Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1. Geschäftsverlauf

Die Schneider Electric Power Drives GmbH ist Teil eines globalen Konzerns und ein weltweit agierendes Unternehmen und somit auch von der Entwicklung der weltweiten Märkte abhängig. Die Elektrobranche ist abhängig von Investitionen der produzierenden Industrie und der Nachfrage des öffentlichen und privaten Sektors. Durch die Einbindung in den Konzernverbund wird die Schneider Electric Power Drives GmbH auch von strategischen Zielen und Vorgaben des Konzerns beeinflusst. Ein wesentlicher Fokus von Schneider Electric liegt auf Energy Efficiency und gerade in diesem Bereich sehen wir weltweit großes Potenzial für die Produkte bzw. Systeme der Schneider Electric Power Drives GmbH.

Im Berichtszeitraum entwickelte sich das geschäftliche Umfeld insgesamt herausfordernd, jedoch stabil. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren weiterhin durch hohe Unsicherheiten geprägt, insbesondere infolge makroökonomischer Spannungen, volatiler Energiemärkte sowie anhaltender Lieferkettenrestriktionen. Trotz dieses Umfelds konnte das Unternehmen seine operative Leistungsfähigkeit weitgehend aufrechterhalten.

Die Umsatzentwicklung zeigte eine insgesamt zufriedenstellende Tendenz, wobei einzelne Geschäftsbereiche unterschiedliche Dynamiken verzeichneten. Während in einigen Segmenten eine Nachfrageabschwächung zu beobachten war, konnten andere Bereiche durch gezielte Maßnahmen ihre Marktposition ausbauen. Die Ergebnisentwicklung wurde insbesondere durch Kostensteigerungen auf der Beschaffungsseite sowie durch inflationsbedingte Aufwendungen beeinflusst.

Der Auftragseingang in 2025 ist leicht gesunken und beträgt 41 Mio EUR (Vorjahr 44 Mio EUR). Davon entfallen auf den Bereich Frequenzumrichter 86,3% (Vorjahr 91,5%), auf den Bereich Industrieantriebe 9,7% (Vorjahr 5%) und 4% auf Diverses (Vorjahr 3,5%).

Der Exportanteil beim Umsatz beträgt 73,5% (Vorjahr: 79%).

Der Auftragsstand per 31.12.2025 beträgt 16 Mio EUR (Vorjahr 16,6 Mio EUR) und wird zur Gänze im Jahr 2026 umsatzwirksam.

Der Rückgang des Auftragseingangs im Jahr 2025 ist auf eine Kombination aus bewussten strategischen Entscheidungen sowie externen, nicht beeinflussbaren Faktoren zurückzuführen. Wesentliche Einflussfaktoren waren:

- **Sondervermögen Deutschland:** Verzögerungen bzw. Verschiebungen bei der Mittelverwendung führten zu einer zurückhaltenden Bestelltätigkeit.
- **AVL:** Infolge der angespannten Lage in der Automobilindustrie verzeichnete AVL einen Rückgang. Das Unternehmen reagierte darauf mit Restrukturierungs- und Kostensenkungsprogrammen, unter anderem am Standort Graz.
- **Geopolitische Spannungen im Nahen Osten:** Die Unruhen sowie militärische Auseinandersetzungen (Zwölf-Tage-Krieg) wirkten sich negativ auf Investitionsentscheidungen und Projektvergaben aus.
- **Globale Fertigungsinstallationen:** Priorisierung von Installations- und Implementierungsaktivitäten führte temporär zu einer Verschiebung von Auftragseingängen.

- **Stärkung von APM und Servicepartnern:** Der strategische Ausbau dieser Bereiche führte zu einer Verlagerung von Geschäftsschwerpunkten und beeinflusste die Auftragseingänge in klassischen Segmenten.

1.2. Bericht über Zweigniederlassungen

Es bestanden im Geschäftsjahr 2025 wie auch im Vorjahr keine Zweigniederlassungen.

