STATEC BINDER
highly efficient bagging and palletizing solutions

STATEC BINDER GmbH

Lagebericht zum Einzelabschluss 2025

INHALTSVERZEICHNIS

1. VORWORT 3
2. BERICHT ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF UND DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE 4
2.1. Geschäftsverlauf 4
2.1.1. Rahmenbedingungen 4
2.1.2. Unternehmensbezogene Informationen 4
2.2. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren 10
2.2.1. Finanzielle Leistungsindikatoren 10
2.2.2. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren 11
3. BERICHT ÜBER DIE VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG UND DIE RISIKEN DES UNTERNEHMENS 13
3.1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens 13
3.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten 14
3.2.1. Allgemeiner Risikobericht 14
3.3. Spezieller Risikobericht 15
4. BERICHT ÜBER FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG 16

1. VORWORT

Die STATEC BINDER GmbH ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach österreichischem Recht. Der Sitz der Gesellschaft befindet sich in 8200 Gleisdorf, Industriestraße 32.

Das im Oktober 2008 aus einem Joint Venture der Binder+Co Verpackungstechnik und der ebenfalls in Gleisdorf ansässigen STATEC Anlagentechnik (2006 von BT Wolfgang Binder übernommen) hervorgegangene Unternehmen vereint über 45 Jahre Erfahrung in der Verpackungstechnik. An diesem Joint Venture hält die Binder+Co AG 50,7% und die BT-Systems GmbH 49,3% der Anteile.

Die STATEC BINDER GmbH ist ein technologisch führender Anbieter von automatisierten Verpackungs- und Palettierlösungen mit klarer strategischer Positionierung und nachhaltigem Wachstumspotenzial. Das Unternehmen verbindet langjährige Engineering-Kompetenz mit innovativen Technologien und adressiert gezielt die steigende Nachfrage nach effizienten, automatisierten und nachhaltigen Verpackungslösungen.

Getrieben durch globale Trends wie Automatisierung, Effizienzsteigerung und Ressourcenschonung entwickelt STATEC BINDER skalierbare Lösungen, die den gesamten Lebenszyklus industrieller Verpackungsprozesse optimieren. Der Fokus liegt auf modularen, zukunftssicheren Systemen, die sich flexibel an die Anforderungen unterschiedlicher Branchen und Märkte anpassen lassen.

Disclaimer

Bestimmte Aussagen in diesem Bericht sind als "zukunftsgerichtete Aussagen" zu betrachten. Diese Aussagen, welche die Worte "glauben", "beabsichtigen", "erwarten" und Begriffe ähnlicher Bedeutung enthalten, reflektieren die Ansichten und Erwartungen der Geschäftsführung und unterliegen Risiken und Unsicherheiten, welche die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich beeinträchtigen können. Leser sollten sich daher nicht unangemessen auf diese zukunftsgerichteten Aussagen verlassen. Der Konzern ist nicht verpflichtet, das Ergebnis allfälliger Berichtigungen der hierin enthaltenen, zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, außer dies ist nach anwendbarem Recht erforderlich.

Die folgenden Erläuterungen des Lageberichts beziehen sich auf den Einzelabschluss zum 31. Dezember 2025, der gemäß UGB aufgestellt worden ist.

2. BERICHT ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF UND DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE

2.1. Geschäftsverlauf

2.1.1. Rahmenbedingungen

Die aktuelle globale Marktsituation ist nach wie vor von einer leicht rückläufigen Nachfrage nach Verpackungs- und Palettieranlagen geprägt. Wirtschaftliche Unsicherheiten, volatile Märkte sowie steigende Finanzierungskosten führen dazu, dass Kunden Investitionen häufig zurückstellen oder auf spätere Perioden verschieben. Branchenspezifische Veränderungen, darunter neue gesetzliche Vorgaben zur Reduzierung von Kunststoffverpackungen, verstärken diesen Effekt und wirken sich dämpfend auf die Nachfrage aus. Auch die gestiegenen Finanzierungskosten beeinflussen die Investitionsentscheidungen weiter negativ.

Der für das Geschäftsjahr 2025 angestrebte Auftragseingang in Höhe von EUR 47,50 Mio. konnte mit den tatsächlich erzielten EUR 41,85 Mio. nicht in vollem Umfang realisiert werden. Wesentliche Ursache hierfür war der Wegfall dreier erwarteter Projekte aus Indien mit einem Gesamtvolumen von EUR 12,00 Mio. Positiv wirkte sich hingegen die über das Jahr hinweg ausgewogene Verteilung der Auftragseingänge aus, die eine stabile und gleichmäßige Auslastung sicherstellte.

