L A G E B E R I C H T

MRB Guss GmbH

zum Jahresabschluss zum

31.12.2024

1 ALLGEMEINES

Die Gesellschaft war bis 09.10.2019 eine 100% Tochtergesellschaft der GF Casting Solutions GmbH, Herzogenburg. Mit Firmenbucheintrag vom 10.10.2019 wurde die Gesellschaft von der MRB FerCon GmbH übernommen. Die MRB Guss GmbH ist 100 % Tochterfirma der MRB FerCon GmbH.

2 GESCHÄFTSVERLAUF UND LAGE DES UNTERNEHMENS

2.1 ENTWICKLUNG DES UNTERNEHMENS

Der Gussumsatz im Geschäftsjahr 2024 ist im Vergleich zum Vorjahr um rd. 9,5% zurück gegangen. Gleichzeitig gab es einen Rückgang bei den Sonstigen Erlösen um rd. 89,2%. Die gesamten Umsatzerlöse 2024 lagen damit rd. 11,4% unter dem Vorjahr. Die Verteilung liegt 2024 bei 31 % Automotive (inkl. E-Mobility) und 69 % Non Automotive. Insgesamt führte die betriebliche Tätigkeit im abgelaufenen Geschäftsjahr zu einem negativen EBIT.
Neben operativen Herausforderungen wurde das Jahresergebnis auch durch einen außerordentlichen Schadensfall belastet. Die Produktionsanlage eines Subunternehmers wurde durch einen Brandschaden vollständig zerstört. Dabei wurden Gussprodukte mit einer hohen Verarbeitungstiefe vernichtet. Um Folgeschäden aus einem Produktionsstillstand beim Endkunden zu vermeiden, wurde in Zusatzschichten Ersatz hergestellt und geliefert. Der auf Grund eines hohen SB nicht von der Versicherung gedeckte Gesamtschaden, einschließlich vernichteten Produkten und Transportgebinden sowie den Kosten der Ersatzproduktion, beläuft sich auf rd. € 1 Million.
Beim gesetzten Ziel mit Schwerpunkt Akquise Offensive - Non-Automotive Kunden ist MRB-Guss weiterhin sehr erfolgreich und konnte im Jahr 2024 weitere Aufträge im landwirtschaftlichen und industriellen Bereich sowie in der LKW-Branche gewinnen.

2.2 BRANCHENSEGMENT UND TÄTIGKEIT

Die MRB Guss GmbH ist in der Metallbranche tätig und stellt als Gießerei hochwertige Produkte aus Eisenguss her. Mit rund 260 Mitarbeitenden werden Integral- und Abgaskrümmer, Turbolader Gehäuse, Kurbelwellen, Differentialgehäuse für E-Autos, Bremsträger, Bremssättel und viele weitere Komponenten überwiegend für die LKW-, Bau- und Landmaschinenindustrie gefertigt. Die dafür hergestellten Werkstofflegierungen sind Sphäroguss, Grauguss und Gusseisen mit Vermiculargraphit. Diese Eisengussprodukte werden einerseits von Endproduzenten direkt, andererseits von Zulieferbetrieben abgenommen. Die Strategie, den Umsatzanteil PKW bis 2025 auf min. ein Drittel zu reduzieren, wurde 2024 mit einem Umsatzanteil von 31 % bereits umgesetzt. Da MRB eine sehr flexible Fertigung für Klein- und Großserien bieten kann, ist es

gelungen, weitere Aufträge namhafter Hersteller von Non-Automotive-Teilen in den Branchen Landwirtschaft, Baumaschinen, Anhänger, Trailer, Bahn und allgemeiner Maschinenbau zu gewinnen. Im Nutzfahrzeugsegment konnten Aufträge für neue Kunden gewonnen werden. Damit zeigt sich, dass die MRB Guss GmbH die Abhängigkeit von Automotive reduziert hat.

