt mit Fokus auf den Euroraum,

- die Stärkung von Innovationskraft und Umsetzungsgeschwindigkeit durch fokussierte Innovationsarbeit sowie durch operative Effizienzmaßnahmen, Modernisierungen und Kapazitätsverbesserungen.

Unternehmensverkauf und neuer strategischer Eigentümer

Im Jahr 2025 wurde ein strukturierter Verkaufsprozess für die AustroCel Hallein GmbH eingeleitet. Der Prozess wurde im Markt am 12. Mai 2025 öffentlich bekannt nach der Veröffentlichung eines Artikels bei Bloomberg. [4] Am 4. September 2025 wurde die Vereinbarung über den Verkauf von AustroCel an die Oji Holdings Corporation öffentlich bekanntgegeben; die bindenden Transaktionsdokumente am selben Tag unterzeichnet. [5] Das Closing der Transaktion fand am 14. Jänner 2026 statt.

Mit Oji wurde ein neuer Eigentümer gewonnen, der die strategische Weiterentwicklung von AustroCel unterstützt. Oji ordnete die Transaktion in seinen veröffentlichten Mitteilungen ausdrücklich der Transformation des eigenen Portfolios in Richtung **Forest Biomass Business** zu und beschrieb AustroCel als fortschrittliche Bioraffinerie. Dies entspricht der am Standort Hallein verfolgten Entwicklung von einer traditionellen Zellstofffabrik hin zu einer modernen Bioraffinerie mit diversifizierter Produktstrategie, kreislaufbasierter Nutzung von Nebenströmen und Zero-Waste-Ansatz.

Damit bestätigte sich im Geschäftsjahr 2025 auch im Rahmen der Vorbereitung des Eigentümerwechsels die strategische Relevanz der in den Vorperioden eingeleiteten operativen und strategischen Weichenstellungen.

1.6 Projekte und Entwicklungen von besonderer Bedeutung im Geschäftsjahr 2025

Hydrogel Produktion im Pilotbetrieb

Im zweiten Halbjahr 2025 nahm das Unternehmen seine Hydrogel Anlage in den Pilotbetrieb und erreichte damit einen wesentlichen Meilenstein in der Erweiterung seines biobasierten Produktportfolios. Erste testweise Produktchargen wurden an den Vertriebspartner Agrobiogel GmbH ausgeliefert und bereits im Markt platziert. Das von Agrobiogel GmbH unter der Marke Retentis® vertriebene Produkt fungiert als natürlicher, biologisch abbaubarer Wasserspeicher, reduziert die Austrocknung von Böden und verbessert die Wachstumsbedingungen für Kulturpflanzen sowie forstwirtschaftliche Anwendungen.
Die Technologie eröffnet damit neue Einsatzmöglichkeiten insbesondere in Regionen mit eingeschränkter Wasserverfügbarkeit und adressiert zugleich ein zentrales Zukunftsthema in Landwirtschaft und Forstwirtschaft. Hervorzuheben ist, dass das Produkt biologisch abbaubar ist und kein Mikroplastik enthält. Dies schafft eine klare Differenzierung gegenüber konventionellen Lösungen im Markt und begründet auch vor dem Hintergrund regulatorischer Entwicklungen,

[4] Quelle: Bloomberg: https://www.bloomberg.com/news/articles/2025-05-12/towerbrook-uses-climate-tech-to-draw-buyers-to-alpine-refinery?embedded-checkout=true
[5] Quelle: OJI Holdings - Oji Holdings Acquires AustroCel Hallein, a Biorefinery Company in Austria: https://www.ojiholdings.co.jp/en/uploads/docs/En09oj04%EF%BC%8B%20.pdf

insbesondere des EU-weiten Verbots bestimmter mikroplastikhaltiger Produkte ab Ende 2027, eine vorteilhafte Ausgangsposition.
Das damit verbundene industrialisierte und auf industrielle Skalierung ausgerichtete Projekt stellt in dieser Form einen innovativen Ansatz dar. Der Fokus liegt derzeit auf der weiteren Skalierung sowie auf Technologie- und Prozessoptimierungen. Für 2026 ist vorgesehen, die Produktion schrittweise auf die geplante Anlagenkapazität hochzufahren.

1.7 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Closing des Unternehmensverkaufs an Oji

Der mit 4. September 2025 vereinbarte Verkauf der AustroCel Hallein GmbH an die Oji Holdings Corporation wurde mit Closing am 14. Jänner 2026 vollzogen.[6] AustroCel ist seither Teil der Oji Group. Oji veröffentlichte am 26. Januar 2026, dass die Akquisition die Transformation des Konzernportfolios in Richtung Forest Biomass Business beschleunigen soll und AustroCel in diesem Zusammenhang eine strategische Rolle zukommt.[7]

Strategische Weichenstellung zur Nutzung biogenen CO_2: Förderzusage für e-Methanol Projekt mit VERBUND

Im Februar 2026 wurde für das gemeinsam mit VERBUND entwickelte e-Methanol Projekt am Standort Hallein eine wesentliche strategische Weichenstellung erreicht. Das Projekt sieht vor, mittels einer Elektrolyseanlage mit einer Kapazität von 20 MW grünen Wasserstoff zu erzeugen und diesen unter Nutzung des am Standort verfügbaren biogenen CO_2 zu klimaneutralem e-Methanol weiterzuverarbeiten. Damit soll ein neuer industrieller Verwertungspfad für biogenes CO_2 erschlossen und die Position des Standorts Hallein als integrierte Bioraffinerie weiter gestärkt werden.

Für das Vorhaben wurde im Rahmen des österreichischen Wasserstoffförderungsgesetzes eine OPEX-Förderung von rund € 100 Mio. zugesagt, nachdem das im Februar 2025 eingereichte Projekt auf EU-Ebene im Mai 2025 positiv bewertet und von der European Hydrogen Bank für eine nationale Förderung empfohlen worden war. Der Abschluss des Fördervertrags zwischen VERBUND und der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) unterstreicht den Leuchtturmcharakter des Vorhabens für den heimischen Wasserstoffhochlauf und die industrielle Dekarbonisierung. [8]

Die Anlage soll rund 2.600 Tonnen Wasserstoff pro Jahr erzeugen; der erzeugte Wasserstoff soll vollständig zu grünem Methanol weiterverarbeitet werden. Vorgesehen ist eine e-Methanol Produktion von rund 14.000 Tonnen pro Jahr. Die Inbetriebnahme der Anlage ist für das erste Halbjahr 2030 vorgesehen. Nach den veröffentlichten Angaben können durch das Vorhaben jährlich bis zu 20.000 Tonnen CO_2-Emissionen eingespart werden. [9]

---

[6] Quelle: Euwid: https://www.euwid-paper.com/news/companies/oji-holdings-to-take-over-austrocel-hallein-050925/

[7] Quelle: OJI – Completes the Acquisition of AustroCel Hallein: https://www.ojiholdings.co.jp/en/uploads/news/docs/EN01ca26.pdf

[8] Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus: 100 Mio für Energieunabhängigkeit - Wasserstoffprojekt in Hallein https://www.bmwet.gv.at/Presse/AktuellePressemeldungen/Hallein-Wasserstoff.html?utm_source=chatgpt.com

[9] Quelle: Verbund – Verbund und AustroCel Hallein starten wegweisendes Projekt zur Herstellung von klimaneutralem e-Methanol in Hallein. https://www.verbund.com/de/konzern/news-presse/presseaussendungen/2026/2/25/e-methanol-projekt-hallein?utm_source=chatgpt.com

1.8 Gesamtbeurteilung

Das Geschäftsjahr 2025 war für AustroCel von einem deutlich anspruchsvolleren Marktumfeld als im Vorjahr geprägt. Hauptursachen hierfür waren der zunehmende Druck auf das Commodity-DWP-Geschäft, strukturelle Veränderungen im internationalen Marktumfeld, die anhaltend hohe beziehungsweise erneut steigende Kostenbasis bei wesentlichen Inputfaktoren sowie eine insgesamt reduzierte Planbarkeit entlang der Wertschöpfungsketten.
Gleichzeitig zeigte sich, dass die in den Vorjahren eingeleitete strategische Weiterentwicklung des Unternehmens die Widerstandsfähigkeit gegenüber schwierigen Marktphasen erhöht. Insbesondere die Weiterentwicklung des Spezialitätengeschäfts, die Diversifizierung des Produktportfolios, die Stärkung der kreislaufbasierten Bioraffinerie sowie die Umsetzung neuer biobasierter Zukunftsprojekte tragen dazu bei, die Abhängigkeit vom Commodity-Segment schrittweise zu verringern.

Mit dem Eigentümerwechsel zu Oji wurde zudem eine neue langfristige industrielle Perspektive für den Standort geschaffen, die die strategische Weiterentwicklung AustroCel's als moderne, kreislaufbasierte Bioraffinerie unterstützt.
Diese Ausrichtung schafft die Voraussetzung, bei einer Verbesserung der grundlegenden Rahmenbedingungen, insbesondere einer Normalisierung von Rohstoff- und Energiekosten sowie einer Erholung der Marktbedingungen, vergleichsweise rasch wieder in stärkere Ergebniszonen zurückzukehren.

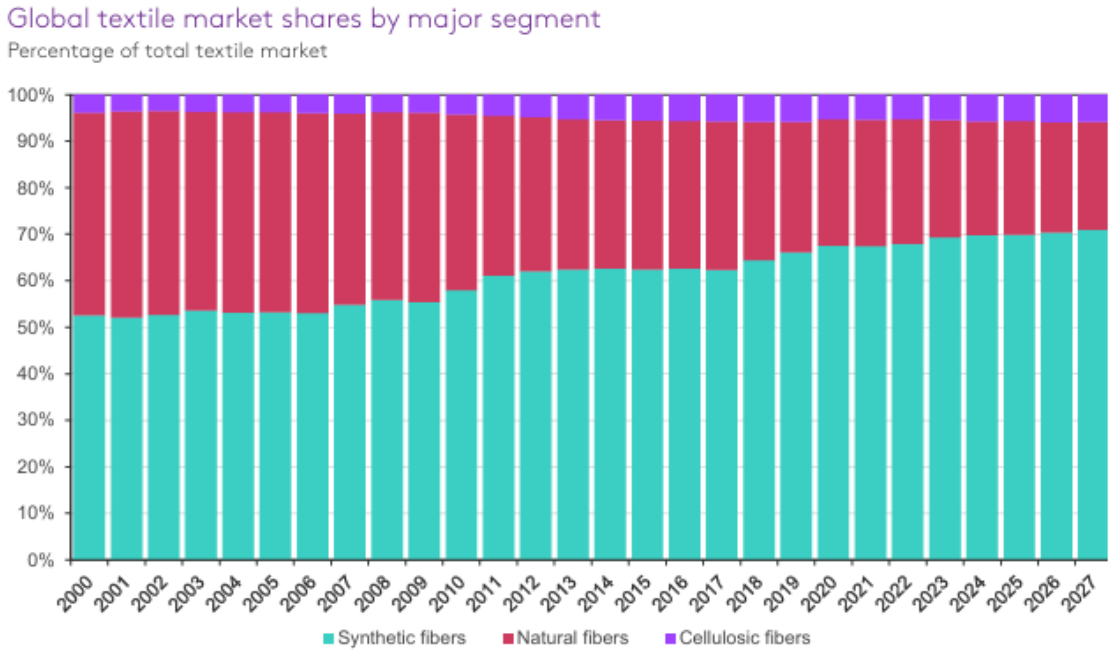
Darüber hinaus eröffnet der Eigentümerwechsel die Perspektive, weitere wesentliche Wachstumsprojekte am Standort Hallein konsequent voranzutreiben. Hierzu zählen insbesondere die weitere Forcierung des Spezialitätengeschäfts, die Skalierung der Hydrogel Produktion sowie die Umsetzung des e-Methanol Projekts. Diese Vorhaben können mittelfristig sowohl die Wachstums- und Ergebnisdynamik des Unternehmens stärken als auch die Resilienz des Geschäftsmodells durch zusätzliche, zunehmend kreislaufbasierte und teilweise von der klassischen Zellstoffverwertung entkoppelte Wertschöpfungspfade weiter erhöhen.