Der Auftragsbestand belief sich zu Beginn des Geschäftsjahres 2025 auf EUR 56,75 Mio. Zusammen mit dem im Berichtsjahr realisierten Auftragseingang von EUR 41,85 Mio. wurde ein Umsatz von EUR 49,51 Mio. erzielt. Dieser blieb unter dem geplanten Wert von EUR 65,00 Mio., was im Wesentlichen auf die zeitliche Verschiebung der Auslieferung zweier Großprojekte nach Indien zurückzuführen ist. Diese Projekte hätte im Berichtsjahr 2025 einen zusätzlichen Umsatz von EUR 14,55 Mio. generiert. Obwohl der Umsatz geringer ausfiel als geplant, übertrifft das Ergebnis vor Steuern (EBT) mit EUR 4,50 Mio. den vorgesehenen Budgetwert von EUR 4,03 Mio.

2.1.2. Unternehmensbezogene Informationen

Berichterstattung

Insgesamt zeichnet sich die Marktentwicklung als herausfordernd, aber beherrschbar ab. Kurzfristige Schwankungen oder unvorhersehbare geopolitische Ereignisse, wie etwa Entwicklungen in China, Taiwan, Korea, der Ukraine, Russland oder den USA/Europa, könnten jedoch die Rahmenbedingungen deutlich verändern und zu zusätzlichen Risiken führen.

Vor diesem Hintergrund verfolgt das Unternehmen eine flexible und ressourceneffiziente Strategie, um auf veränderte Marktbedingungen schnell reagieren zu können. Die Kernziele bestehen darin, die finanzielle Stabilität zu sichern, bestehende Kundenbeziehungen zu pflegen, neue Geschäftskontakte zu akquirieren und innovative Lösungen zu entwickeln, die den sich wandelnden Anforderungen des Marktes gerecht werden. Durch diese Maßnahmen soll die langfristige Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens auch in einem anspruchsvollen Marktumfeld gestärkt werden.

Der kontinuierliche Auftragseingang sowie der bestehende Auftragsbestand zu Jahresbeginn (EUR 49,09 Mio.) ermöglichten eine gleichmäßige Bearbeitung der Projekte und eine insgesamt angemessene Auslastung der betrieblichen Kapazitäten. Die vorhandenen personellen Ressourcen waren im Geschäftsjahr 2025 überwiegend ausgelastet, sodass der Einsatz externer Arbeitskräfte, mit Ausnahme einzelner Tätigkeiten in der internen Montage und der Lagerlogistik, auf ein notwendiges Minimum beschränkt werden konnte. Zur Sicherstellung der operativen Leistungsfähigkeit wurden aufgrund bestehender Engpässe in ausgewählten Funktionsbereichen, insbesondere in den Abteilungen Engineering, MSR, Vertrieb, Admin und Service, zusätzliche Mitarbeitende eingestellt.

Die aktuelle Auslastung sowie der überdurchschnittliche Auftragsstand von EUR 49,09 Mio. bilden eine solide Basis, um das Geschäftsjahr 2026 für die Umsetzung weiterer Innovationen zu nutzen. Diese sollen nicht nur zusätzlichen Umsatz generieren, sondern auch das nachhaltige Wachstum des Unternehmens langfristig sichern.

Die Lage auf dem Arbeitsmarkt bleibt weiterhin angespannt. Insbesondere die Gewinnung qualifizierter Techniker für internationale Inbetriebnahme- und Serviceeinsätze gestaltet sich schwierig, da die erforderliche Reisebereitschaft nicht ausreichend gegeben ist.

Die Lieferzeiten für Standardanlagen konnten zwischenzeitlich auf rund 20 Wochen stabilisiert werden. Mittelfristig bleibt es das Ziel, wieder das frühere Lieferzeitniveau von 16 Wochen zu erreichen, das vor den materialbedingten Verzögerungen üblich war. Nach wie vor belastend wirken weiterhin gestiegene Personal- und Energiekosten sowie höhere Transport- und Verpackungskosten. Zusätzlich führen längere Transportwege zu Wettbewerbsnachteilen gegenüber lokal ansässigen Anbietern, insbesondere im Hauptmarkt Asien.

Marktumfeld

Asien bleibt auf Basis der etablierten Kerntechnologien der wichtigste Markt. Im vergangenen Jahr hat sich deutlich gezeigt, dass Indien das größte Wachstum verzeichnet und dieses Potenzial auch in den kommenden Jahren beibehalten wird. Insbesondere die Petrochemie Branche erlebt dort eine starke Expansion und bietet langfristige Geschäftsmöglichkeiten.

Zur Stärkung der Marktposition in Indien prüft das Unternehmen eine strategische Beteiligung an der Gesellschaft seines bestehenden indischen Handelsvertreters. Ziel ist es, den Zugang zu lokalen Ausschreibungen zu verbessern, da viele öffentliche Projekte zunächst ausschließlich für lokal ansässige Unternehmen geöffnet werden, bevor eine internationale Ausschreibung erfolgt.