2.3 AUFTRAGSLAGE

Nach der Verschiebung von Kundenabrufen aus den Segmenten PKW und Nutzfahrzeuge, die im Q4 2024 zu einem Umsatzrückgang geführt haben, war eine Verbesserung ab 2025 absehbar. Die Umsatzentwicklung in den ersten elf Monaten 2025 liegt über Plan und die Nachfrage bleibt stabil.
Die weltpolitische Marktentwicklung, die US-Zollpolitik und die hohe Inflation sorgen nach wie vor für Unsicherheit und eine zurückhaltende Investitionsbereitschaft in zahlreichen Märkten. Gleichzeitig sehen wir wachsende Nachfrage im Nutzfahrzeug-Segment durch anstehende Flottenerneuerungen sowie eine insgesamt höhere Nachfrage, die auch durch weniger Angebotskapazität im Bereich Eisenguss unterstützt wird.
Die PKW-Absatzzahlen zeigen im Jahr 2025 ein stabiles Wachstum, das trotz wachsender Nachfrage nach reinen E-Fahrzeugen zu insgesamt höheren Verkaufszahlen von Verbrennungsmotoren führt. Der Bereich Nutzfahrzeuge zeigt weiterhin eine starke Marktentwicklung, die auch durch anstehende Flottenerneuerungen angetrieben wird.
Trotz der anspruchsvollen Rahmenbedingungen ist es uns gelungen, im Jahr 2024 ein Auftragsvolumen von EUR 90 Mio. (Lifetime) zu akquirieren. Das Produktportfolio wurde weiterhin entsprechend der Strategie ausgerichtet/balanciert.
Für 2026 erwarten wir eine stabile Nachfrage aus allen Produktsegmenten und einen Produktumsatz auf dem Niveau von 2025.

2.4 PRODUKTIONSENTWICKLUNG

Der Wettbewerbsdruck in der Gießereibranche wird im Speziellen durch Energie-, Rohstoff- und Personalkostensteigerungen aufgrund der globalen Entwicklungen in den nächsten Geschäftsjahren weiter herausfordernd bleiben. Durch intensive operative Verbesserungs- und Rationalisierungsmaßnahmen, auch unter Kundenbeteiligung, wird versucht, dem Kostendruck entgegenzuwirken. Um die Abhängigkeit von Konjunkturschwankungen in einzelnen Branchen zu reduzieren, sieht die Strategie der MRB Guss GmbH bis 2025 vor, den Umsatz auf drei große Segmente zu verteilen:

- 30-40 % Landwirtschaft und industrielle Anwendungen
- 30-40 % Nutzfahrzeuge
- 30-40 % PKW incl. E-Mobilität

Während der Anteil des PKW-Segments bereits 2024 auf dem geplanten Niveau lag, verzeichneten wir einen deutlich höheren Anteil im Segment Nutzfahrzeuge, der auch 2025 anhalten wird.
Im Zuge des Umsatzwachstums seit 2020 wurden zahlreiche neue Produkte in das Produktionsprogramm aufgenommen. Auch im Jahr 2024 wurden 54 neue Produkte bemustert.
Durch die rasche Erweiterung des Produktportfolios standen nur wenige Ressourcen für die Optimierung der neuen Produkte in der Produktion zur Verfügung, wodurch Effizienzpotentiale nicht gehoben wurden. Ab Ende 2024 wurden zahlreiche gezielte Maßnahmen gesetzt, um die internen Prozesse zu verbessern. Durch diese Maßnahmen konnte die Ausschussquote seit Anfang 2025 bereits um rd. 4%-Punkte verbessert werden.

Mitte 2025 wurde in Abstimmung mit dem Betriebsrat ein neues Schichtmodell eingeführt, das eine klarere Trennung von Produktionszeiten und Wartungszeiträumen ermöglicht. Neben einer besseren Koordination der internen Prozessschritte wurden mit dem neuen Schichtmodell auch Overheadkosten in der Produktion gesenkt.