2. Marktbetrachtung und Marktpositionierung

2.1 Marktumfeld für Commodity-Zellstoffe

Das Marktumfeld für Commodity-Zellstoffe war im Jahr 2025 stark durch handelspolitische Unsicherheit geprägt. Während das Jahr 2024 vor allem unter dem Eindruck der Störungen im Roten Meer stand, wurde 2025 wesentlich durch die handelspolitische Neuausrichtung der Vereinigten Staaten bestimmt. Die wiederholten Ankündigungen neuer US-Zölle sowie die entsprechenden Gegenreaktionen führten im Jahresverlauf zu einer erhöhten Unsicherheit im Welthandel und belasteten die globale Investitions- und Nachfrageentwicklung.
Vor diesem Hintergrund war das gesamtwirtschaftliche Umfeld im Jahr 2025 durch eingeschränkte Visibilität und erhöhte Volatilität geprägt.

Trotz dieser Rahmenbedingungen zeigte sich der Textilmarkt, insbesondere in China, insgesamt widerstandsfähig. Der weltweite Bekleidungsumsatz entwickelte sich 2025 insgesamt positiv, mit Zuwächsen insbesondere in den USA und in China, während das Bild in Europa uneinheitlich blieb. Auch der globale Textilfasermarkt expandierte weiter. Nach einem Wachstum von 4,1 % im Jahr 2024 stieg der Markt 2025 schätzungsweise um weitere 2,4 % auf über 130 Mio. Tonnen.



Source: Fastmarket – World Dissolving Pulp Monitor – January 2026

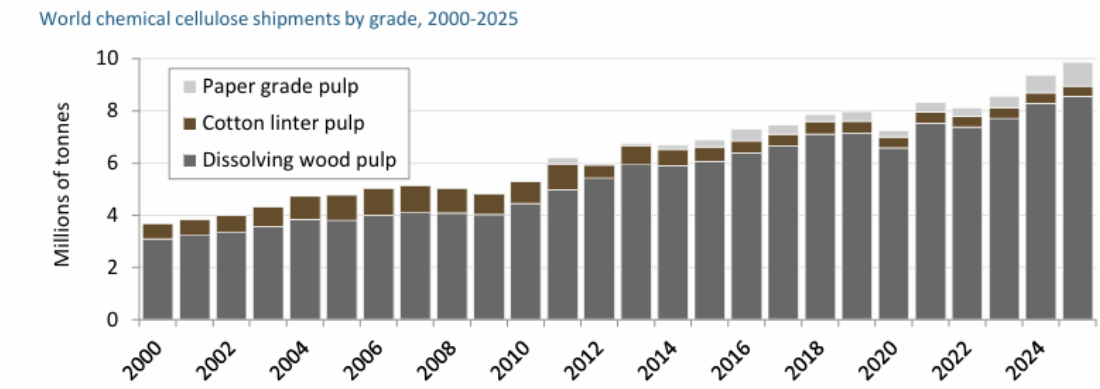
Die weltweite Produktion von Zellulosefasern nahm im Jahr 2025 um rund 1,7 % auf etwa 7,4 Mio. Tonnen zu und wuchs damit deutlich langsamer als im Vorjahr. Getragen wurde diese Entwicklung insbesondere von China, wo die Produktion von Zellulosefasern aufgrund höherer Mengen bei Lyocell und Viskosefasern weiter anstieg.

Zellulosefasern behalten im globalen Fasermarkt zwar weiterhin nur einen begrenzten Marktanteil, profitieren aber grundsätzlich von der Nachfrage nach nachhaltigeren Faserlösungen sowie von ihrer relativen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Baumwolle.

Das Volumen an Commodity-Dissolving-Pulp stieg im Jahr 2025 um rund 4,4 %. Das Wachstum wurde nahezu ausschließlich von China getragen, wo sich die Nachfrage nach Viskosefasern und

Lyocell robuster entwickelte als ursprünglich erwartet und die Auslastungsraten über weite Teile des Jahres auf hohem Niveau gehalten werden konnten. Die Preissetzungsmacht blieb jedoch begrenzt. Der intensive Wettbewerb durch kostengünstigere Zellstoffalternativen und die hohe Preissensibilität entlang der textilen Wertschöpfungskette verhinderten im Viskosebereich nennenswerte Preisanhebungen. Diese Dynamik übertrug sich auch auf den DWP-Markt, auf dem die Preise im Jahresverlauf unter Druck blieben.

Besonders prägend war 2025 die weitere Ausweitung des Einsatzes von Papierzellstoff als kostengünstiger Streckstoff für Dissolving Pulp in China. Die eingesetzten Mengen lagen zuletzt bei knapp 1 Mio. Tonnen.[10] Damit wurde die Preisbildung im DWP-Markt noch stärker an die Papierzellstoffmärkte gekoppelt. Diese Entwicklung ist von erheblicher struktureller Bedeutung, da sie die Preisdynamik im Commodity-Segment auch mittelfristig begrenzen dürfte.



Source : Hawkins Wright – The Outlook for Dissolving Pulp – March 2026

Auch der chinesische VSF-Markt blieb im Jahr 2025 auf einem hohen Aktivitätsniveau. Die Auslastungsraten lagen im Jahresdurchschnitt bei rund 88 % und damit über dem Vorjahresniveau. Obwohl die VSF-Preise im Jahresverlauf nachgaben, verbesserten sich die Margen der Hersteller infolge stärker rückläufiger Zellstoffkosten und moderat sinkender Energiekosten. Die zusätzliche Verwendung von Papierzellstoff als Rohstoffkomponente unterstützte diese Margenentwicklung zusätzlich.

Gleichzeitig blieb die chinesische VSF-Kapazität insgesamt stabil, während die Marktkonzentration weiter zunahm. Im Lyocell-Bereich kam es hingegen zu einem deutlichen Kapazitätsausbau.

Die anhaltend hohe Produktionsauslastung nachgelagerter Verarbeitungsindustrien in China wurde zeitweise zusätzlich durch eine lokal günstige und gut verfügbare Holzversorgung unterstützt. Dies verbesserte die Rohstoffposition chinesischer Produzenten im Jahresverlauf und trug dazu bei, die Produktion auf erhöhtem Niveau zu halten.

Für AustroCel ergab sich daraus im Commodity-Bereich ein Marktumfeld, das zwar von robuster Nachfrage in China, zugleich aber von anhaltend hohem Preis- und Kostendruck, steigender Substitution und strukturell verschärftem Wettbewerb geprägt war.

---

[10] Quelle: Quelle: *Brian McClay – TTO BMA, The Outlook for Pulp & Paper in a Changing Global Climate, Europulp/Utipulp Annual Event, Barcelona, 18. September 2025*: https://www.europulp.eu/downloads/Brian%20McClay%20-%20Europulp%20Sept%202025.pdf

2.2 Marktumfeld für Spezialitäten und Bioperformance

Der Markt für Spezialitätenzellstoffe zeigte im Jahr 2025 ein differenziertes Bild. Insgesamt standen die Liefermengen auf der Nachfrageseite unter Druck. Moderate Zuwächse bei Ether- und MCC-Sorten konnten Rückgänge in anderen Segmenten, insbesondere bei Acetat-, Reifencord- und Filtrationssorten, nicht vollständig kompensieren. Insgesamt gingen die weltweiten Liefermengen für Spezialitätenzellstoffe gegenüber dem Vorjahr leicht zurück.

Besonders belastend wirkte sich der fortgesetzte Lagerabbau entlang der Celluloseacetat-Wertschöpfungskette in Asien aus. Diese Entwicklung dämpfte die Nachfrage nach Acetatqualitäten im gesamten Jahresverlauf und wirkte bis zuletzt nach.

Im Acetatsegment ergaben sich darüber hinaus zusätzliche Marktverschiebungen infolge handelspolitischer Verfahren in den USA. Nach Einschätzung des Unternehmens führte die von RYAM eingebrachte Antidumpingklage gegen Importe aus Brasilien und Norwegen bereits im Jahr 2025 zu erhöhter Marktunsicherheit und beeinflusste teilweise das Beschaffungsverhalten einzelner Kunden.

Darüber hinaus blieb das Spezialitätensegment in einzelnen Anwendungen durch steigende chinesische Exporte von Cellulosederivaten unter Druck, insbesondere dort, wo diese auf Basis von Baumwoll-Linters-Zellstoff hergestellt werden und damit nicht-chinesische Anbieter verdrängen. Besonders ausgeprägt war dieser Effekt im Ethermarkt, vor allem bei baunahen Anwendungen.

Gleichzeitig zeigten sich einzelne Spezialsegmente robuster. Die geopolitische Lage der vergangenen Jahre führte zu einer erhöhten Nachfrage nach Zellstoff für Nitrocellulose-Anwendungen. Auch in anderen Spezialitätenmärkten war zu beobachten, dass die Entwicklung weniger durch eine grundlegende Marktexpansion als vielmehr durch segmentbezogene Verschiebungen und partielle Erholungen geprägt war.

Die weltweiten Liefermengen an Spezialitätenzellstoffen lagen 2025 weiterhin unter den Höchstständen früherer Jahre. Dies verdeutlicht, dass das Segment zwar strukturell attraktiv bleibt, kurzfristig jedoch weiterhin von zyklischen Schwankungen, Lagerkorrekturen und wettbewerbsbedingten Verschiebungen beeinflusst wird.

Für AustroCel bleibt dieses Marktumfeld dennoch strategisch bedeutsam. Im Unterschied zum Commodity-Segment sind Spezialitätenmärkte stärker von Qualitätskonstanz, Versorgungssicherheit, anwendungsspezifischer Performance und langfristigen Kundenbeziehungen geprägt. Diese Merkmale eröffnen Differenzierungsmöglichkeiten, die für einen europäischen Softwood-basierten Produzenten von besonderer Relevanz sind.

2.3 Wettbewerbsposition und Differenzierungsmerkmale

AustroCel bewegt sich in einem Marktumfeld, in dem sich die Rahmenbedingungen für Commodity- und Spezialitätenzellstoffe zunehmend auseinanderentwickeln. Während das Commodity-Segment stärker von Preiswettbewerb, China-Abhängigkeit, Substitutionsdruck und struktureller Marktverengung geprägt ist, bieten Spezialitätenmärkte größere Möglichkeiten zur Differenzierung über Qualität, Zuverlässigkeit und technische Leistungsfähigkeit.

Ein wesentliches Differenzierungsmerkmal von AustroCel liegt in der technologischen und qualitativen Positionierung auf Basis von Softwood-Qualitäten. Diese bieten in ausgewählten Anwendungen Vorteile hinsichtlich Performance, Konstanz und spezifischer Produkteigenschaften. Hinzu kommen die hohe Liefersicherheit, die industrielle Flexibilität des Standorts sowie die Fähigkeit, neue Produkt- und Verwertungspfade aus einer kreislaufbasierten Bioraffinerie heraus zu entwickeln.