Darüber hinaus ermöglicht eine stärkere lokale Verankerung den gezielten Ausbau regionaler Beschaffungsstrukturen. Die lokale Zukaufstrategie soll dazu beitragen, Kosten zu senken, Lieferketten zu verkürzen und dem zunehmenden Preisdruck durch lokale und internationale Wettbewerber wirksam zu begegnen. Gleichzeitig kann die Wettbewerbsfähigkeit bei preisgetriebenen Projekten nachhaltig verbessert werden, ohne Abstriche bei Qualität oder technologischem Anspruch zu machen.

In Korea konnte die Marktführerschaft durch die Weiterentwicklung der FFS-Technologie (Form-Fill-Seal) behauptet werden. Im Übrigen asiatischen Markt zeigt sich hingegen eine abnehmende Dynamik, die durch zunehmenden Wettbewerbsdruck seitens chinesischer Hersteller und eine geringere Investitionsbereitschaft in einzelnen Regionen bedingt ist.

Erfreulich ist die Entwicklung auf der arabischen Halbinsel. Durch konsequente Marktbearbeitung konnten dort wichtige Referenzaufträge gewonnen werden. Das Marktpotenzial in dieser Region ist beträchtlich, da die Automatisierung von Verpackungs- und Palettieranlagen in einigen Branchen noch großes Wachstumspotenzial hat und in der Petrochemie bedeutende Austauschprojekte anstehen.

Afrika entwickelt sich zunehmend zu einem Schwerpunktmarkt. Kontinuierliche Aufträge aus Südafrika bilden eine solide Basis. Darüber hinaus zeichnen sich in Ägypten sehr positive Entwicklungen ab, insbesondere durch verstärkte Investitionen im Bereich der Industrie- und Rohstoffverarbeitung. Ziel ist es, weitere afrikanische Regionen zu erschließen, die bislang nur begrenzt bearbeitet wurden, um die Marktpräsenz langfristig auszubauen.

Westeuropa bleibt ein attraktiver und wichtiger Markt, in dem in den letzten Jahren zahlreiche Aufträge generiert werden konnten. Hier gilt es, die Marktposition weiter zu festigen und die Marke STATEC BINDER nachhaltig auszubauen.

Rückläufig entwickelte sich hingegen die Region Nord-, Süd- und Lateinamerika. In den USA zeigen sich derzeit nur wenige Projekte, was vor allem auf die ständig wechselnden und unsicheren Einfuhrbedingungen zurückzuführen ist. Diese regulatorische Unsicherheit führt zu Verzögerungen bei Investitionsentscheidungen und erschwert die langfristige Planung. Für Mexiko wurde ein lokaler Partner gewonnen, um die Marktbearbeitung gezielt zu intensivieren. In Brasilien konnte ein neuer Handelspartner gewonnen werden, mit dem der Markt in den Kernbereichen ausgebaut wird. Für Süd- und Lateinamerika wurde zudem eine lokale Servicestelle eingerichtet.