1.3. Finanzielle Leistungsindikatoren

Ertragslage

	2025	2024
Umsatzerlöse	TEUR 35.983	TEUR 54.027
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	TEUR 2.519	TEUR 4.412
Umsatzrentabilität	7,00%	8,17%
Eigenkapitalrentabilität (ROE)	18,53%	29,91%
Gesamtkapitalrentabilität (ROI)	7,86%	14,98%

Die finanziellen Leistungsindikatoren wurden nach Empfehlung des Fachsenats für Betriebswirtschaft der Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer (KFS BW 2) ausgestaltet.

Vermögens- und Finanzlage

Der Anteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen (Anlagenintensität) beträgt 7,36% gegenüber 5,66% im Vorjahr.

$$\text{Anlagenintensität: } \frac{\text{Anlagevermögen}}{\text{Gesamtkapital}} = 7{,}36\%$$

Der Anlagendeckungsgrad beträgt 520,53% (Vorjahr: 847,15%) und gibt das Verhältnis zwischen Eigenkapital und Anlagevermögen an. Der Anlagendeckungsgrad sollte über 100 % liegen, da das langfristige Vermögen auch langfristig finanziert werden sollte.

$$\text{Anlagendeckungsgrad} = \frac{\text{Eigenkapital x } 100}{\text{Anlagenvermögen}} = 520{,}53\%$$

Eigenmittelquote nach § 23 URG:

		2025	2024
Eigenkapital x 100 / Gesamtkapital	=	38,29 %	47,93 %

	2025	2024
Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity - ROE i)		
Ergebnis vor Steuern	2.273.468,12	4.223.780,63
/ Eigenkapital	12.268.901,73	14.121.898,43
Eigenkapitalrentabilität	18,53%	29,91%
Gesamtkapitalrentabilität (Return on Investment – ROI)		
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	2.519.454,55	4.412.224,59
/ Gesamtkapital	32.042.133,37	29.463.800,46
Gesamtkapitalrentabilität	7,86%	14,98%
Nettoverschuldungsgrad (Gearing)		
Nettoverschuldung (Net Debt)	9.203.726,02	4.786.409,76
/Eigenkapital	12.268.901,73	14.121.898,43
Nettoverschuldungsgrad	75,02%	33,89%
Working Capital (Nettoumlaufvermögen)		
kurzfristige Aktiva	28.730.521,91	26.725.745,28
abzügl. kurzfristige Passiva	15.823.832,64	10.970.396,27
Working Capital	12.906.689,27	15.755.349,01

Cash-Flow-Berechnung nach Fachgutachten KFS BW 2 der Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer:

Geldfluss (Cash-flow) nach FG KFS/BW 2	**2025 TEUR**	**2024 TEUR**
Nettogeldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	279	9.952
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit	-1.097	-597
Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit	-3.743	-2.625

1.4. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren (§ 243 Abs. 5 UGB)

Die internen Prozesse und Abläufe regelt ein nach ISO 9001:2015 zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem.

Das Energiemanagementsystem des Unternehmens ist nach ISO 50001:2018 zertifiziert.

Ebenfalls verfügt die Schneider Electric Power Drives GmbH über ein Sicherheitsmanagementsystem nach ISO 45001:2018.

Die Grundsätze für die Abfallvermeidung, Abfallverwertung und Abfallentsorgung regelt ein Umwelt- und Abfallwirtschaftskonzept nach ISO 14001:2015.

Die um den natürlichen Abgang bereinigte Fluktuationsrate beträgt 2025 15,51% (Vorjahr: 11,67%)

Als betriebliche Altersvorsorge gibt es ein Pensionskassenmodell.

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

2.1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Die Schneider Electric Power Drives GmbH vereint die Entwicklung, Fertigung und Projektierung von Schranklösungen für Antriebssysteme unter einem Dach. Um den weltweiten Bedarf bedienen zu können und eine optimale Lieferkette Up- sowie Downstream zu ermöglichen, werden die entwickelten Lösungen auch in anderen Schneider Electric Werken realisiert, bzw. bieten diese die Möglichkeit von Partnern umgesetzt zu werden. Das bietet einerseits den Vorteil der Anwendung von flexibleren Industrialisierungsmöglichkeiten, aber auch lokal und kosteneffizient Lösungen anzubieten und Kunden außerhalb der Reichweite der SEPD zu bedienen.