2.5 BESCHAFFUNG

Die Beschaffung war im Jahr 2024 nach wie vor durch Volatilität bei Preisen und Verfügbarkeit geprägt.
Während sich die Volatilität der Rohstoffpreise auf den Rohstoffmärkten in 2025 entspannt hat, wirkten sich Inflation, schwankende Energiepreise sowie der Mangel an gut ausgebildeten Arbeitskräften negativ aus.
Bei einigen Lieferanten beobachten wir zunehmenden Druck auf Zahlungsziele, die auch von Seiten der Kreditversicherungen und Ratingagenturen angetrieben wird. Wir begegnen diesem Umstand durch den Ausbau von partnerschaftlichen Lieferantenbeziehungen, durch konsistentes Zahlungsverhalten sowie durch ein Supply Chain Finance Programm, mit dem wichtige Lieferanten ihren Cash-Flow mit MRB flexibel gestalten können. Durch diese Maßnahmen konnte das durchschnittliche Zahlungsziel im Lauf des Jahres 2024 um 24 Tage verbessert werden.
Bereits im Jahr 2024 wurde verstärkt darauf geachtet, vertragliche Bindungen mit Lieferanten auf kleine Mengen und kurze Laufzeiten zu begrenzen, um rasch auf volatile Preisentwicklungen reagieren zu können. Zusätzlich werden laufend Initiativen zur Senkung der Materialkosten – etwa durch eine Zweitlieferanten-Strategie - umgesetzt.
Die Vertiefung der Kunden- und Lieferanten-Beziehungen durch enge persönliche Abstimmung war ein wichtiger Teil des Partner-Managements im Jahr 2024, das ab 2025 auch verstärkt um vor-Ort-Besuchen bei wichtigen Lieferanten erweitert wurde.

Der Weg zur angestrebten Ökologie ist unter anderem mit zusätzlichen Investitionen verbunden. Die Steigerung der Energieeffizienz ist Teil unserer Strategie. Gemeinsam mit unseren Lieferanten wollen wir die Nachhaltigkeit in der Lieferkette verbessern und Risiken minimieren.
Aufgrund der Erfahrungen aus den COVID19-bedingten Herausforderungen im Bereich Lieferketten sowie im Hinblick auf eine Reduzierung des CO2 Ausstoßes, liegt unser Schwerpunkt im Beschaffungsbereich auf Sourcing in regionalen Märkten. Neben der Stärkung des europäischen Wirtschaftsstandortes und der nachhaltigen Verkürzung von Transportwegen bilden die so geschaffenen Partnerbeziehungen eine wichtige Säule unserer Lieferfähigkeit.

2.6 INVESTITIONEN

MRB hat auch 2024 weiter in die Modernisierung der Produktionsanlagen investiert, mit speziellem Fokus auf die Bereiche Energieeffizienz, Automatisierung und Qualität. Wesentliche Projekte waren die Modernisierung der Schmelzanlage, die Automatisierung und Kapazitätserweiterung in der mechanischen Bearbeitung sowie die Regenerierung des Kühlturms der Sandaufbereitung. Ziele der ausgeführten Investitionen sind die Erhöhung der Wertschöpfungstiefe, ständige Verbesserung der Qualität und der Effizienz sowie eine weitere Verbesserung der Kostenstruktur.

2.7 EIGENKAPITALSITUATION

Das Eigenkapital einschließlich unversteuerter Rücklagen beläuft sich zum Stichtag 31.12.2024 auf EUR - 2.294.296,64. Die Eigenmittelquote beträgt im Jahr 2024 -7,76 %. Auf Grund von Restrukturierungskosten erwarten wir für 2025 aus der operativen Tätigkeit noch einen weiteren Rückgang der Eigenkapitalquote.

Die MRB Guss GmbH hat gemeinsam mit Gesellschaftern und Darlehensgebern am 16.02.2026 einen Vertrag unterzeichnet, der geeignet ist, eine der Betriebsgröße angemessene Eigenkapitalquote zu erreichen. Eine Überschuldung im Sinne des Insolvenzrechts ist damit nicht gegeben.