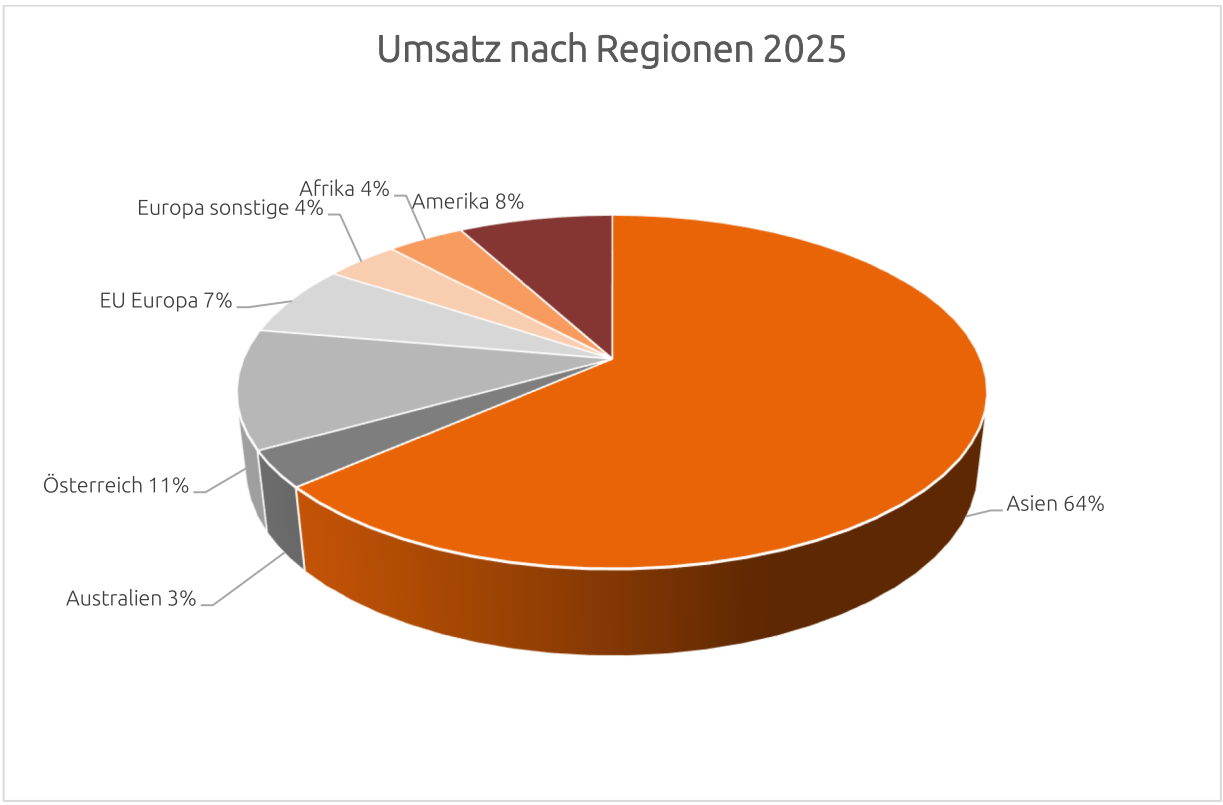
Geschäftsentwicklung

Bei einem Auftragsstand von EUR 49,09 Mio. zu Beginn des Geschäftsjahres 2025 und einem moderaten Auftragseingang von EUR 41,85 Mio. wurde im Geschäftsjahr 2025 ein Umsatz von EUR 49,51 Mio. (Budget EUR 65,00 Mio.) mit einem EBT von EUR 4,50 Mio. (Budget EUR 4,03 Mio.) erzielt. Ein höherer Umsatz wurde durch die verzögerte Auslieferung zweier Großprojekte nach Indien verhindert, welches einen zusätzlichen Umsatz von EUR 14,55 Mio. generiert hätte.

Exportgeschäft

Die Auslandsumsätze der STATEC BINDER GmbH betrugen im Berichtszeitraum 89,1% (2024: 97,8%) des Gesamtumsatzes und belegen damit einmal mehr die große Bedeutung des Exportgeschäfts. Mit einem Umsatzanteil von 63,5% stellte Asien erneut den größten Absatzmarkt dar, gefolgt von erstmals Österreich mit 10,9%, Amerika mit 7,9% und EU Europa mit 6,6%.

in TEUR	STATEC BINDER GmbH, Jahr 2025	STATEC BINDER GmbH, Vorjahr 2024
Österreich	5.396	781
Afrika	1.974	1.533
Amerika	3.923	5.069
Asien	31.448	19.639
Australien	1.654	817
Europa EU	3.243	5.017
Europa sonstige	1.872	3.178
SUMME	49.509	36.034
Umsatz Inland	10,90%	2,2%
Umsatz Ausland	89,10%	97,8%



Produktsegmente

Der Umsatz von EUR 49,51 Mio. im Geschäftsjahr 2025 ergibt sich aus dem Verkauf von Neuanlagen im Wert von EUR 40,53 Mio., sowie EUR 8,98 Mio. aus dem Segment Kundendienst.

Nachfrageentwicklung im Geschäftsjahr

Im Geschäftsjahr 2025 konnte ein Auftragseingang von EUR 41,85 Mio. erreicht werden (2024: EUR 44,93 Mio.). Der kontinuierliche Auftragseingang ermöglichte eine lineare Abarbeitung der Aufträge bei hoher Auslastung aller Abteilungen. Die eigenen Kapazitäten waren im gesamten Geschäftsjahr 2025 gut ausgelastet und es konnte weitgehend auf den Einsatz von Leiharbeitskräften - mit Ausnahme der Assemblierung und der Lagerwirtschaft - verzichtet werden.

Produktion

Die STATEC BINDER GmbH betreibt weder am Stammsitz in Gleisdorf noch an anderen Standorten eine eigene Produktion. Zugekaufte Module und Zubehörteile werden am Standort in Gleisdorf assembliert. Es stehen keine Produktionsmittel zur Verfügung.

Beschaffung

Die Einkaufsagenden werden von eigenem Personal durchgeführt.
Generelle Zukäufe und mechanische Fertigungen werden auf viele Lieferanten aufgeteilt, wobei mit den Eigentümern verbundene Unternehmen einen wichtigen Anteil darstellen.

Investitionen

Die Investitionen betrugen 2025 gesamt EUR 0,254 Mio. Davon entfielen EUR 0,175 Mio. auf Gebäude, EUR 0,002 Mio. auf Software, EUR 0,063 Mio. auf Betriebs- und Geschäftsausstattung und EUR 0,014 Mio. auf Anlagen in Bau.

Finanzierung

Die hohen Investitionen der letzten Jahre und der sehr hohe Bestand an unfertigen Erzeugnissen zum Bilanzstichtag (EUR 18,256 Mio.) finanzierte das Unternehmen zum Großteil aus dem laufenden Cash-Flow. Die Eigenkapitalquote betrug am 31.12.2025 51,9% (46,0% am 31.12.2024). Die Bankverbindlichkeiten betrugen EUR 5,038 Mio.