Der Konzern hat sich in den letzten Jahren aufgrund der langen Lieferketten regionalisiert und es finden 80% der weltweiten Dienstleistungen lokal statt. Dies erhöht die Resilienz gegenüber politischen Entscheidungen und makroökonomischen Trends und unterstützt das Vorhaben von Schneider Electric, das nachhaltigste aller globalen Unternehmen zu sein.

Die SEPD deckt für den Konzern die globale Forschung und Entwicklung im Bereich der Antriebslösungen im hohen Leistungsspektrum für die Fertigung an allen Standorten ab. Auch hat die SEPD umfassende Akkreditierungen, welche es ermöglichen, Projekte im Antriebssektor von SE in Bezug auf Prüfung und Zertifizierung zu unterstützen. Entscheidende Faktoren sind hierfür Flexibilität und höchste Qualität gepaart mit einer langen Historie und Erfahrung im Engineeringbereich für unsere Kunden in der Ausarbeitung der Lösungen.
Die globale Entwicklung des Auftragseingangs war, wie antizipiert, 2025 rückläufig gegenüber den Steigerungen in den Vorjahren. Das Unternehmen hat in den letzten 12 Monaten sich daher auf die Reduzierung der internen Kosten, den Materialeinsatz des Angebotes, der Steigerung der Resilienz und auf die Neuentwicklung von Frequenzumrichtern konzentriert.

Schneider Electric setzt weiterhin auf den Ausbau des Servicegeschäfts und hat dafür eine neue Line of Business gegründet (Wartung, Inbetriebnahme, Optimierung der Effizienz der Anlagen). Dadurch sind Antriebssysteme im Allgemeinen und Systeme im hohen Leistungsbereich mit hohen Ansprüchen im Mittelpunkt der Konzernziele und von strategischer Bedeutung.

Für das Jahr 2026 wird mit einem neutralen Ergebnis gerechnet.

Leider mussten wir den Mitarbeiterstand in der Fertigung reduzieren, und der Anteil an Leihpersonal hat sich erhöht. Dies wird 2026 mit der Übernahme von Leihpersonal bei gleichbleibender Stabilität im Auftragseingang verbessert.

2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Die wichtigsten Absatzmärkte für die Frequenzumrichter für Antriebslösungen befinden sich in Europa und im mittleren Osten. Die Antriebslösungen im Mittelspannungsbereich sind vor allem im mittleren Osten für Entsalzungsanlagen im Einsatz. Für Schneider Electric ist der Sektor Wasser von zentraler strategischer Wichtigkeit und die SEPD hat in den letzten Jahren diese Anlagen hauptsächlich in den mittleren Osten geliefert in Kooperation mit Planungsbüros in Europa, welche die technische

Markführerschaft innehalten. Im Krieg im Iran ist es bereits zu Angriffen auf die für die Versorgung kritische Infrastruktur von Entsalzungsanlagen gekommen. Aufgrund der langen Vorlaufzeiten für derartige Großprojekte ist das Risiko nach 3 Wochen des Krieges nicht abzuschätzen. Aktuell stufen wir intern das Risiko als eher hoch ein. Ebenfalls wird SE in den Vereinigten Arabischen Emiraten eine lokale Assemblierung der Frequenzumrichtersysteme aufbauen, welche ohne entsprechende erfolgreiche Akquise von Neukunden bzw. anderen Absatzmöglichkeiten einen Rückgang des Auftragseingangs bedeuten wird

Die Lieferkette wird aufgrund der steigenden Kosten für Energie und Personal nach der Differenzierung im Zuge der Corona-Pandemie für die Risikoprävention wieder vermehrt nach Asien und im speziellen China und Indien konzentriert. Dies ist eine Notwendigkeit, um die Wettbewerbsfähigkeit zu wahren, da die Konkurrenz aus Asien am Markt steigt. Dadurch ändert sich wieder der Trend von Differenzierung hin zur Konzentration und erhöht gleichermaßen wieder das Risiko in der Lieferkette. Ebenfalls seit letztem Jahr wird vermehrt auf Brand-Labeling gesetzt, um den Markt zu testen, mögliche strategische ODM (Origin Design Manufacturer) Partner zu verifizieren, das Produktportfolio in kürzerer Zeit zu stärken bzw. verbreitern und um Marktanteile zu gewinnen und zu sättigen. Dies hat den Vorteil, dass Entwicklungskosten ausgelagert und die Kosten bei gleichzeitiger Steigerung der Entwicklungsbandbreite reduziert werden können.