Die Marktposition des Unternehmens wird daher zunehmend weniger über Volumen im Commodity-Geschäft als über die Weiterentwicklung höherwertiger Spezialitäten, kundenspezifischer Anwendungen und neuer biobasierter Produkte bestimmt.

2.4 Strategische Marktprioritäten

Vor diesem Hintergrund konzentriert sich AustroCel strategisch auf die weitere Reduktion der Abhängigkeit vom frei zugänglichen Commodity-Markt und den schrittweisen Ausbau höherwertiger, weniger austauschbarer Marktsegmente. Im Mittelpunkt stehen dabei die Stärkung des Spezialitätengeschäfts, der Ausbau des chinaunabhängigeren Geschäfts mit Fokus auf Europa sowie die Erschließung zusätzlicher Wachstumsfelder aus der kreislauf-basierten Bioraffinerie.

Dazu zählen neben der Weiterentwicklung klassischer Spezialitäten auch neue biobasierte Anwendungen sowie zusätzliche Wertschöpfungspfade aus Nebenströmen. Ziel ist es, die Marktposition des Unternehmens breiter, resilienter und weniger zyklisch aufzustellen und dadurch die Grundlage für nachhaltiges Wachstum und höhere Ergebnisstabilität zu schaffen.

Geschäftsverlauf

Geschäftsergebnis

342 Beschäftigte (Stand zum 31.12.2025) erwirtschafteten einen Umsatz in Höhe von € 154,715 Mio. (-15,1%). Die Umsatzerlöse 2025 wurden im Wesentlichen aus dem Verkauf von Zellstoff in Höhe von € 122,119 Mio. (-13,2%) und Energie (Ökostrom, Bio-Ethanol, Fernwärme, Laugen und Co2 Zertifikate) in Höhe von € 30,741 Mio. (-23,1%) sowie sonstige Umsatzerlöse in Höhe von € 1,854 Mio. (+21,0%) erzielt.

Der Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2025 betrug € 10,070 Mio. und lag damit deutliche unter dem Vorjahr 2024, welches einen Jahresüberschuss auswies (€ 21,430 Mio.). Das operative Betriebsergebnis (EBIT) lag im Geschäftsjahr 2025 bei € 14,057 Mio. nach € 26,711 Mio. im Vorjahr 2024.
Die Produktionsmenge für Zellstoff lag im Geschäftsjahr 2025 in etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Der Anteil an Spezialzellstoffen konnte erneut gesteigert werden. Während die Preise für Standard-DWP gegenüber dem Vorjahr rückläufig waren, verzeichneten Spezialzellstoffe einen leichten Preisanstieg. Zusätzlich wirkte sich das Währungsverhältnis EUR/USD negativ auf die Ergebnisentwicklung aus.
Bei den Energieerlösen lagen die verkauften Mengen an Strom und Fernwärme über dem Vorjahresniveau, während die Absatzmenge bei Bioethanol leicht darunter lag. Insgesamt gingen die Energieerlöse aufgrund niedrigerer Marktpreise für Strom und Bioethanol zurück.
Die Rohstoffkosten lagen im Vergleich zum Vorjahr leicht höher. Die Fixkosten sind gegenüber dem Vorjahr insgesamt gestiegen, was im Wesentlichen auf Inflationsanpassungen der vergangenen Jahre zurückzuführen ist.

Im Geschäftsjahr 2025 wurde ein Cash-Flow aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von € 20,832 Mio. erzielt, nach € 47,202 Mio. Jahr 2024. Ausgehend von einem positiven Ergebnis, lag der Rohstoffbestand, insbesondere bei Holz, zum Bilanzstichtag unter dem Niveau des Vorjahres. Insgesamt erhöhten sich die Vorräte gegenüber dem Vorjahr. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lagen unter dem Vorjahresniveau, was im Wesentlichen auf den schwächeren Absatz im letzten Quartal bei gleichzeitig niedrigeren Verkaufspreisen zurückzuführen ist. Auch die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lagen unter dem Wert des Vorjahres. Darüber hinaus reduzierten sich die Rückstellungen im Vergleich zum Vorjahr, insbesondere aufgrund geringerer Drohverlustrückstellungen aus Hedging-Geschäften.

	Kapitalflussrechnung:	2025	2024
		KEUR	KEUR
1.	Ergebnis vor Steuern	12.739	24.465
2.	Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Investitionsbereiches	15.903	14.423
3.	Auflösung von Investitionszuschüssen	- 594	- 638
4.	Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Vermögensgegenstände des Investitionsbereiches	25	1
5.	sonstige Zinsen und ähnliche Erträge /Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.318	2.246
6.	Geldfluss aus dem Ergebnis	29.391	40.497
7.	Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva (ohne aktive latente Steuern)	278	- 332
8.	Zunahme/Abnahme von Rückstellungen (ohne Steuerrückstellungen)	- 6.004	6.165
9.	Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	- 2.833	872
10.	**Netto-Geldfluss aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit**	**20.832**	**47.202**
11.	Rückzahlungen/Zahlungen aus Ertragsteuern	-	-
12.	**Netto-Geldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit**	**20.832**	**47.202**
13.	Einzahlungen aus Anlagenabgang (ohne Finanzanlagen)	145	10
14.	Auszahlungen für Anlagenzugang (ohne Finanzanlagen)	- 16.563	- 14.541
15.	Einzahlungen aus Zinserträgen	349	338
16.	**Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit**	**- 16.069**	**- 14.193**
17.	**Netto-Geldfluss nach der Investitionstätigkeit**	**4.763**	**33.009**
18.	Auszahlung Dividende	- 5.490	- 2.150
19.	Auszahlung aus der Tilgung von Finanzkrediten	- 14.000	- 14.000
20.	Einzahlung aus Kapitalzuschüssen	-	3.500
21.	Auszahlungen für Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 1.667	- 2.584
22.	**Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit**	**- 21.157**	**- 15.234**
23.	**zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (Z11, 14 und 21)**	**- 16.394**	**17.775**
24.	Finanzmittelbestand am Beginn der Periode	26.352	8.577
25.	**Finanzmittelbestand am Ende der Periode**	**9.958**	**26.352**

Das Eigenkapital ist 2025 auf € 126,069 Mio. (2024: € 117,189 Mio.) gestiegen. Die Eigenkapitalquote ist im Jahr 2025 um 8,3% auf 63,3% gestiegen.

Die Investitionen waren im Vergleich zum Vorjahr rund 18,1% höher. Sie beliefen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr 2025 auf € 18,514 Mio. (2024: € 15,675 Mio.). Neben der Fortführung des Refurbish-Programms für Laugenkessels wurde in die Hydrogelanlage, in einen neuen Stapeltank, in die Fremdstoffabscheidung am Holzplatz als auch in eine Lignosulfonat Adsorptionsanlage (Abwasser) investiert. Im Jahr 2025 wurden auch bedeutende Beträge in die Anlagensicherheit (SO2 Linie) investiert. Die Investitionen ermöglichen dem Unternehmen, neben einem sicheren Betrieb, zusätzliche Umsätze zu erwirtschaften sowie die Kapazitäten und Qualität zu steigern. Der Buchwert des Anlagevermögens der AustroCel Hallein GmbH erhöhte sich durch die Investitionsaktivitäten im Jahr 2025 auf eine Summe von € 130,464 Mio. (Vorjahr: € 128,023 Mio.).

Die AustroCel Hallein wird von zwei österreichischen Kapitalgesellschaften gehalten, der Gamma (Fiber) Holdings Four, welche 8% an der AustroCel hält und der Gamma (Fiber) Holdings Three, welche 92% an der AustroCel und 100% an der Gamma (Fiber) Holdings Four hält. Die Gamma (Fiber) Holdings Three ist eine 100%ige Tochter der Gamma (Fiber) Holdings 2A B.V., eine Gesellschaft mit Sitz in Amsterdam.

Produktion und Technik

Der Standort produzierte im Jahr 2025 131.691 Tonnen (Vorjahr 132.442) Zellstoff. Davon entfielen 53.902 Tonnen (Vorjahr 49.090 Tonnen) auf Spezialitäten wie Lyocell, Nitro, Ether-Zellstoffe und andere nicht textile Zwecke. Unter Berücksichtigung eines Lageraufbaus in Höhe von 6.340 Tonnen gelangten insgesamt 125.351 Tonnen Zellstoff (Vorjahr 135.638 Tonnen) in die Auslieferung zu den Kunden. Der Lagerbestand an Zellstoff lag am Bilanzstichtag (31.12.2025) bei 19.629 Tonnen.

Die Energieerzeugung der AustroCel Hallein GmbH lieferte im Geschäftsjahr 2025 rund 72 GWh Grünstrom (Vorjahr 62 GWh) aus dem Biomasse-Heizkraftwerk, dem Biogasmotor und aus dem Laugekessel in das öffentliche Netz. Der Zukauf von Fremdstrom war mit 1,2 GWh niedriger als im Vorjahr (Vorjahr 1,8 GWh in 2024). Der Verbrauch an Erdgas ist im Jahr 2025 deutlich gestiegen und summierte sich auf 47,6 GWh (Vorjahr 30,2 GWh in 2024). Gleichzeitig stellte das Unternehmen im Geschäftsjahr 114 GWh (Vorjahr 104 GWh in 2024) Fernwärme für Hallein und Salzburg bereit. Im Geschäftsjahr 2025 konnten 18.532 Kubikmeter Bio-Ethanol (Vorjahr 19.312 Kubikmeter) geliefert und verkauft werden.

Im Jahr 2025 wurden erneut mehrere Investitionen im niedrigen zweistelligem Millionenbereich realisiert, die speziell der Modernisierung der bestehenden Anlagen und der strategischen Ausrichtung dienen sollen. So wurde das Projekt zur Produktion eines Hydrogels umgesetzt, Energieeffizienzinvestitionen (u.a. Revitalisierung DT7, Anzapfung DT4) vorgenommen und in den Ausbau von Produktionskapazität (Stapeltank 4, Lignosulfonat Adsorptionsanlage) investiert. Weitere Verbesserungen in der Sicherheit (Mill Safety Programm) im Bereich des Kessel 5, des Holzplatzes (Fremdstoffabscheidung Biomasseholz) sowie der Kocherei wurden ebenfalls durchgeführt. Zudem erfolgte die Fortführung des geplanten mehrjährigen Investitionsprogramms in den Erhalt der Betriebsbereitschaft des Laugekessels K5. Die größte begonnene Einzelinvestition war im Jahr 2025 die SO2-Bereitstellungslinie.

AustroCel veräußerte im Jahr 2025 im Handel 73.000 CO2-Zertifikate.

Bericht über die Zweigniederlassungen

Die AustroCel Hallein GmbH hat zu keiner Zeit im Geschäftsjahr 2025 eine Zweigniederlassung besessen.

Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

		2021	2022	2023	2024	2025
Umsatz	KEUR	80.733	150.919	159.359	182.181	154.715
Betriebserfolg vor Abschreibungen (EBITDA)	KEUR	17.329	25.775	11.562	41.134	29.960
Betriebserfolg (EBIT)	KEUR	6.691	12.279	-2.199	26.711	14.057
Ergebnis vor Steuern	KEUR	5.462	10.883	-4.691	24.465	12.739
Jahresgewinn/- verlust	KEUR	5.333	8.764	-5.334	21.430	10.070
Bilanzsumme	KEUR	196.214	208.241	194.098	213.143	199.296
Eigenkapital	KEUR	83.129	101.893	96.559	117.189	126.069
Investitionen	KEUR	37.877	10.914	6.833	15.675	18.514
Netto Geldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	KEUR	36.323	-18.078	7.839	47.202	20.832
Mitarbeiter zum 31.12.		291	320	336	337	342
Return on Sales (ROS)	%	6,8	7,2	-2,9	13,4	8,2
Return on Equity (ROE)	%	6,7	11,8	-4,7	22,9	10,5
EBITDA Marge	%	21,5	17,1	7,3	22,6	19,4
EBIT Marge	%	8,3	8,1	-1,4	14,7	9,1
Eigenkapitalquote	%	42,4	48,9	49,7	55,0	63,3

Definition der Finanzkennzahlen

Definition und Ableitung von im Lagebericht verwendeten Finanzkennzahlen, die nicht direkt im Jahresabschluss nach österreichischem Unternehmensgesetzbuches dargestellt sind:

- **Betriebserfolg vor Abschreibung (EBITDA)**
  Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization; EBIT (Betriebsergebnis) zuzüglich Abschreibungen auf immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen abzüglich Erträge aus der Zuschreibung zum Anlagevermögen
  mit Ausnahme der Finanzanlagen
- **Betriebserfolg (EBIT)**
  Earnings before interest and taxes; Zwischensumme aus Ziffer 1 bis 8 lt. Gewinn- und Verlustrechnung.
- **Bilanzsumme**
  Summe aus Anlage- und Umlaufvermögen sowie Rechnungsabgrenzungsposten und Aktive latente Steuern bzw. der Summe aus Eigenkapital, Zuschüsse der öffentlichen Hand, Rückstellungen und Verbindlichkeiten sowie Rechnungsabgrenzungsposten.
  Die genaue Ableitung ist aus der Bilanz ersichtlich.
- **Eigenkapital**
  Eigenkapital abzüglich anteilige Ertragsteuern.
- **Investitionen**
  Entspricht dem Erwerb von immateriellen Vermögensgegenstände und Sachanlagen. Die Investitionen werden im Cashflow dargestellt.

- **Netto-Geldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit**
  Zwischensumme aus Ziffer 1 bis 8 lt. Kapitalflussrechnung
- **Return on Sales (ROS)**
  Prozentverhältnis Ergebnis vor Steuern zu den Umsatzerlösen
- **Return on Equity (ROE)**
  Prozentverhältnis Ergebnis vor Steuern zum durchschnittlichen Eigenkapital (Durchschnitt aus 01.01. und 31.12.)
- **EBITDA Marge**
  Prozent-Verhältnis EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen) zu den Umsatzerlösen
- **EBIT Marge**
  Prozent-Verhältnis EBIT zu Umsatzerlösen
- **Eigenkapitalquote**
  Prozent-Verhältnis Eigenkapital zur Bilanzsumme

Nachhaltigkeit

AustroCel verfügt über ein integriertes Managementsystem und ist nach ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001 und ISO 50001 zertifiziert; darüber hinaus erfüllt das Unternehmen die Anforderungen von EMAS. Außerdem bestehen Zertifizierungen nach PEFC, ISCC und SURE. Diese Standards bilden den organisatorischen Rahmen für Qualitäts-, Umwelt-, Energie- und Arbeitsschutzmanagement sowie für die nachhaltige Beschaffung wesentlicher Rohstoffe.

Nachhaltigkeit ist ein zentraler Bestandteil des Geschäftsmodells von AustroCel. Das Unternehmen verfolgt eine kreislaufbasierte Bioraffineriestrategie mit dem Ziel, eingesetzte Biomasse möglichst vollständig stofflich und energetisch zu nutzen und Nebenströme in zusätzliche Wertschöpfungspfade zu überführen. Im Berichtsjahr 2025 wurde diese Ausrichtung insbesondere durch die erstmalige Produktion eines Hydrogels auf Ligninbasis weiter gestärkt.

Die Nachhaltigkeitsleistung des Unternehmens wurde auch 2025 durch externe Bewertungen bestätigt. AustroCel ist B-Corp-zertifiziert und erreichte dabei einen Score von 104,7 Punkten. Darüber hinaus wurde das Unternehmen Ende Dezember 2025 erneut im EcoVadis-Programm bewertet und mit dem Status „Gold“ ausgezeichnet; erreicht wurden 82 von 100 Punkten.
Im Bereich ESG-Management wurde die methodische Grundlage der Berichterstattung im Geschäftsjahr 2025 weiterentwickelt. AustroCel führte erstmals eine systematische doppelte Wesentlichkeitsanalyse gemäß ESRS durch. Darüber hinaus wurde erstmals eine systematische Klimarisikoanalyse vorgenommen. Die Nachhaltigkeitsberichterstattung wurde im Vergleich zum Vorjahr grundlegend überarbeitet und erstmals am VSME Comprehensive Module ausgerichtet, ergänzt um relevante GRI- und ESRS-Inhalte.

Im Bereich der nachhaltigen Beschaffung und Biodiversität verfolgt AustroCel das Ziel, Holz und Biomasse aus verantwortungsvollen Quellen zu beziehen. Rund 98 % des eingesetzten Produktionsholzes stammten 2025 aus PEFC-zertifizierten Quellen; zugleich wurde ein hoher Anteil der Rohstoffversorgung regional beschafft. Damit verbindet AustroCel ökologische Standards mit einer möglichst kurzen und resilienten Lieferkette.

Mitarbeiter/innen

Zum Bilanzstichtag 31.12.2025 belief sich der Personalstand in der AustroCel auf 342 (329,7 FTE) Mitarbeiter*innen, davon 20 Auszubildende (2024: 337 Mitarbeiter*innen, davon 19 Auszubildende).

Im Jahr 2025 wurde die organisatorische und personelle Weiterentwicklung des Unternehmens konsequent fortgeführt. Im Hinblick auf die zunehmende Bedeutung von Energieeffizienzmaßnahmen in energieintensiven Industriebetrieben wurde ein Energiemanager eingestellt. Dieser verantwortet insbesondere die Umsetzung und Weiterentwicklung von Projekten mit dem Schwerpunkt Energieeinsparung und Optimierung des Energieeinsatzes.

Im Zuge des Starts der Produktion von Hydrogel wurden zusätzlich Mitarbeiter eingestellt, um die hierfür erforderlichen personellen Ressourcen aufzubauen. Darüber hinaus wurde das Unternehmen in den Bereichen Compliance sowie im Holzeinkauf personell verstärkt, um den steigenden Anforderungen in diesen Bereichen weiterhin gerecht zu werden.

Dem Thema Sicherheit wird nach wie vor höchste Priorität eingeräumt. Die bewährten Workshops zum Thema Sicherheit (SiWiP – Sicher Wirksam Produzieren) wurden auch im Berichtsjahr für neu eingestellte Mitarbeiter durchgeführt. Das Kooperationsprojekt zur betrieblichen Gesundheitsförderung mit der Österreichischen Gesundheitskasse (ÖGK) konnte erfolgreich abgeschlossen werden und leistete einen wichtigen Beitrag zur Förderung eines gesunden und sicheren Arbeitsumfelds.

Die Weiterentwicklung von Spezialitäten in der Zellstoffproduktion sowie die Entwicklung und Produktion neuer Produkte haben weiterhin hohe Bedeutung. Entsprechend wichtig ist es, Mitarbeiter mit den erforderlichen Kompetenzen zu gewinnen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Im Produktionsbereich wurden daher weiterhin gezielt Mitarbeiter aufgenommen, um anstehende Pensionierungen frühzeitig zu kompensieren und die langfristige personelle Stabilität sicherzustellen.

Die Ausbildung junger Fachkräfte hat weiterhin einen hohen Stellenwert. Als bedeutender Ausbildungsbetrieb der Region legt das Unternehmen großen Wert auf eine qualifizierte Lehrlingsausbildung und die nachhaltige Entwicklung zukünftiger Fachkräfte.

Prognosebericht

Erwartete gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Für das Jahr 2026 ist weiterhin von einem moderaten globalen Wachstum auszugehen. Gleichzeitig bleiben die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen durch geopolitische und handelspolitische Unsicherheiten geprägt. Belastungsfaktoren ergeben sich insbesondere aus Spannungen im internationalen Handel, möglichen Energiepreisrisiken sowie eingeschränkter Planbarkeit entlang globaler Liefer- und Wertschöpfungsketten.

Auch für Europa ist aus heutiger Sicht lediglich von einer moderaten konjunkturellen Erholung auszugehen. Zwar können rückläufige Inflation, reale Einkommenszuwächse und Investitionen stützend wirken, gleichzeitig bleiben jedoch die schwache industrielle Dynamik, handelspolitische Spannungen und volatile Kostenfaktoren maßgebliche Unsicherheitsfaktoren.

Für die Textil- und Faserindustrie ist damit auch 2026 nur von einer schrittweisen und regional unterschiedlich ausgeprägten Erholung auszugehen. Das Konsumklima dürfte in wesentlichen Absatzmärkten weiterhin verhalten bleiben. Gleichzeitig setzt sich der strukturelle Wandel der textilen Wertschöpfungsketten fort.

Nachhaltigkeitsanforderungen, Ressourceneffizienz, Lieferkettenresilienz und technologische Weiterentwicklung gewinnen weiter an Bedeutung. In diesem Umfeld ist davon auszugehen, dass die Nachfrage nach höherwertigen, nachhaltig positionierten und anwendungsspezifischen Faser- und Zellstofflösungen strukturell an Bedeutung gewinnt.

Für AustroCel bedeutet dies, dass auch 2026 von einem insgesamt anspruchsvollen, zugleich aber differenzierten Umfeld auszugehen ist. Die weitere Entwicklung dürfte wesentlich davon abhängen, inwieweit sich die internationalen Absatzmärkte stabilisieren, die Preis-Kosten-Relationen verbessern und die Unsicherheit in den relevanten Marktsegmenten abnimmt.

Erwartete Entwicklung der Commodity-Märkte

Für die Commodity-Märkte ist im Jahr 2026 weiterhin von einem herausfordernden Umfeld auszugehen. Die strukturellen Belastungsfaktoren des Jahres 2025 dürften fortbestehen. Hierzu zählen insbesondere der Einsatz kostengünstigerer Zellstoffalternativen in Teilen der chinesischen Viskoseindustrie, die hohe Preissensitivität entlang der textilen Wertschöpfungskette sowie der anhaltende Wettbewerb durch integrierte und kostenorientierte Lieferketten.

Nach Einschätzung des Unternehmens ist daher nicht von einer grundlegenden Entspannung im frei zugänglichen Commodity-DWP-Markt auszugehen. Die Preisbildung dürfte weiterhin maßgeblich durch den chinesischen Markt, die Entwicklung bei Papierzellstoff sowie die Auslastung der VSF- und Lyocell-Kapazitäten beeinflusst bleiben. Die verstärkte Kopplung des DWP-Marktes an Papierzellstoff wirkt dabei weiterhin preisdämpfend.
Für Softwood-basierte Commodity-Qualitäten ist darüber hinaus davon auszugehen, dass deren Einsatz in Standard-Viskoseanwendungen bei anhaltend hohem Preisaufschlag gegenüber kostengünstigeren Alternativen begrenzt bleibt. Eine stärkere Nachfrage nach filtrationsverbessernden Langfaserzellstoffen ist aus heutiger Sicht vor allem in Marktphasen mit hoher Auslastung der Viskoseindustrie und erhöhter Nachfrage nach höherwertigen Anwendungen zu erwarten.

