Lagebericht zum Geschäftsjahr per 31.12.2025
FURAL Systeme in Metall GmbH

1. Wirtschaftsbericht

1.1. Geschäftsgegenstand und Geschäftsverlauf

Geschäftsmodell
Wer eine Metalldecke sucht, wählt Fural und ist begeistert.
Unser Credo neu: Fural PERFEKT Deckensysteme.
Neu in 2025 die Aufteilung in Metall Akustik und Soft Akustik.

Unsere Stärken sind ein taggenauer Termin, eine gleiche Lieferzeit von sechs Wochen und eine perfekte Qualität. Unsere Kunden schätzen unsere Zuverlässigkeit.

Unsere Produkte verbinden hervorragende akustische Eigenschaften und hochwertige Optik mit Funktionalität und Langlebigkeit. Diese Kombination sorgt für ein angenehmes Raumgefühl, das Bauherrn und Nutzer gleichermaßen überzeugt. Architekten und Verarbeiter schätzen uns für die montagefreundlichen und ausgereiften Metalldeckensysteme sowie unsere serviceorientierte Projektabwicklung.

Alle von FURAL hergestellten Metalldecken sind Akustikdecken mit zusätzlichen Funktionen, wie Brandschutz, Kühlen, Heizen, Hygiene oder Ballwurfsicherheit. Streckmetalldecken von FURAL zeichnen sich durch hohe Ästhetik und Fertigungsqualität aus - das sieht man der Decke an!

FURAL AT + METALIT CH + DIPLING DE + BOHEMIA CZ + BRÜNSCH DE

Seit Anfang 2019 sind die Fural Systeme in Metall GmbH, die Metalit AG in Büron CH (seit April 2019 zur Firmengruppe gehörend) und die Dipling Werk GmbH in Frankfurt/Hungen (seit 2016) die starke, internationale Firmengruppe im Bereich Metalldecken. Seit 01.07.2024 gehört die BST Brünsch GmbH aus Kreuztal DE mit der Fertigung von Streckmetall zur Fural Firmengruppe. Die einzelnen Märkte betreuen wir weiterhin regional. Made in Austria, Made in Switzerland, Made in Germany: Darauf sind wir stolz. Bei uns ist höchste Produkt- und Servicequalität unter einem Dach vereint.

2025 wurden die Maschinen der Pinta Systems gekauft und viele Mitarbeiter übernommen. Die Produkte werden am Standort Hungen unter dem Namen Soft Akustik produziert. Die Basismaterialien sind PET und Basotect mit fertiger Oberfläche, frei von Mineralfasern und Klebstoffen, zu 100 % recyclebar, schallabsorbierend, extrem leicht, gestalterisch variabel und bieten eine schnelle Montage.

Entwicklung von Branche und Umsatz
Fural-Gruppe (FURAL, METALIT, DIPLING) gehört zu den Marktführern in Österreich, Deutschland, Benelux und Schweiz. In der Gruppe wurden >1 Mio m² Metalldecke ausgeliefert und zählen wir zu den größten Herstellern in Europa.

2025 wurde zum Produkt des Jahres die Baffel gewählt. In den Vorjahren 2022, 2023 und 2024 wurde jeweils Streckmetall zum Produkt des Jahres.

Unsere Kunden schätzen die Montagefreundlichkeit (30 % schneller), die Nutzerfreundlichkeit (weniger Aufbauhöhe) und die Sicherheit (für jede Situation eine geprüfte Lösung).

FURAL ist in den Bereichen Office, Health, Education und Mobility tätig. Von der Krise im Bereich Wohnbau sind wir nicht betroffen, wir liefern nicht in den Wohnungsbau.

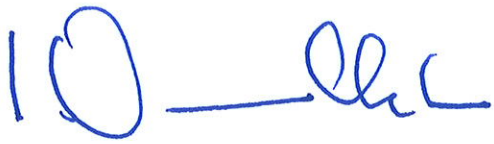
Geschäftsverlauf und Lage
Der wirtschaftliche Geschäftsverlauf 2025 war zufriedenstellend. Alle Standorte haben ein positives Jahresergebnis. Wir konnten alle Mengen- und Ertragsziele erreichen.

Die Investitionsstrategie wurde fortgesetzt. Die Summe AFA/Leasing ist weiterhin hoch.

Die Doppelfertigungsstrategie beim Perforieren, Stanzen und Kanten ist erfolgreich umgesetzt. Dadurch wird dem Facharbeitermangel entgegengewirkt und die Kapazität kann bei Bedarf verdoppelt werden. Der Bereich

Kanten Streckmetall wurde maschinell verdoppelt und hat jetzt auch die Doppelfertigungsstrategie.

Die Qualitätsarbeit Q4.0 wird kontinuierlich ausgebaut. Die Fehlerkosten sind trotz steigender Mengen gesunken. Fural wird für seine hohe Qualität gelobt. Als Stärke wird beschrieben, dass wir wenig/keine Reklamationen haben.