Zusätzlich zu den Konflikten, welche ein unmittelbares, direktes Risiko für den Auftragseingang darstellen, sehen wir sämtliche Themen im Bereich Änderungen im Zollwesen und der Anforderungen in der Cybersecurity als wesentliche Risiken auf die Geschäftsentwicklung. Schneider Electric hat jedoch den Vorteil von globalen und lokalen Programmen, um diese Risiken abzuschwächen. Ebenfalls sind die Produkte und Absätze in mehrere Regionen und in unterschiedliche Segmente aufgeteilt. Im Bereich Zoll ist die Unabhängigkeit bestimmter Märkte mit Hilfe von parallelen Lieferketten relevant. Es werden alle Produkte in mehreren Standorten industrialisiert.

Ebenfalls reagiert der Konzern auf die in den USA in Kraft tretenden TAA (Trade Agreements Act) und BAA (Buy American Act). Um die USA weiterhin zu beliefern, wurde in den USA ein Werk für die Antriebssysteme ausgewählt, um lokal zu produzieren.

Einen wesentlichen Faktor für die SEPD werden auch die notwendigen Modernisierungen am Gebäude in Bezug auf Erhalt, Reparatur und Energieeffizienzsteigerungen darstellen. Gespräche und Aufträge für Untersuchungen sowie Planungen werden durchgeführt. Aufgrund der Anlehnung der Miete an regionale Indizes ist davon auszugehen, dass sich die Aufwände für die Miete in den kommenden Jahren erhöhen werden.

2.3. Finanzielle Risiken/Verwendung von Finanzinstrumenten (§ 243 Abs. 3 Z5 UGB)

Forderungen und Verbindlichkeiten entsprechen aufgrund der täglichen oder kurzfristigen Fälligkeit im Wesentlichen dem Buchwert.

Aufgrund der täglichen oder kurzfristigen Fälligkeit werden keine Sicherungsgeschäfte gegen das Preisänderungsrisiko abgeschlossen.

Bei den auf der Aktivseite erfassten Finanzinstrumenten stellen die in der Bilanz ausgewiesenen Beträge gleichzeitig das maximale Ausfallsrisiko dar.

Im Jahr 2025, wie auch im Vorjahr, bestanden keine derivativen Finanzinstrumente in der Schneider Electric Power Drives GmbH.

3. Produktpolitik, Forschung & Entwicklung

2024 wurde ein Projekt für die Baugrößen 7A/B, 8 und 9 gestartet, um Produkte für die Wand- und Schrankmontage im hohen Leistungsbereich zu entwickeln. Das Projekt umfasst mehrere Millionen Euro Investment über mehrere Jahre und wird in Zukunft den Fertigungsstandort fördern, da wir diese Produkte in der Fertigung in Antriebslösungen integrieren. Die Entwicklung unterstützt auch globale Projekte im Frequenzumrichterbereich für die Segmente HVAC und ein Brand Labelling Projekt basierend auf SiC IGBT.

Abgeschlossen im Jahr 2025 wurde die Entwicklung der Nachfolgeserie der Mittelspannungsantriebslösungen von ATV6000 mittels ATV6100. Das Angebot wird die Herstellkosten und die benötigte Aufstellfläche reduzieren. Dies wird uns die Möglichkeit geben, Marktanteile auszubauen.

Im Jahr 2025 wurde im Bereich Forschung und Entwicklung ein geringer Überschuss erzielt, der durch die Weiterverrechnung an andere interne Konzernpartner, bei denen die IP-Rechte an den Entwicklungsprojekten liegen, generiert wurde.

Wien, 25.06.2026

Die Geschäftsführung

Ing. Karl Sagmeister

Schneider Electric Power Drives GmbH
A-1210 Wien, Ruthnergasse 1