Gleichzeitig ist davon auszugehen, dass kundenseitige Neuinvestitionen in den kommenden Jahren stärker auf Lyocell als auf klassische Viskose ausgerichtet bleiben. Dies verstärkt den strukturellen Anpassungsdruck im Commodity-Segment zusätzlich. Für europäische Produzenten mit strukturell höherer Kostenbasis bleibt das Commodity-Geschäft daher auch 2026 mit erhöhtem Margendruck verbunden. Eine Verbesserung der Ergebnissituation in diesem Segment setzt aus heutiger Sicht insbesondere eine Stabilisierung der Rohstoff- und Energiekosten, eine Entspannung im Wettbewerbsumfeld sowie eine Verbesserung der erzielbaren Preisrelationen voraus.

Erwartete Entwicklung des Spezialitätengeschäfts

Für das Spezialitätengeschäft wird im Jahr 2026 weiterhin eine hohe strategische Bedeutung erwartet. Auch wenn einzelne Marktsegmente kurzfristig von Lagerkorrekturen, regional unterschiedlichen Nachfragetrends und wettbewerbsbedingten Verschiebungen beeinflusst bleiben können, bietet das Segment im Vergleich zum Commodity-Geschäft bessere Möglichkeiten zur Differenzierung über Qualität, Versorgungssicherheit, technische Leistungsfähigkeit und anwendungsspezifische Produktlösungen.

Nach Einschätzung des Unternehmens dürfte die weitere Entwicklung im Jahr 2026 jedoch je nach Anwendung unterschiedlich verlaufen. Während einzelne Segmente, insbesondere im Umfeld von Acetat, weiterhin durch Nachfrageschwäche und Marktunsicherheit belastet bleiben können, erscheinen andere Spezialanwendungen stabiler oder perspektivisch wachstumsfähiger. Für nichttextile Spezialitäten bestehen aus heutiger Sicht weiterhin strukturelle Wachstumschancen, da Kunden in einem sich verengenden Angebotsumfeld verlässliche, qualitativ stabile und langfristig orientierte Lieferanten suchen.

Für AustroCel steht daher auch im Jahr 2026 die weitere Stärkung des Spezialitätengeschäfts im Vordergrund. Dazu zählen die konsequente Weiterentwicklung des Bioperformance-Segments, die Vertiefung der Marktposition in ausgewählten europäischen Anwendungsfeldern sowie die Nutzung technologischer Vorteile von Softwood-Qualitäten.

Aus heutiger Sicht wird erwartet, dass das Spezialitätengeschäft auch 2026 einen wesentlichen Beitrag zur Stabilisierung der Ertragslage und zur strategischen Differenzierung des Unternehmens leisten kann.

Erwartete Entwicklung wesentlicher Absatz-, Preis- und Kostenfaktoren

Auf der Absatzseite dürfte die Entwicklung im Commodity-Segment weiterhin durch hohe Preisorientierung, eingeschränkte Visibilität und anhaltenden Wettbewerbsdruck geprägt bleiben. Im Spezialitätengeschäft wird demgegenüber eine insgesamt stabilere Entwicklung erwartet, auch wenn einzelne Anwendungssegmente weiterhin von Nachfrageschwankungen und marktseitigen Verschiebungen beeinflusst werden können.
Auf der Preisseite ist im Commodity-Segment vorerst nicht von einer grundlegenden Entspannung auszugehen. Die Preisbildung dürfte weiterhin durch die Entwicklung in China, den Einsatz kostengünstigerer Zellstoffalternativen sowie die Kopplung an Papierzellstoffmärkte beeinflusst bleiben. Im Spezialitätengeschäft bestehen demgegenüber grundsätzlich bessere Voraussetzungen für eine differenziertere Preisgestaltung.
Für die weitere Ergebnisentwicklung wird von wesentlicher Bedeutung sein, in welchem Umfang es gelingt, die Quote margenstärkerer Spezialzellstoffe weiter zu erhöhen und negative Effekte aus Preisrelationen im Commodity-Segment sowie aus Währungsentwicklungen zu begrenzen.
Auf der Kostenseite bleiben insbesondere Rohstoff-, Energie- und Chemikalienkosten wesentliche Einflussfaktoren. Eine spürbare Ergebnisverbesserung setzt aus heutiger Sicht insbesondere eine

Stabilisierung beziehungsweise Entspannung bei Holz-, Energie- und Chemikalienkosten voraus. Gleichzeitig ist davon auszugehen, dass das Kostenumfeld auch 2026 von anhaltender Volatilität und eingeschränkter Planbarkeit geprägt bleiben kann. Eine Normalisierung der Einkaufsbedingungen würde sich aufgrund der hohen Integration des Standorts und der bereits eingeleiteten Diversifizierungsmaßnahmen besonders positiv auswirken.

Erwartete operative Entwicklung

Für das Geschäftsjahr 2026 wird erwartet, dass die operative Entwicklung weiterhin von einem anspruchsvollen externen Marktumfeld geprägt sein wird. Im Vordergrund stehen die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit, die weitere operative Stabilisierung sowie die konsequente Ausrichtung auf margenstärkere und weniger austauschbare Produktsegmente.
Im Commodity-Geschäft ist vorerst nicht von einer nachhaltigen strukturellen Verbesserung der Rahmenbedingungen auszugehen. Demgegenüber wird erwartet, dass die Weiterentwicklung des Spezialitätengeschäfts, die Nutzung technologischer Vorteile von Softwood-Qualitäten sowie die in den Vorjahren umgesetzten Maßnahmen zur Effizienzsteigerung auch im Jahr 2026 einen wichtigen Beitrag zur operativen Stabilität leisten.
Zusätzlich sollen Schwerpunktprogramme zur Operational Excellence, zur Energieeffizienz und zur weiteren Verbesserung der Kostenstruktur die operative Leistungsfähigkeit des Standorts stärken. Insgesamt ist für 2026 von einer operativen Entwicklung auszugehen, die weiterhin stark von externen Markt- und Kostenfaktoren beeinflusst bleibt. Zugleich soll die weitere Diversifizierung des Produktportfolios dazu beitragen, die Widerstandsfähigkeit des Geschäftsmodells schrittweise zu erhöhen.

Erwartete Vermögens- und Finanzlage

Aus heutiger Sicht wird für das Jahr 2026 eine insgesamt stabile Vermögens- und Finanzlage erwartet. Die weitere Entwicklung bleibt jedoch wesentlich von der Ergebnisentwicklung, dem Marktumfeld sowie dem Verlauf geplanter Investitions- und Wachstumsprojekte abhängig.
Im Hinblick auf die Vermögenslage wird erwartet, dass die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens weiterhin von gezielten Investitionen in Produktdiversifizierung, Technologieentwicklung, Kapazitätsverbesserungen und neue Wertschöpfungspfade geprägt sein wird. Diese Maßnahmen sollen die langfristige Wettbewerbsfähigkeit des Standorts stärken.
Aus heutiger Sicht wird erwartet, dass die Finanz- und Liquiditätslage des Unternehmens auch 2026 durch eine weiterhin positive Innenfinanzierungskraft, eine solide Eigenkapitalbasis sowie eine gezielte Steuerung von Investitionen und Working Capital gestützt wird. Die weitere Entwicklung bleibt jedoch wesentlich vom Marktumfeld, der Ergebnisentwicklung und dem Fortschritt wesentlicher Projekte abhängig.

Strategische Prioritäten und Maßnahmen

Im Jahr 2026 stehen die weitere Reduktion der Abhängigkeit vom Commodity-Geschäft sowie die Stärkung resilienterer und margenstärkerer Geschäftsfelder im Mittelpunkt. Zentrale Stoßrichtungen bleiben die Weiterentwicklung des Spezialitätengeschäfts, die Schärfung des Bioperformance-Segments sowie der Ausbau zusätzlicher Wertschöpfungspfade aus der kreislaufbasierten Bioraffinerie.
Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Verbesserung der operativen Leistungsfähigkeit des Standorts. Dazu zählen insbesondere Maßnahmen zur Effizienzsteigerung, zur Sicherung von Qualität und Liefertreue, zur weiteren Nutzung technologischer Differenzierungsmerkmale sowie zur konsequenten Steuerung der Kostenbasis.

Darüber hinaus bildet die Einbettung in die neue Eigentümerstruktur unter Oji einen wichtigen strategischen Rahmen für die weitere Entwicklung des Unternehmens. Aus heutiger Sicht wird erwartet, dass sich daraus zusätzliche Perspektiven für die Weiterentwicklung des Standorts, die Unterstützung wesentlicher Wachstumsprojekte sowie die Stärkung der langfristigen industriellen Ausrichtung ergeben.

Erwartete Entwicklung wesentlicher Projekte

Für das Jahr 2026 wird insbesondere die weitere Skalierung der Hydrogelproduktion erwartet. Nach der Inbetriebnahme der Anlage im Pilotbetrieb im zweiten Halbjahr 2025 liegt der Fokus nun auf der schrittweisen Erhöhung der Produktionsmengen, auf Technologie- und Prozessoptimierungen sowie auf der weiteren Marktentwicklung des Produkts.

Darüber hinaus wird die weitere Stärkung des Spezialitäten- und Bioperformance-Segments einen zentralen Schwerpunkt bilden. Ziel ist es, die Marktposition in ausgewählten Anwendungen weiter auszubauen und die Produktdiversifizierung konsequent fortzuführen.

Dem e-Methanolprojekt kommt nach der Förderzusage im Februar 2026 hohe strategische Bedeutung zu, es wird in nächsten Schritten einer Detailplanung und Marktabklärung zugeführt. Das Projekt unterstreicht die langfristige Ausrichtung des Standorts auf zusätzliche kreislaufbasierte, klimarelevante und zunehmend von der klassischen Zellstoffnutzung unabhängige Produkt- und Verwertungspfade.
Darüber hinaus wird erwartet, dass der fortgesetzte Fokus auf Energie und Energieprodukte sowie auf die Nutzung von Nebenströmen zusätzliche Profitabilitätsoptionen eröffnet und die Diversifizierung des Geschäftsmodells weiter vorantreibt.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Für das Jahr 2026 ist aus heutiger Sicht weiterhin von einem anspruchsvollen Marktumfeld auszugehen. Die strukturellen Belastungsfaktoren im Commodity-Geschäft, die Unsicherheit in internationalen Märkten sowie die Volatilität wesentlicher Kostenfaktoren dürften die Ergebnisentwicklung weiterhin beeinflussen.
Weiters haben sich die geopolitischen Spannungen im Mittleren Osten erheblich verschärft. Der großangelegte Angriff auf iranische Ziele sowie umfangreiche iranische Raketen und Drohnenangriffe auf Israel und mehrere Golfstaaten führten zu Marktreaktionen, insbesondere zu einem Anstieg der Ölpreise und zu Störungen im regionalen Luft- und Schiffsverkehr. Die möglichen Auswirkungen des Irankonfliktes auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der AustroCel Hallein GmbH. werden in diesem Zusammenhang aktuell analysiert und sind zurzeit noch nicht abschätzbar.
Gleichzeitig wird erwartet, dass die in den vergangenen Jahren eingeleitete strategische Weiterentwicklung des Unternehmens die Grundlage für eine schrittweise Verbesserung der Widerstandsfähigkeit und Differenzierung weiter stärkt. Insbesondere die Weiterentwicklung des Spezialitätengeschäfts, die Nutzung der Vorteile der kreislaufbasierten Bioraffinerie, die Skalierung neuer biobasierter Anwendungen sowie die langfristige industrielle Perspektive unter dem neuen Eigentümer Oji sollen hierzu beitragen.
Insgesamt ist für 2026 von einer weiterhin vorsichtigen, aber strategisch auf Weiterentwicklung ausgerichteten Unternehmensentwicklung auszugehen. Bei einer Stabilisierung des Marktumfelds sowie einer Verbesserung der Preis-Kosten-Relationen bestehen aus heutiger Sicht Voraussetzungen, die operative und strategische Position des Unternehmens weiter zu stärken.

Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Das Marktumfeld blieb im Berichtsjahr weiterhin herausfordernd, wenngleich sich in einzelnen Bereichen eine Stabilisierung zeigte. Geopolitische Spannungen sowie handelspolitische Maßnahmen sorgten weiterhin für Unsicherheit entlang der globalen textilen Wertschöpfungskette und beeinflussten die Nachfrageentwicklung. Gleichzeitig entwickelte sich die Weltwirtschaft insgesamt stabil, auch wenn das Konsumklima aufgrund hoher Lebenshaltungskosten und wirtschaftlicher Unsicherheiten gedämpft blieb. Die Nachfrage entlang der textilen Wertschöpfungskette entwickelte sich insgesamt verhalten. In einzelnen Märkten zeigten sich zwar leichte Erholungstendenzen, diese fielen jedoch moderat aus. Unsicherheiten im internationalen Handel sowie geopolitische Spannungen wirkten weiterhin dämpfend auf die Marktdynamik.

Auf der Währungsseite blieb das Umfeld von Volatilität geprägt. Schwankungen zwischen den für die Branche wesentlichen Währungen, insbesondere EUR und USD, können weiterhin Einfluss auf die Ergebnisentwicklung haben.

Bewaffnete Konflikte zwischen Staaten gelten 2026 weiterhin als Risiko. Entsprechend ist die Sicherheitspolitik vieler Länder zum Thema geworden. Diese Entwicklung birgt die Gefahr einer geopolitischen Rezession und könnte zu einer Eskalation im Hinblick auf Zölle und weltweit zu Handelsprotektionismus führen.

Aufgrund der im Jahr 2025 volatilen preislichen Entwicklungen für Textilzellstoff verfolgt AustroCel Hallein mit mehr Nachdruck das Ziel, mehr Spezial-Zellstoffe mit höheren Margen im Markt zu platzieren. Mengen und Preise sind wesentlicher Bestandteil des Budgets, wobei auf Grund der schwelenden Krise in der Baubrache mit niedrigeren Preisen im Spezial-Zellstoffsegment geplant wird.

Mit der Herstellung von Zellstoff und Nebenprodukten, sowie aufgrund der Stoffliste unterliegt die AustroCel der Industrieunfallverordnung. Die AustroCel hat ein Sicherheitskonzept zur ständigen Verbesserung der Beherrschung der Gefahren und Risiken von Industrieunfällen erstellt, welches unter der Verantwortung der Betriebsleitung steht. Das Konzept hat zu folgenden Themen Maßnahmen und Entscheidungen getroffen: Organisation, Ausbildung und Schulung in sicherheitstechnischer Hinsicht; Ermittlung und Bewertung von Risiken von Industrieunfällen; sicheres Betreiben der technischen Anlagen; sicheres Durchführen von relevanten betrieblichen Änderungen; interne Notfallplanung zur Begrenzung der Folgen von Industrieunfällen, begleitende Prüfungen aller sicherheitsrelevanten Merkmale im Sinne eines Qualitätsmanagementsystems; Auditierung des Betriebs in regelmäßigen Zeitabständen.

Ein wesentliches Risiko für AustroCel stellt weiterhin die langfristige Sicherstellung der Holzversorgung dar. Die Holzversorgung stellte sich im ersten Halbjahr 2025 insgesamt stabil dar. Im weiteren Jahresverlauf wurden jedoch zunehmend Auswirkungen internationaler handelspolitischer Entwicklungen, insbesondere im Zusammenhang mit der Zollthematik, auch in der Holzbranche spürbar.

In der zweiten Jahreshälfte kam es zu einer spürbaren Anspannung am Rundholzmarkt. Insbesondere bei Fichtenholz war eine eingeschränkte Verfügbarkeit zu beobachten, was zu deutlichen Preissteigerungen führte, die teilweise an die Marktentwicklungen während der Corona-Pandemie erinnerten. Branchenberichte, unter anderem aus Fachmedien wie dem Holzkurier sowie Veröffentlichungen des Fachverbandes der Holzindustrie, bestätigen diese Entwicklung mit steigenden Preisen für Nadelsägerundholz bei gleichzeitig begrenztem Angebot. Infolge der angespannten Versorgungssituation reduzierten einzelne Sägewerke ihre Produktion beziehungsweise zogen geplante Produktionsstillstände rund um die Weihnachtszeit teilweise vor, wodurch sich das Angebot an Industrierundholz zusätzlich verringerte.

Vor diesem Hintergrund bleibt eine flexible und vorausschauende Beschaffungsstrategie für AustroCel von zentraler Bedeutung. Das Unternehmen setzt verstärkt auf langfristige Lieferverträge mit strategischen Holzlieferanten, baut regionale Partnerschaften weiter aus und erweitert gezielt das Lieferantennetzwerk, um Abhängigkeiten von einzelnen Beschaffungsregionen zu reduzieren. Ergänzend verfolgt AustroCel eine vorsorgende Lagerstrategie, um kurzfristige Marktveränderungen abfedern zu können und eine stabile Rohstoffversorgung sicherzustellen.

Neben der Holzversorgung können auch Entwicklungen auf den Märkten für Energie, Chemikalien sowie Transportkapazitäten Einfluss auf die Kostenstruktur des Unternehmens haben. Diese Entwicklungen werden laufend beobachtet, um frühzeitig auf Marktveränderungen reagieren zu können.

1. Lieferantenauswahl:

Der Einkauf legt großen Wert auf eine sorgfältige Auswahl der Lieferanten. Dabei werden Kriterien wie Preis, Zuverlässigkeit, Nachhaltigkeit sowie die Qualität der Produkte oder Dienstleistungen berücksichtigt. Seit Ende des Jahres wurde zudem ein standardisiertes Lieferanten-Onboarding implementiert, das von jedem neuen Lieferanten vor Aufnahme der Geschäftsbeziehung zu durchlaufen ist. Dieser strukturierte Prozess stellt sicher, dass relevante Anforderungen des Unternehmens, insbesondere in Bezug auf Compliance, Nachhaltigkeit und Qualitätsstandards, bereits im Vorfeld geprüft und dokumentiert werden.

2. Beschaffungsstrategien:

Zur Minimierung von Risiken und zur Erhöhung der Flexibilität verfolgt der Einkauf eine Mehrlieferantenstrategie. Dadurch wird die Abhängigkeit von einzelnen Anbietern reduziert und die Versorgungssicherheit erhöht.

3. Vertragsmodelle und Preisgestaltung:

Zur Steuerung von Preisvolatilitäten setzt das Unternehmen auf einen ausgewogenen Mix unterschiedlicher Vertragsmodelle. Dazu zählen Verträge mit Jahresfixpreisen, langfristige Mehrjahresverträge mit indexgebundener Preisgestaltung sowie kurz- bis mittelfristige Vereinbarungen auf Quartals- oder Monatsbasis. Diese Kombination ermöglicht es, flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren und gleichzeitig eine hohe Planungssicherheit in der Beschaffung zu gewährleisten.

4. Nachhaltigkeitsaspekte:

Neben wirtschaftlichen Kriterien werden bei der Lieferantenauswahl auch Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigt. Dazu zählen insbesondere Umweltbelange, soziale Verantwortung sowie die Einhaltung ethischer Standards entlang der gesamten Lieferkette. Dadurch wird sichergestellt, dass die Beschaffung verantwortungsvoll erfolgt und die Lieferkette langfristig nachhaltig ausgerichtet ist.

Der Einkauf verfolgt damit eine ganzheitliche Beschaffungsstrategie, die wirtschaftliche Effizienz mit ökologischer und sozialer Verantwortung verbindet und so zur langfristigen Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens beiträgt.

5. Energiebeschaffung

Im Bereich Energie wurde im Jahr 2025 eine strategische Einkaufspolitik implementiert. Die Beschaffung von Strom und Gas erfolgt überwiegend über ein gestaffeltes Hedging-Modell. Rund 80 % des erwarteten Energiebedarfs werden in mehreren Tranchen abgesichert, während etwa 20 % über den Spotmarkt beschafft werden, um flexibel auf kurzfristige Marktbewegungen reagieren zu können. Dadurch wird eine ausgewogene Balance zwischen Planungssicherheit und Marktchancen erreicht.

6. Logistik

Aus logistischer Sicht stellte sich das Jahr 2025 insgesamt als stabil dar. Dennoch waren einzelne externe Einflussfaktoren zu berücksichtigen, die Auswirkungen auf Transportstrukturen und Kosten hatten:

- Im Jahr 2025 kam es zu einer Anpassung der LKW-Maut in Österreich, wodurch sich Transportkosten moderat erhöhten und insbesondere nationale Transportstrecken betroffen waren.
- Die Situation rund um den Suezkanal hat sich im Laufe des Jahres 2025 weitgehend stabilisiert. Dennoch nutzen viele Reedereien weiterhin die alternative Route über das Kap der Guten Hoffnung, was teilweise zu verlängerten Transitzeiten und Anpassungen in der globalen Seefrachtlogistik führt.

Insgesamt zeigt sich, dass auch bei grundsätzlich stabilen logistischen Rahmenbedingungen externe Faktoren wie regulatorische Änderungen oder geopolitische Entwicklungen Einfluss auf Transportkosten und Lieferketten haben können. Eine kontinuierliche Beobachtung der Marktbedingungen sowie eine flexible Anpassung der Logistikstrategien bleiben daher wesentlich.

7. Versorgung und Logistik

Der Transport mittels Container, Bahn und LKW ist sichergestellt. Die Versorgung mit Chemikalien war im Berichtsjahr jederzeit gewährleistet. Auch die Verfügbarkeit von Holz war insgesamt gegeben und bewegte sich kostenseitig im Rahmen der budgetierten Werte. Chemikalien konnten teilweise zu Preisen unterhalb der geplanten Budgetansätze beschafft werden.

Umsatz-, Ertrags- oder Produktivitätsminderungen

Eine erwartete Erholung am Fasermarkt als auch in der Bauindustrie und damit verbundenen niedrigeren Preisen, sowie Preisschwankungen bei für uns wichtigen Rohstoffen und Energie könnte sich auf unseren Umsatz und unsere Rentabilität auswirken.
Derzeit können die möglichen Auswirkungen nicht zuverlässig abgeschätzt werden, da sie stark von der Dauer der Krise und den weiteren Folgen für die Weltwirtschaft und die Textilmärkte abhängen. Insgesamt werden die Märkte aber weiterhin volatil eingeschätzt.

Staatliche Unterstützung

Das Unternehmen hat neben der Marktprämie nach dem Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz Lehrlingsförderungen, Altersteilzeit und Schulungsförderungen in Anspruch genommen. In Österreich gibt es verschiedene Programme, die das Unternehmen im Voraus evaluieren wird.