Bericht über Zweigniederlassungen

Das Unternehmen verfügt über keine Zweigniederlassungen.

2.2. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

2.2.1. Finanzielle Leistungsindikatoren

Kennzahlen Geschäftsentwicklung		2025	2024
Umsatz	EUR Mio.	**49,509**	36,034
EBIT	EUR Mio.	**4,629**	3,901
EBIT-Marge	%	**9,3**	10,8
EBT	EUR Mio.	**4,504**	3,845
EBT-Marge	%	**9,1**	10,7
Geldfluss aus der operative Tätigkeit	EUR Mio.	**2,625**	-5,039
Investitionen	EUR Mio.	**0,254**	0,324
Mitarbeiter	Anzahl zum Stichtag	**94**	95
Umsatz/Mitarbeiter	TEUR	**527**	379
EBT/Mitarbeiter	TEUR	**48**	40
Auftragseingang	EUR Mio.	**41,850**	44,935
Auftragsstand	EUR Mio.	**49,088**	56,753
Kennzahlen Bilanz		**31.12.2025**	**31.12.2024**
Aktiva			
Langfristiges Vermögen	EUR Mio.	**8,960**	9,237
Kurzfristiges Vermögen	EUR Mio.	**23,040**	22,593
Passiva			
Eigenkapital	EUR Mio.	**16,609**	14,630
Fremdkapital	EUR Mio.	**15,391**	17,200
- davon Verbindlichkeiten gg. Kreditinstituten	EUR Mio.	**5,038**	5,924
Bilanzsumme	EUR Mio.	**32,000**	31,830
Eigenkapitalquote	%	**51,9**	46,0
Return on Equity (ROE)$_{EBT}$	%	**27,1**	26,3

Geldflussrechnung

		2025	2024
Geldfluss aus dem Ergebnis	EUR Mio.	**4,895**	4,265
Geldfluss aus der operativen Tätigkeit	EUR Mio.	**2,625**	-5,039
Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	EUR Mio.	**-0,254**	-0,324
Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	EUR Mio.	**-2,385**	4,424

2.2.2. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Umweltbericht

Die STATEC BINDER GmbH ist ein Engineering-Unternehmen mit integrierter Assemblierung ohne eigene Fertigung. Dadurch sind die betrieblichen Umweltbelastungen gering. Ein behördlich genehmigtes Abfallwirtschaftskonzept stellt die gesetzeskonforme Trennung, Lagerung und Übergabe aller Abfälle an zertifizierte Entsorgungsbetriebe sicher. Die Umweltauswirkungen der administrativen Bereiche sind insgesamt sehr gering.

Die STATEC BINDER GmbH ist seit 2011 nach EN ISO 9001 zertifiziert, seit 2017 gemäß EN ISO 9001:2015 durch den TÜV Austria. Im September 2025 wurden alle Prozesse im Rahmen eines Überwachungsaudits erneut ohne Beanstandungen bestätigt. Zudem sind alle Mitarbeitenden in Inbetriebnahme und Service sowie ausgewählte Personen aus der Assemblierung nach SCC A15 und A17 qualifiziert.

Bei der Konstruktion neuer Anlagen sowie bei der technischen Auslegung kundenspezifischer Projekte wird gezielt auf einen effizienten Einsatz von Betriebsmitteln wie elektrischer Energie und Druckluft geachtet. Ziel ist es, den Ressourcenverbrauch im Betrieb der Anlagen zu minimieren und damit deren ökologischen Fußabdruck möglichst gering zu halten.

Vor dem Hintergrund eines ausgeprägten Umweltbewusstseins wurden Maßnahmen zur Verbesserung der Wärmedämmung des Daches und der Fassaden der bestehenden Montagehalle umgesetzt. Diese Investitionen führten ab dem Geschäftsjahr 2024 zu einer Reduzierung des Gasverbrauchs um rund 25 Prozent im Vergleich zur Situation vor den baulichen Anpassungen. Darüber hinaus werden mit der Photovoltaikanlage, die über eine installierte Leistung von 200 kWp verfügt, rund 80 Prozent des betrieblichen Eigenenergiebedarfs gedeckt. Damit wird ein wesentlicher Beitrag zu einer nachhaltigen Energieversorgung geleistet.

Krankenstandstatistik

Die Krankenstandstage liegen mit 1072 Arbeitstagen (2024: 774 Arbeitstage) bei ca. 4,47% (2024: 3,30%) bezogen auf die verfügbaren Arbeitstage pro Jahr.

Human Resources

Zum 31. Dezember 2025 beschäftigte STATEC BINDER GmbH 94 Mitarbeiter und damit um 1,1% weniger als zum Ende des Geschäftsjahres 2024 (95 Mitarbeiter).