2.8 PERSONALENTWICKLUNG

Der durchschnittliche Personalstand von 260 Mitarbeitern liegt 2024 auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr (260). Der Mitarbeiteraufbau in 2023 resultierte aus der soliden Auftragslage und einem starken Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr. Im Jahr 2024 kam es durch die kurzfristige Verschiebung von Kundenabrufung im vierten Quartal 2024 zu einem Umsatzrückgang sowie zu Leerkapazitäten, die auf Grund der absehbaren Verbesserung der Kundennachfrage 2025 in Kauf genommen wurden.
Nach den im Jahr 2025 umgesetzten Reorganisationsmaßnahmen, einschließlich der Einführung des neuen Schichtmodells, wird der Personalstand 2025 deutlich unter dem Wert der Vorjahre liegen.
Ungeachtet dieser Veränderungen, investiert MRB weiterhin in Qualifizierungsmaßnahmen und Schulungen der Mitarbeiter.

2.9 HSER MASSNAHMEN

Wir arbeiten an einer proaktiven HSER-Kultur, in der wir stetige Leistungsverbesserung anstreben und beweisen so unser Verantwortungsbewusstsein gegenüber allen Mitarbeitern, der Umwelt und unseren Geschäftspartnern.

Ziel unsere HSER-Strategie ist:

- Eine Unfallrate unter dem Branchenschnitt bis 2025 durch:
  - Einhaltung der gesetzlichen Sicherheitsanforderungen für Sicherheit und Gesundheit
  - Vermeidung von Verletzungen und Implementierung von Standards zur Vermeidung schwerer Unfälle
  - Durchführung von regelmäßigen HSER-Rundgängen zur laufenden Evaluierung von Gefahren und Ableitung von Aktionsplänen zu deren Vermeidung
- Energieeinsparung durch abteilungsspezifische Aktionspläne
- Reduktion des CO_2-Ausstoßes bis 2025 um 30% gegenüber 2021, durch:
  - Organisatorische und Modernisierungsmaßnahmen
  - Einsatz von 100% Grünstrom
- Die Analyse und Verfeinerung der Abfallströme sowie eine Umsetzungsoptimierung bei der Realisierung von Energieprojekten.

3 Finanzielle Leistungsindikatoren

(Betragsangaben in TEUR)

3.1 ERTRAGSLAGE

		2024	2023
Umsatzerlöse	Gem. Gewinn- und Verlustrechnung	62.761	69.340
Betriebsergebnis	Gem. Gewinn- und Verlustrechnung	-3.931	56
Umsatzrentabilität	Betriebserfolg gem. Gewinn- und Verlustrechnung/Umsatzerlöse	-6,3%	0,1%

Der Rückgang der Umsatzerlöse resultiert im Wesentlichen aus dem kurzfristigen Ausfall von Kundenabrufen in den Bereichen PKW und Nutzfahrzeuge, die vom vierten Quartal 2024 ins Folgejahr verschoben wurden.

3.2 VERMÖGENSLAGE

		2024	2023
Anlagevermögen		8.703	9.333
Eigenkapitalquote	Eigenkapital/Gesamtkapital	-7,8 %	7,6 %

Die Eigenkapitalquote hat sich im Vergleich zum Vorjahr auf Grund des Umsatz- und Ergebnisrückgangs verschlechtert und weist per Ende 2024 einen negativen Stand auf.

3.3 FINANZLAGE

	2024	2023
Netto-Geldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	-1.083	485
Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	-1.942	-1.132
Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	2.353	0
Finanzmittelbestand am Beginn der Periode	1.478	2.125
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	806	1.478

4 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

	Einheit	2024	2023
Gesamtausschuss	%	9,97	8,4
GAE Gießerei	%	74,9	80,8
Leistungsfaktor MeBa	%	100,6	111,52
Leistungsfaktor KM	%	94,3	95,7