Finanzierung und Liquidität

Unter dem Liquiditätsrisiko ist jenes Risiko zu verstehen, nicht jederzeit Liquidität zur Verfügung zu haben, um fällige Verbindlichkeiten fristgerecht und zu einem vernünftigen Preis begleichen zu können. Ein regelmäßiger Liquiditäts-Forecast hilft dieses Risiko zu begrenzen und garantiert zusätzlich die notwendige Transparenz, um eine gezielte Steuerung der finanziellen Mittel vornehmen zu können. Ein Ziel dabei ist es, die finanzielle Flexibilität und Unabhängigkeit des Unternehmens zu sichern und unangemessene Refinanzierungsrisiken zu begrenzen. Dem Liquiditätsrisiko wird mit der Errichtung von Finanzierungsrahmen begegnet. Dem Finanzierungsrahmen unterlegt sind individuell vereinbarte Financial Covenants. Diese Vereinbarungen sollen den gegensätzlichen Interessenslagen der beiden Parteien Rechnung tragen. Ziel ist es, einerseits möglichst frühzeitig über negative Entwicklungen des Kreditnehmers informiert zu werden, sowie sich als AustroCel die unternehmerische Freiheit zu erhalten, um die

Unternehmensfinanzierung und die Liquidität zu sichern und keiner überraschenden Kreditkündigung ausgesetzt zu sein. Auf diese Weise können die Vertragsparteien proaktiv Gegenmaßnahmen einleiten. Eine Nichteinhaltung der Financial Covenants kann eine Fälligstellung der Schuldenposition zur Folge haben.

Aktuell verfügt das Unternehmen über die notwendige Liquidität, um das Geschäft zu führen. Weiters wurde ein zusätzliches Kommittent des Eigentümers abgegeben, AustroCel mit weiterem Eigenkapital zu stärken, wenn bestimmte Kennzahlen unterschritten werden.

Interne Kontrollen

Das Unternehmen sieht sich aufgrund internationaler Krisen und moderner Arbeitsweisen, insbesondere durch Homeoffice, einem erhöhten Risiko von Cyber-Angriffen ausgesetzt. Gleichzeitig erschweren Remote-Arbeit und bereits ausgelastete IT-Ressourcen eine schnelle Reaktion auf solche Bedrohungen.

Um diesen Risiken entgegenzuwirken, setzt das Unternehmen auf firmeneigene Hardware und sensibilisiert Mitarbeitende regelmäßig für IT-Sicherheitsrisiken. Dazu gehören Schulungen, Sicherheits-Assessments sowie klare Richtlinien zur Erkennung von Phishing- und Betrugsversuchen. Insbesondere werden Mitarbeiter*innen angehalten, bei verdächtigen E-Mails besondere Vorsicht walten zu lassen.

Zusätzlich wird in Telefonkonferenzen darauf geachtet, unbefugte Teilnehmer zu identifizieren und auszuschließen, um die Vertraulichkeit interner Informationen zu gewährleisten.

Risiken im Marktumfeld

Marktrisiko

Als international agierendes Unternehmen ist AustroCel unterschiedlichen makro-ökonomischen Risiken ausgesetzt. Die Preis- und Mengenentwicklung ist bei textilen Fasern zyklisch, da sie von globalen und regionalen Konjunkturlagen abhängig ist. Auf vielen Teilmärkten konkurrieren Viskosefasern mit Baumwolle und synthetischen Fasern. Deren Preisentwicklung beeinflusst somit auch die Erlöse der AustroCel. Hohe Qualitätsstandards, die Steigerung des Spezialitätenanteils in Verbindung mit dem Angebot vom technischen Service als auch der Fokus auf Nachhaltigkeit zielen auf die Sicherung der Marktstellung von AustroCel ab.

Absatzrisiko

AustroCel erzielt rund 60% des Zellstoffumsatzes mit wenigen Großkunden. Abnahmeausfälle bei diesen Großkunden oder der gänzliche Verlust eines Großkunden, ohne zeitgleichen Ersatz zu finden, stellen gewisse Risiken dar, denen AustroCel durch globale Präsenz und die laufende Erweiterung des Kundenspektrums bzw. der Absatzsegmente entgegenwirkt. Der mögliche Ausfall von Kundenforderungen wird durch ein strenges Forderungsmanagement und den Einsatz von Akkreditiven bzw. einer Kreditversicherung abgedeckt.

Innovationsrisiko und Wettbewerbsrisiko

Als Hersteller von Zellulosefasern ist AustroCel dem Risiko ausgesetzt, seine Position auf dem Zellstoffmarkt durch steigenden Wettbewerb oder neue Technologien von Mitbewerbern zu verlieren. Der Verlust der Marktposition könnte insbesondere eintreten, wenn AustroCel nicht in der

Lage wäre, seine Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen anzubieten, Produkte nicht den Vorgaben oder Qualitätsstandards der Kunden entsprächen. Diesem Risiko steuert AustroCel durch Forschungs- und Entwicklungstätigkeit sowie durch ständige Kostenoptimierungen und engen Kundenkontakt entgegen. AustroCel sieht sich – ebenso wie andere Hersteller – stets mit dem Risiko konfrontiert, dass annehmbare oder sogar überlegene Alternativprodukte verfügbar werden und zu günstigeren Preisen als holzbasierte Zellulosefasern erhältlich werden könnten.

Gesetze und Verordnungen

AustroCel ist auf den internationalen Märkten mit unterschiedlichen Rechtssystemen und Verordnungen konfrontiert. Eine Änderung von Gesetzen oder sonstigen Bestimmungen, darunter fallen auch Importzölle, Umweltauflagen etc., sowie die strengere Auslegung von Gesetzen können zu erheblichen Mehrkosten oder Wettbewerbsnachteilen führen. Die Einhaltung von Gesetzen und Verordnungen wird unter anderem mit Hilfe eines Rechtsmanagementsystems sichergestellt. Die AustroCel verfügt über zertifizierte Managementsysteme (ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001 und ISO 50001). Die Rechtskonformität des Managementsystems wird regelmäßig intern und extern auditiert.
AustroCel hat eine Rechts- und Compliance-Abteilung, um das Unternehmen mit Beratungsleistungen und bei der Risikobeurteilung zu unterstützen.

Operative Risiken

Beschaffungsrisiko

Zur Herstellung ihrer Zellstofffasern kauft AustroCel große Mengen an Rohstoffen (Holz und Chemikalien) zu. Die Faserproduktion und deren Margen sind Risiken bei der Verfügbarkeit und der Preisentwicklung dieser Rohstoffe unterworfen, die zum Nachteil der AustroCel schwanken können.

AustroCel ist sich der Herausforderung bewusst, die mit der Beschaffung von Rohstoffen verbunden ist. Die getroffenen Maßnahmen, wie die Auswahl verlässlicher Lieferanten und der Aufbau stabiler Beziehungen, dienen dazu, operative Risiken zu minimieren und die Widerstandsfähigkeit des Unternehmens gegenüber Schwankungen auf dem Beschaffungsmarkt zu stärken. AustroCel setzt auf langfristig ausgerichtete, stabile Lieferanten- und Kundenbeziehungen. Hierbei spielen teilweise mehrjährige Abnahmeverträge eine Rolle. Durch diese strategischen Partnerschaften strebt das Unternehmen Stabilität in der Versorgungskette an und minimiert das Risiko kurzfristiger Schwankungen auf dem Beschaffungsmarkt.

Betriebliche Risiken und Umweltrisiko

Zur Herstellung von holzbasierten Zellstofffasern bedarf es komplexer chemischer und physikalischer Vorgänge, die gewisse Umweltrisiken bedingen. Durch spezielles, proaktives und nachhaltiges Umweltmanagement, geschlossene Produktionskreisläufe und laufendes Monitoring der Emissionen werden diese Risiken dank heutiger Produktionstechniken sehr gut beherrscht. Da die AustroCel seit mehr als hundert Jahren am Standort produziert, können Risiken für Umweltschäden aus früheren Perioden ebenso nicht gänzlich ausgeschlossen werden. Obwohl AustroCel bei Bau, Betrieb und Erhaltung seiner Produktionsanlagen hohe Standards im Bereich Technik und Sicherheit anlegt, kann das Risiko von Betriebsstörungen und -unfällen nicht gänzlich ausgeschlossen werden. Solche Störungen können auch von äußeren Faktoren verursacht werden, die sich dem Einflussbereich von AustroCel entziehen. Gegen Naturgefahren (Wirbelstürme, Erdbeben, Überflutungen etc.) ist keine unmittelbare Absicherung möglich. Zudem besteht das Risiko von Personen-, Sach- und Umweltschäden, welche zu beträchtlichen

Schadenersatzforderungen und strafrechtlicher Verantwortlichkeit führen können. Jegliche Störung in den Produktionsstätten würde einen wesentlichen Teil der Geschäftstätigkeit beeinträchtigen.

Produkthaftungsrisiko

Beim Vertrieb von Viskosezellstoff bzw. Spezialzellstoffen kann es zu Schäden beim Kunden kommen, welche durch Auslieferung eines mangelhaften Produktes verursacht werden. Angemessene Vorsichtsmaßnahmen im Produktionsprozess sowie regelmäßige Qualitätskontrollen sind installiert. Schäden, welche durch AustroCel verursacht werden, sind haftpflichtversichert.

Finanzrisiken

Währungsrisiko

Die AustroCel Hallein erwirtschaftet den Großteil seiner Umsätze in Dollar und ist dadurch Währungsrisiken ausgesetzt. Um dieses Risiko zu minimieren, gibt es eine Absicherungsstrategie mit dem Ziel die Ausgaben in Euro abzusichern. Zu diesem Zweck werden derivative Finanzinstrumente, d.h. Devisentermingeschäfte für die jeweils nächsten 12 Monate platziert. Für 2026 sind insgesamt $ 104,176 Mio. (€ 91,224 Mio.) abgesichert. Der Marktwert der Devisentermingeschäfte war zum Bilanzstichtag mit € 3,2 Mio. positiv.

Liquiditäts- und Finanzierungsrisiken

Unter dem Liquiditätsrisiko ist jenes Risiko zu verstehen, nicht jederzeit Liquidität zur Verfügung zu haben, um fällige Verbindlichkeiten fristgerecht und zu einem vernünftigen Preis begleichen zu können. Ein regelmäßiger Cash-Forecast hilft dieses Risiko zu begrenzen und garantiert zusätzlich die notwendige Transparenz, um eine gezielte Steuerung der finanziellen Mittel vornehmen zu können. Ein Ziel dabei ist es, die finanzielle Flexibilität und Unabhängigkeit des Unternehmens zu sichern und unangemessene Refinanzierungsrisiken zu begrenzen. Dem Liquiditätsrisiko wird mit der Errichtung von Finanzierungsrahmen begegnet. Den Finanzierungsrahmen unterlegt sind individuell vereinbarte Financial Covenants. Diese Vereinbarungen sollen den gegensätzlichen Interessenlagen der beiden Parteien Rechnung tragen. Ziel ist es, einerseits möglichst frühzeitig über negative Entwicklungen des Kreditnehmers informiert zu werden sowie sich als AustroCel die unternehmerische Freiheit zu erhalten, um die Unternehmensfinanzierung und die Liquidität zu sichern und keiner überraschenden Kreditkündigung ausgesetzt zu sein. Auf diese Weise können die Vertragsparteien proaktiv Gegenmaßnahmen einleiten. Eine Nichteinhaltung der Financial Covenants kann eine Fälligstellung der Schuldenposition zur Folge haben. Im Rahmen der Finanzierungsverträge wurde ein Monitoring vereinbart, welches ein regelmäßiges Reporting an die Kreditgeber beinhaltet.