Es wird weiterhin die Strategie verfolgt, eine Kernmannschaft aus hoch qualifizierten Mitarbeitern an das Unternehmen zu binden. Speziell für die jungen Neueinsteiger wurden interne Schulungsmaßnahmen gesetzt, um diese Mitarbeiter bestmöglich in den Arbeitsprozess zu integrieren und das selbstständige Arbeiten zu fördern.

Der Ausbildungsstand des Personals von STATEC BINDER GmbH liegt insgesamt auf gutem Niveau. 7,45% der Angestellten sind Absolventen einer Universität oder Fachhochschule, 58,51% verfügen über einen AHS- bzw. BHS-Abschluss. Auf eine Lehrabschlussprüfung können 34,04% der Beschäftigten verweisen.

Es werden ausschließlich Angestellte beschäftigt.

Compliance

Die Verhaltensregeln innerhalb des Unternehmens sind in entsprechenden Einzelvereinbarungen festgelegt. Die Mitarbeiter haben diese Vereinbarungen per Unterschrift zu bestätigen und sind zu deren Einhaltung verpflichtet (Gleitzeitvereinbarung, Dienstreiserichtlinie, Hausordnung, Datenschutzinformation, IT- und Datenschutz Richtlinie).

Alle Mitarbeiter haben sich einer Sicherheitsschulung durch den Sicherheitsbeauftragten zu unterziehen und diese Schulung per Unterschrift zu bestätigen, bzw. sich dadurch zur Einhaltung zu verpflichten.

Einhaltung von Rechtsvorschriften

Als Hersteller von Maschinen und Anlagen ist für STATEC BINDER GmbH die Einhaltung der relevanten Rechtsvorschriften, insbesondere in technischer Hinsicht, unabdingbare Voraussetzung für eine nachhaltig erfolgreiche Tätigkeit. Das Unternehmen verfügt auch über regelmäßig überprüfte Betriebsanlagengenehmigungen. Als wesentlicher Faktor wird die Arbeitssicherheit angesehen, deren Einhaltung der zuständige Teamleader der Assemblierung überwacht und dokumentiert. Die Produkte selbst werden durch ein Qualitätsmanagement-System auf ihre CE-Konformität evaluiert.

3. BERICHT ÜBER DIE VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG UND DIE RISIKEN DES UNTERNEHMENS

3.1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Ein ganzheitlicher Ansatz der technologischen Exzellenz, tiefgehendes Branchenwissen sowie eine konsequent kundenspezifische Lösungsentwicklung miteinander zu verbinden, bildet die Grundlage für nachhaltige Wettbewerbsvorteile und stabile, langfristige Kundenbeziehungen. Durch die enge Zusammenarbeit mit den Kunden entwickelt die STATEC BINDER maßgeschneiderte Lösungen, die nicht nur aktuelle Anforderungen erfüllen, sondern auch zukünftige Herausforderungen frühzeitig berücksichtigen. Damit positioniert sich das Unternehmen klar als verlässlicher und kompetenter Partner für Industrieunternehmen, die ihre Produktions- und Logistikprozesse effizient, zukunftsorientiert und nachhaltig optimieren möchten.

Mit diesem klaren Anspruch leistet STATEC BINDER einen aktiven Beitrag zur Weiterentwicklung und Zukunftsfähigkeit der Industrie. Das Unternehmen begleitet seine Kunden entlang des gesamten Projektlebenszyklus, von der Konzeption über die Umsetzung bis hin zum Service und unterstützt sie dabei, Innovationspotenziale zu erschließen, Prozesse kontinuierlich zu verbessern und ihre Wettbewerbsfähigkeit dauerhaft zu stärken.

Trotz eines weiterhin anspruchsvollen und von Unsicherheiten geprägten Marktumfelds konnte die STATEC BINDER im Geschäftsjahr 2025 ihre operative Leistungsfähigkeit auf hohem Niveau sichern. Die Budgetvorgaben beim Ergebnis wurden übertroffen und eine stabile Auslastung der vorhandenen Kapazitäten gewährleistet. Diese Entwicklung unterstreicht die Robustheit des Geschäftsmodells sowie die Wirksamkeit der strategischen und operativen Steuerungsmaßnahmen.

Gezielte und vorausschauende Investitionen, wie der geplante Bau einer neuen Lagerhalle, tragen maßgeblich zur weiteren Optimierung interner Prozesse bei. Sie erhöhen die Prozess- und Versorgungssicherheit, schaffen zusätzliche Flexibilität in der Lieferkette und ermöglichen gleichzeitig spürbare Effizienz- und Kostenvorteile. Damit werden die strukturellen Voraussetzungen für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung geschaffen.