5 Voraussichtliche Entwicklung

5.1 VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DES UNTERNEHMENS

Nach den starken Umsatzschwankungen Ende 2024 hat sich die Nachfragesituation trotz schwieriger Marktbedingungen weitgehend stabilisiert. Die tiefgreifende Transformation in der Automobilindustrie sorgt nach wie vor für Unsicherheiten, die aber über stabile Anmeldezahlen für PKWs mit Verbrennungsmotor gemildert werden. Auf Grund der strategischen Neupositionierung von MRB Guss umfasst das Segment PKW nur mehr einen kleinen Umsatzanteil. Branchenspezifische Schwankungen können durch diese Positionierung gemildert werden.
Im umsatzstarken Segment Nutzfahrzeuge bleibt die Nachfrage durch anstehende Flottenerneuerungen stabil. Diese Entwicklung wird durch zusätzliche Nachfrage aus dem Rüstungsbereich unterstützt.
Auf dieser Basis erwarten wir für 2025 trotz globaler Marktrisiken Umsatzerlöse auf dem Niveau des Vorjahres. Auf Basis unserer erfolgreichen Kundenakquisitionen sowie durch neu anlaufende Serienprodukte erwarten wir in den Folgejahren ein leichtes Umsatzwachstum, mit jährlichen Wachstumsraten von 3% incl. Portfolioanpassungen.

Um der in den letzten Jahren gestiegenen Kostenbelastung – neben kollektivvertraglichen Erhöhungen vor allem durch hohe Energie-, Rohmaterial-, und Transportkosten – zu begegnen, haben wir Maßnahmen gesetzt, mit denen die Profitabilität des Unternehmens nachhaltig verbessert wird.
Neben selektiven Preiserhöhungen wurden interne Prozesse neu strukturiert, die Führungsstrukturen im Unternehmen verschlankt, wenig kosteneffiziente Bearbeitungsschritte zu externen Partnern verlagert und Produktionsabläufe durch die Neugestaltung des Schichtmodells effizienter gestaltet.
MRB Guss kann auf Basis der Erfahrung im Team sowie durch die langjährige Zertifizierung des Unternehmens nach den Normen IATF16949, ISO9001, ISO14001, ISO50001 und ISO45001 seinen Kunden ein Leistungsspektrum im Bereich Eisenguss anbieten, das neben der Kompetenz im Bereich Gießtechnik auch Konstruktion, Modellbau und mechanische Bearbeitung mit hohem Automatisierungsgrad umfasst.
Mit den gesetzten Maßnahmen kann MRB seinen Kunden nach wie vor das volle Lösungsspektrum anbieten, schafft durch die intelligente Kombination von internen und externen Ressourcen aber auch eine effiziente Ressourcenauslastung und ein wettbewerbsfähiges Kostenniveau.
Die Reorganisationsschritte wurden sozial verträglich umgesetzt. Neben dem Abbau von Leiharbeitskräften wird der Mitarbeiterstand bis Ende 2025 um rd. 20% reduziert. Die Veränderungen betreffen alle Abteilungen und sowohl Arbeiter als auch Angestellte. Die Restrukturierungskosten werden das Ergebnis im Gesamtjahr 2025 belasten. Ab Ende Q3 2025 führten die gesetzten Maßnahmen bereits zu positiven Monatsergebnissen.

Die langfristige Strategie von MRB Guss mit dem Ziel eines breiten Produktportfolios bleibt weiterhin aufrecht. Das Kundenportfolio ist seit der Übernahme durch die MRB Guss GmbH um über 42 Neukunden gestiegen. Nachdem in den Geschäftsjahren 2022 und 2023 bereits über 140 Neuteile freigefahren wurden, konnten im GJ 2024 weitere 54 Neuteile erfolgreich bemustert werden, die in den GJ 2025ff als Serienaufträge die Umsatzerlöse steigern. Laufende Prozessverbesserungen zB durch Automatisierung unserer Anlagen runden unsere Einzigartigkeit in der Gießereibranche ab.