In Bezug auf unsere Treasury- und Finanzierungsaktivitäten könnten negative Entwicklungen in Zusammenhang mit den Finanzmärkten, wie (1) begrenzte Verfügbarkeit von Finanzmitteln (insbesondere in US-Dollar) und von Sicherungsinstrumenten, (2) eine geänderte Bonitätseinschätzung von Ratingagenturen, (3) volatile Zinssätze und (4) Auswirkungen aus restriktiveren Regulierungen des Finanzsektors, der Politik der Zentralbanken sowie der Nutzung von Finanzinstrumenten, unsere Konditionen beziehungsweise Finanzierungskosten verschlechtern. Eine Erhöhung der Kreditrisikoaufschläge aufgrund von Unsicherheit und Risikoaversion an den Finanzmärkten könnte zudem zu einer negativen Veränderung der Marktwerte unserer finanziellen Vermögenswerte, insbesondere unserer derivativen Finanzinstrumente, führen.

Compliance

Die ständige Verschärfung von internationalen Verhaltensrichtlinien und Gesetzen erhöht für AustroCel die Anforderungen zur Einhaltung und Überwachung dieser Bestimmungen. Unzureichende Kontrollen in den Geschäftsprozessen oder mangelnde Dokumentation können zur Verletzung von geltenden Regeln führen. Um diesem Risiko zu begegnen, hat AustroCel eine Rechts- und Compliance-Abteilung und implementiert ein Compliance Managementsystem nach internationalen Standards. Im Rahmen des Compliance-Programms werden unter anderem Richtlinien erstellt und Trainings abgehalten. Zu dem unterstützt ein Rechtsänderungssystem die Einhaltung von Gesetzen und behördlichen Auflagen. Die Einhaltung von Aushandelshandelsbeschränkungen wird durch regelmäßige Due Diligence Prüfungen unserer Kunden sichergestellt. Das Unternehmen verfügt über ein Hinweisgeber-System, welches intern als auch extern erreicht werden kann. Mit dem anonymen Hinweisgeber-System ermutigen wir alle unsere Mitarbeiter*innen, Geschäftspartner*innen und andere Interessensgruppen, sich an uns zu wenden und etwaige Bedenken zu melden.

IT-Risiken

AustroCel ist in seinem täglichen Betrieb von IT-Systemen abhängig. IT-Systeme sind anfällig für eine Reihe von Problemen, wie Soft- und Hardware-Fehlfunktionen, Hacker- oder Cyberangriffen, physische Schäden an wichtigen IT-Zentren und Infektionen mit Computerviren. In Folge kann jede größere Beschädigung, Unterbrechung und/oder Umgehung der bestehenden IT-Systeme den Geschäftsbetrieb von AustroCel beeinflussen. Um diesem Risiko zu begegnen, führt AustroCel regelmäßige Schulungen durch bzw. führt interne und externe Assessments durch. Weiters arbeitet das Unternehmen mit einem Security Operations Center zusammen, um das Sicherheitslevel anzuheben.

Personelle Risiken

Die Generation der „Babyboomer“ geht in den nächsten Jahren in Pension. Hier ist ein großes Fach- und Erfahrungswissen im Unternehmen zu halten. Die Geschäftsbereiche haben sich verstärkt mit der Dokumentation und dem Wissenstransfer dieser langjährigen Mitarbeiter befasst. Darüber hinaus wurde in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter stark investiert. Sowohl Inhouse-Schulungen zu diversen Themen als auch Fortbildungen bei externen Anbietern tragen dazu bei, dass wir uns zukunftsorientiert aufstellen. Die Transparenz zu den Weiterbildungsmöglichkeiten im Unternehmen wird durch einen neu erstellten Weiterbildungskatalog sichergestellt. Nach wie vor prägt der „War for Talents“ unsere Region und es bleibt schwierig gute Fachkräfte zu finden. Wir werden neben der klassischen Lehrlingsausbildung neue Wege der Qualifizierung gehen müssen. U. a. haben wir deshalb einen zusätzlichen Schwerpunkt auf die Erwachsenenqualifizierung gesetzt. Die Entwicklung von Qualifizierungsmatrizen und die Erarbeitung von Kompetenzmodellen, wird uns helfen, die richtigen Skills und Kompetenzen zu definieren und zu entwickeln.

Risiken im Zusammenhang mit Projekten

AustroCel arbeitet an der Erweiterung seiner Kapazität in zahlreichen Projekten. Derartige Projekte bergen das Risiko von Kosten- oder Zeitüberschreitungen in sich. AustroCel wirkt diesen Risiken mit einer konsequenten Planung, konsequentem Projektmanagement und laufenden Kostenkontrollen entgegen.

Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationstätigkeit

Grundsätzliche Ausrichtung der Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationstätigkeit

Die Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationstätigkeit von AustroCel ist eng mit der strategischen Weiterentwicklung des Unternehmens zu einer kreislaufbasierten Bioraffinerie verbunden. Im Mittelpunkt standen im Berichtsjahr die Weiterentwicklung hochwertiger Zellstoffspezialitäten, die Reduktion von Umweltfrachten, die Nutzung von Nebenströmen zur Erzeugung zusätzlicher Produkte sowie die Erschließung weiterer Potenziale in der Bioethanol Produktion.
Die Innovationsaktivitäten verfolgen dabei das Ziel, die technologische Wettbewerbsfähigkeit des Standorts zu stärken, die Produktqualität weiter zu verbessern, die Ressourceneffizienz zu erhöhen und zusätzliche Wertschöpfungspfade aus bestehenden Stoffströmen zu erschließen. Forschung, Entwicklung und technische Umsetzung erfolgen dabei in enger Zusammenarbeit der Bereiche Produktion, Technik, Projektmanagement und Forschung und Entwicklung sowie mit externen Partnern.

Weiterentwicklung des Spezialitätengeschäfts

Im Bereich der Zellstoffproduktion lag ein wesentlicher Fokus auf der Sicherung und weiteren Steigerung der Produktqualität, insbesondere bei Zellstoffspezialitäten. Ziel ist es, eine gleichbleibend hohe Qualität auch unter variierenden Prozessbedingungen zuverlässig zu gewährleisten und damit die Positionierung in anspruchsvolleren Anwendungen gezielt auszubauen.
Hierzu wurden unter anderem fortschrittliche Messkonzepte sowie zusätzliche technische Ansätze in der Zellstoffbleiche weiterentwickelt. Die technische Umsetzung der entsprechenden Maßnahmen ist für das Jahr 2026 vorgesehen. Neben der direkten Qualitätsverbesserung sollen diese Ansätze zugleich nachgelagerte Prozessschritte entlasten und die Gesamtstabilität der Produktion erhöhen.
Ergänzend kommt neuen Konzepten der Zellstoffbehandlung eine wichtige Rolle zu. Diese sollen künftig wesentlich zur qualitativen Sortenoptimierung beitragen und zugleich zusätzliche Möglichkeiten eröffnen, entstehende Nebenströme als Ausgangsbasis für weitere ressourceneffiziente Produkte zu nutzen.

Entwicklung neuer biobasierter Anwendungen

Ein weiterer Schwerpunkt der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit lag auf der Nutzung von Nebenströmen aus der Zellstoff- und Bioethanol Produktion zur Herstellung neuer biobasierter Produkte. Im Zentrum stand dabei die Weiterentwicklung der Kooperation mit dem österreichischen Start-up Agrobiogel GmbH zur stofflichen Nutzung von Lignosulfonat.
Die Zusammenarbeit wurde mit dem Ziel der technischen Umsetzung einer industriellen Anlage am Standort Hallein konsequent weitergeführt. Die Realisierung der Anlage stellt einen wesentlichen Schritt zur industriellen Umsetzung des Zero-Waste-Gedankens und zur Erschließung zusätzlicher stofflicher Wertschöpfung aus Nebenströmen dar.

Darüber hinaus wurde an weiteren stofflichen Verwertungsszenarien für Lignine aus der Braunlauge gearbeitet. Gemeinsam mit externen Know-how-Trägern konnten dabei wesentliche Fortschritte erzielt und wichtige Entwicklungsschritte gesetzt werden.

AustroCel Hallein GmbH, Hallein **Anlage 4/31**

Weiterentwicklung der kreislaufbasierten Bioraffinerie

Im Bereich der Umwelt- und Ressourceneffizienz wurde die Weiterentwicklung der kreislaufbasierten Bioraffinerie im Berichtsjahr konsequent vorangetrieben. Ein zentraler Schwerpunkt war die Reduktion von Abwasserfrachten und die Verbesserung der stofflichen und energetischen Integration von Prozessströmen.
In den Jahren 2024 und 2025 wurde hierzu ein neuartiges und innovatives Verfahren entwickelt, für das seitens AustroCel eine Patentanmeldung erfolgt ist. Durch die enge Zusammenarbeit der Bereiche Projektmanagement, Technik sowie Forschung und Entwicklung konnte die Grundlage für eine erfolgreiche technische Umsetzung geschaffen werden. Die Inbetriebnahme der Anlage ist im Laufe des Jahres 2026 vorgesehen. Mit ihrer Realisierung soll ein wesentlicher Beitrag zur weiteren Verbesserung der Nachhaltigkeitsleistung sowie zur Erhöhung der Resilienz des Unternehmens geleistet werden.

Darüber hinaus wurden im Bereich der Zellstoffproduktion weitere Maßnahmen zur Reduktion von Frachten vorangetrieben. Im Rahmen umfassender Bilanzierungsprojekte konnten wesentliche Grundlagen geschaffen und zusätzliche Optimierungspotenziale identifiziert werden. Ergänzend wurde ein weiteres Verfahren entwickelt, das den Einsatz von Chemikalien reduziert und gleichzeitig der Entstehung von Frachten entgegenwirkt.

Technologie-, Effizienz- und Kapazitätsentwicklungen

Neben der Weiterentwicklung der Zellstoff- und Bioraffinerieprozesse wurde auch an zusätzlichen Potenzialen zur Steigerung der Produktion von Bioethanol der zweiten Generation gearbeitet. Im Mittelpunkt standen dabei die optimierte Nutzung bestehender betrieblicher Stoffströme sowie die Erschließung zusätzlicher Wertschöpfungspotenziale aus internen und externen Nebenströmen.
In Zusammenarbeit mit universitären Partnern wurden Verfahren zur weiteren Verbesserung der Bioethanol Produktion untersucht. Ziel ist es, die Ausbeute bestehender Prozesse zu erhöhen, die Ressourceneffizienz weiter zu verbessern und zusätzliche Rohstoffpotenziale für die Bioethanol Erzeugung nutzbar zu machen. Bis Ende 2025 konnten hierzu positive Ergebnisse im Entwicklungsmaßstab erzielt werden.

Insgesamt war die Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationstätigkeit im Berichtsjahr darauf ausgerichtet, die Produktqualität weiter zu verbessern, die Ressourceneffizienz des Standorts zu erhöhen, zusätzliche Wertschöpfungspfade aus Nebenströmen zu erschließen und damit Nachhaltigkeit, Resilienz und Differenzierungsfähigkeit des Unternehmens weiter zu stärken.

Hallein, am 4. Mai 2026

Die Geschäftsführung

Dr. Wolfram Kalt Mag. (FH) Bernhard Krill Dipl.-Ing. (FH) Thomas Primetzhofer