Dank einer flexiblen, ressourceneffizienten Ausrichtung, der konsequenten Pflege langjähriger Kundenbeziehungen sowie der gezielten Akquisition neuer Projekte ist STATEC BINDER gut darauf vorbereitet, rasch und wirksam auf veränderte Marktbedingungen zu reagieren. Auf dieser Basis werden die Grundlagen für langfristige Wettbewerbsfähigkeit, wirtschaftliche Stabilität und nachhaltige Wertschöpfung kontinuierlich weiter gestärkt.

3.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

3.2.1. Allgemeiner Risikobericht

Die STATEC BINDER GmbH konstruiert, assembliert und installiert anspruchsvolle Verpackungssysteme mit hohen Anforderungen an die Verpackungskapazität und Verpackungsqualität, die hauptsächlich für frei fließende Schüttgüter aber auch vermehrt für staubige und moderat fließende Materialen in der Offensackverpackung als auch für die FFS Technologie konzipiert sind.

Aufgrund der hohen Anforderungen sind damit technische, rechtliche und finanzielle Risiken verbunden.

Risikoerkennung und Risikomanagement sind ein wichtiger Bestandteil des Geschäftsprozesses.

Die STATEC BINDER GmbH versucht durch interne und externe Audits und Reviews sowie durch die Unterstützung von Fachexperten mögliche Risiken frühzeitig zu erkennen und zu eliminieren. Obwohl die Schlüsselmitarbeiter des Unternehmens ausgewiesene Spezialisten im Bereich der Offensackverpackung und Palettierung sind, bleibt ein gewisses technisches Restrisiko bestehen.

Wesentliche Risiken und Risikobewertungen werden durch projektbegleitende Kalkulationen überprüft und zusätzlich in den zweimonatlich stattfindenden Management-Team-Meetings und monatlichen Bereichsleiter-Meetings besprochen, daraus resultierende Maßnahmen definiert und protokolliert.

Das Risiko verspäteter Zahlungseingänge und das damit verbundene Liquiditätsrisiko wird durch die aktive und frühzeitige Einbindung der Projektleitung in das Mahnwesen reduziert. Darüber hinaus werden 14-tägig „Rechnungslegung / Zahlungstermin-Meetings“ geführt, um mögliche Zahlungsverzögerungen frühzeitig zu erkennen und entsprechend gegenzusteuern.

Ein zusätzliches Risiko besteht in Lieferverzögerungen und daraus resultierenden Pönalezahlungen.

Nach wie vor belastend wirken weiterhin gestiegene Personal- und Energiekosten sowie höhere Transport- und Verpackungskosten. Zusätzlich führen längere Transportwege zu Wettbewerbsnachteilen gegenüber lokal ansässigen Anbietern, insbesondere im Hauptmarkt Asien.

3.3. Spezieller Risikobericht

Preisänderungsrisiko

Im Bereich der Beschaffung werden nach Möglichkeit Rahmenverträge abgeschlossen, die eine gewisse Stabilisierung des Preisverhaltens der Hauptlieferanten bieten. Für alle Zukaufkomponenten werden mindestens zwei bis drei potenzielle Lieferanten aufgebaut, um einerseits Abhängigkeiten zu vermeiden und andererseits möglichen Preisänderungen entgegenwirken zu können. Die Preissteigerungen insbesondere bei elektrischen und elektronischen Komponenten sowie bei Stahlprodukten wirken sich weiterhin negativ auf die Marge bzw. das Ergebnis aus, da diese nicht in vollem Umfang an die Endkunden weitergegeben werden können.

Zahlungsausfallrisiko

Das Zahlungsausfallsrisiko wird durch strenge interne Richtlinien, wie Vorfinanzierung mittels Anzahlungen und Absicherung durch Dokumentenakkreditive, Dokumenteninkassi oder Kreditversicherungen, so gering wie möglich gehalten.

Liquiditätsrisiko

Ein effizientes Liquiditätsmanagement verbunden mit straffem Mahnwesen minimiert die Notwendigkeit von Wertberichtigungen von Kundenforderungen auf ein Mindestmaß.

Währungsrisiko

Der Umsatz in Fremdwährungen betrug 2025 USD 1,087 Mio. sowie CAD 0,663 Mio. Im Auftragsstand per 31.12.2025 sind Aufträge im Wert von CAD 0,051 Mio. und USD 1,880 Mio. enthalten. Das daraus entstehende Währungsrisiko wird je nach Bedarf durch Devisentermingeschäfte abgesichert.

Länderrisiko

Die von der STATEC BINDER GmbH hergestellten Verpackungsanlagen sind technisch ausgereifte Produkte mit einer sehr hohen Verpackungsleistung und einem entsprechend hohen Anschaffungswert. Diese Anlagen werden in der Regel in Ländern mit einem hohen Automatisierungsgrad eingesetzt. Das Länderrisiko ist daher gering.
Großprojekte, die in Schwellenländer exportiert werden, werden bevorzugt über Generalunternehmer abgewickelt.