5.2 WESENTLICHE RISIKEN UND UNGEWISSHEITEN

Personalrisiken: Angesichts der weiterhin steigenden Qualitätsanforderungen von Kunden sowie der Neuausrichtung im Rahmen der umgesetzten Reorganisationsmaßnahmen, besteht die Notwendigkeit, qualifiziertes Personal an Bord zu haben und laufend weiterzubilden. Im Bereich Recruiting wird es aufgrund der demografischen Entwicklung zunehmend schwierig, qualifiziertes Personal für das Unternehmen zu gewinnen. Wir stärken unsere Kooperationen mit externen Partnern mit dem Ziel, weiterhin erfolgreich am Arbeitsmarkt aufzutreten.

Operative Risiken: Aufgrund der bisherigen Portfolioveränderung sehen wir die MRB Guss GmbH aktuell auf gutem Wege, da die Produktstrategie der MRB Guss hin zu 30-40 % Landwirtschaft und Industrie, 30-40 % Nutzfahrzeuge, 30-40 % PKW inkl. E-Mobilität, zur Reduzierung des Risikos ein wesentlicher Bestandteil ist. Der Wettbewerbsdruck in der Gießereiindustrie wird aus genannten Gründen in den nächsten Geschäftsjahren weiter herausfordernd bleiben. Durch intensive operative Verbesserungs- und Rationalisierungsmaßnahmen sowie durch den partnerschaftlichen Umgang mit Kunden und Lieferanten über alle Bereiche kann dem Kostendruck entgegengewirkt werden.

Geschäftsrisiken: Der zunehmende globale Preisdruck erfordert es, preiseffizient und rasch reagieren zu können. Um dieser Herausforderung zu begegnen, werden Kosten auf allen Ebenen analysiert und auf ihre Variabilität und Remanenz geprüft. Ziel ist es, schnell und kostengünstig auf alternierende Absatzpreisentwicklungen zu reagieren.

Liquiditätsrisiko: Zur Sicherstellung der Liquidität und zur Bewältigung möglicher Liquiditätsengpässe verfügt MRB über noch nicht ausgenutzte Factoring-Linie in Höhe von EUR 1.500.000. Diese steht bei Bedarf zur Verfügung, um kurzfristige Finanzierungsforderungen zu decken und die finanzielle Flexibilität zu gewährleisten.

Das bestehende Darlehen wurde entsprechend erweitert, was die mittelfristige Finanzierungsstruktur der MRB verstärkt und Planungssicherheit bietet. Das Liquiditätsmanagement der MRB basiert auf einer kontinuierlichen und sorgfältigen Planung. Es werden laufende Updates der Liquiditätsplanung für die kommenden ein bis drei Jahre durchgeführt. Diese regelmäßigen Aktualisierungen ermöglichen es dem Management, potenzielle Risiken frühzeitig zu erkennen und geeignete Maßnahmen zu ergreifen. Basierend auf unseren aktuellen Prognosen und Kundenlieferpläne erwarten wir ab 2026 eine positive Cash-Flow Entwicklung.

Die nach wie vor bestehenden Unsicherheiten im Marktumfeld erfordern besondere Aufmerksamkeit im Forderungsmanagement, um Risiken frühzeitig erkennen zu können. Neben dem laufenden Monitoring von Außenständen und Fälligkeiten arbeiten wir eng mit Kreditversicherungen zusammen. Darüber hinaus nutzen wir Factoring-Lösungen zur effektiven Verkürzung von Zahlungszielen.

6 FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Im abgelaufenen Geschäftsjahr waren durchschnittlich drei VZÄ mit Produktentwicklung beschäftigt. Der Schwerpunkt lag bei der Prozessentwicklung zur Optimierung unserer Produktionsabläufe. Die Zusammenarbeit mit dem österreichischen Gießereiinstitut (ÖGI) wurde und wird ständig ausgebaut.

7 ZWEIGNIEDERLASSUNGEN

Die Gesellschaft hat keine Zweigniederlassungen.

Herzogenburg, am 14.02.26

MRB Guss GmbH
Wiener Straße 41-43, 3130 Herzogenburg
Austria

Ralf Bachus