4. BERICHT ÜBER FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

In den vergangenen Geschäftsjahren lag der Fokus der STATEC BINDER GmbH auf der Entwicklung neuer Produkte sowie der Weiterentwicklung bestehender Lösungen. Mit diesen Maßnahmen verfolgt das Unternehmen das Ziel, seine Position als Technologieführer weiter zu stärken und die technische Leistungsfähigkeit der Produkte nachhaltig zu verbessern und auszubauen.

Ein zentraler Leistungsindikator innerhalb der STATEC BINDER Card (Balanced Scorecard) ist der Umsatzanteil, der mit neu entwickelten Produkten und Anlagen erzielt wird. Diese Kennzahl wird in Relation zum Gesamtumsatz aus dem Anlagenverkauf berechnet, wobei Umsätze aus dem Kundendienst nicht berücksichtigt werden.

Als neu entwickelt gelten jene Produkte, deren Entwicklungsabschluss nicht länger als fünf Geschäftsjahre zurückliegt. Für das Geschäftsjahr 2025 wurde ein Zielwert von 10 % definiert. Tatsächlich konnte ein Anteil von 5,55 % erzielt werden. Im Vergleich dazu lag der Wert im Geschäftsjahr 2024 bei 6,78 %.

Zur systematischen Identifikation von Marktanforderungen arbeitet eine unternehmensinterne Arbeitsgruppe regelmäßig an der Erarbeitung neuer Ideen und Lösungsansätze. Diese werden in einem strukturierten Ideenspeicher dokumentiert und im Zuge eines jährlichen Strategiemeetings weiterentwickelt und bewertet. Die für das Geschäftsjahr 2026 genehmigten Projekte konzentrieren sich insbesondere auf die Standardisierung und die Kostensenkung durch die Vereinheitlichung sämtlicher Verpackungsmaschinen (Corporate Product Design).

Standardisierung und Terminologie

Zur nachhaltigen Bewältigung des steigenden Kostendrucks sowie zur weiteren Stärkung der Marktposition wird eine konsequente Standardisierung der Anlagen angestrebt. Ziel ist es, einen wesentlichen Anteil der STATEC BINDER Maschinen auf einer standardisierten technischen und modularen Basis aufzubauen. Dadurch sollen sowohl Produktions- und Entwicklungskosten als auch interne Aufwände signifikant reduziert werden. Gleichzeitig ermöglicht die Standardisierung eine wettbewerbsfähigere Preisgestaltung bei gleichbleibend hoher Produktqualität.

Corporate Product Design (CPD)

Zur Schaffung eines einheitlichen und klar wiedererkennbaren Markenauftritts wird das Corporate Product Design gezielt weiterentwickelt.

Ausgangspunkt bilden die derzeit strategisch wichtigsten Maschinenlinien PRINCIPAC und CERTOPAC. Ziel ist es, die Marken-DNA von STATEC BINDER konsequent im Design zu verankern und diese Gestaltungsrichtlinien auf alle zukünftigen Maschinenentwicklungen zu übertragen. Neben der Stärkung der Markenidentität trägt die Designvereinheitlichung zusätzlich zur Realisierung von Kosten- und Effizienzpotenzialen bei.

HMI (Human Machine Interface)

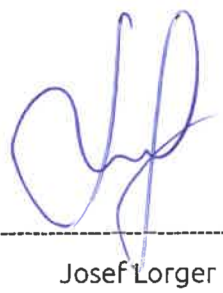
Nach der erfolgreichen Entwicklung der STRATOSLINE wird das neue, intuitive HMI (Human Machine Interface) für alle STATEC BINDER Maschinen umgesetzt. Um das Projekt nachhaltig zum Erfolg zu führen, wird die Benutzeroberfläche kontinuierlich auf Basis von Kundenfeedback optimiert. Durch die intuitive Steuerung können Leistung und Füllzeit einfach eingestellt werden, wobei sich die Geschwindigkeiten automatisch an die eingegebenen Parameter anpassen. Dies ermöglicht eine materialschonende Handhabung der Verpackungsmaschinen und trägt zur Effizienzsteigerung im Betrieb bei.

Hinsichtlich des Ausbaus der Produktpalette sind für die nächsten 12 Monaten folgende Vorstudien geplant:

- Hochleistungs-Big Bag Anlage (>100 Big Bags) mit einem Bediener und automatischen Sackverschluss
- Evaluierung einer low cost / low speed Verpackungsmaschine
- Perfekte Maschine für pulvrige Produkte

Neben dem Kerngeschäft hat sich der Bereich der maßgeschneiderten Lösungen für die Lagerlogistik sowie der Sondermaschinenbau als bedeutendes zweites strategisches Standbein etabliert. Diese Geschäftsbereiche leisten einen wesentlichen Beitrag zur Diversifizierung des Leistungsportfolios und zur nachhaltigen Stabilisierung der Umsatzstruktur.

Gleisdorf, am 05. Februar 2026



Josef Lorger e.h.
Geschäftsführer