1.2. Finanzielle Leistungsindikatoren

1.2.1. Kennzahlen zur Ertragslage

1.2.1.1. Ergebnis vor Zinsen und Steuern
(Earnings before Interest and Tax - EBIT) in TEUR

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern entspricht dem um den Zinsenaufwand korrigierten Ergebnis vor Steuern.

	2025	2024
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	**1.202,8**	**861,5**

1.2.1.2. Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity - ROE)

Die Eigenkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Verhältnis des Ergebnisses vor Steuern zum durchschnittlichen Eigenkapital.

		2025	2024
Eigenkapitalrentabilität =	Ergebnis vor Steuern / Durchschn. Eigenkapital	**12,88 %**	**9,48 %**

1.2.1.3. Gesamtkapitalrentabilität (Return on Investment - ROI)

Die Gesamtkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Verhältnis des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern zum durchschnittlichen Gesamtkapital.

		2025	2024
Gesamtkapitalrentabilität =	Ergebnis vor Zinsen und Steuern / Durchschn. Gesamtkapital	**6,11 %**	**4,83 %**

1.2.2. Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

1.2.2.1. Nettoverschuldung in TEUR

Die Nettoverschuldung ergibt sich als Saldo des verzinslichen Fremdkapitals und der flüssigen Mittel einschließlich der Wertpapiere des Umlaufvermögens.

	2025	2024
Nettoverschuldung	**6.129,8**	**6.110,9**

1.2.2.2. Nettoumlaufvermögen (Working Capital) in TEUR

Das Nettoumlaufvermögen ergibt sich als Differenz des kurzfristigen Umlaufvermögens und des kurzfristigen Fremdkapitals.

	2025	2024
Nettoumlaufvermögen	**975,6**	1.718,7

1.2.2.3. Eigenkapitalquote (Equity Ratio)

Die Eigenkapitalquote stellt den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital dar.

		2025	2024
Eigenkapitalquote =	Eigenkapital / Gesamtkapital	**39,00 %**	**37,63 %**

1.2.3. Finanzielle Leistungsindikatoren - Cash-flow Kennzahlen in TEUR

	2025	2024
+/- Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	**2.379,5**	**1.987,5**
+/- Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	**-1.966,7**	**-4.168,9**
+/- Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	**-443,9**	**2.023,7**
= Veränderung des Finanzmittelbestandes	**-31,1**	**-157,7**

2. Risiko- und Prognosebericht

2.1. Prognosebericht

Das Jahr 2026 ist gut gestartet in Gmunden. Wir rechnen mit Auftragsrückgänge im Brandschutz und in den Standorten. Bei Metalit in CH mussten wir das Jahr 2026 mit Kurzarbeit starten.

Wir investieren weiterhin in Vertriebspersonal und versuchen Chancen zu nutzen. In 2026 wird in Paris eine Betriebsstätte entstehen.

Auftragsbestand und Auftragseingang sind weiterhin in Ordnung. Der Bereich Office, Health und Education ist von der aktuellen Krise im Wohnungsbau nicht betroffen.

2.2. Risikobericht

2.2.1. Risikofrüherkennung, Risikomanagement

Der Bereich Controlling entwickelt sich zu einer Stärke. Wöchentliche und monatliche Gespräche führen zu einem besseren Verständnis und zu höheren Leistungszahlen.

Die Kredit- und Ausfallrisiken sind durch eine Kreditversicherung abgedeckt. Insgesamt ist das Forderungsmanagement eine Stärke von FURAL.

Viele Kunden sind in einer Krise und wir rechnen mit Forderungsausfälle. Wir sind noch kritischer bei Kreditversicherungen und wollen auf keinen Fall überliefern.

2.2.2. Beschaffungsrisiko

Bei Lieferanten haben wir eine Partnerstrategie. D.h. die Prozesse vom Lieferanten werden eng mit den Prozessen von Fural abgestimmt. In Einzelfällen wird durch 100-% Lieferanten ein hoher Kundenservice erreicht.

Bei allen wesentlichen Rohstoffen verfolgen wir eine konsequente Mehrlieferantenstrategie, um Klumpenrisiken zu vermeiden. Einkaufspreisrisiken sind bei den Hauptrohstoffen durch Kontingente abgedeckt, die sich mit Menge und Laufzeit an Preisbindungen gegenüber Kunden orientieren.

Wir stehen im permanenten Kontakt mit unseren Lieferanten um etwaigen Lieferengpässen vorzubeugen. Speziell im Stahl haben wir die Kontingente für das erste Halbjahr verdoppelt und gegen weltweite Krisen geschützt zu seinl.

Wir haben zahlreiche Maßnahmen eingeleitet, die die Gesundheit der Belegschaft und damit die Betriebssicherheit an unseren Produktionsstandorten sicherstellen.

2.2.3. Liquiditätsrisiken

Ein wöchentliches Monitoring der Liquidität ist fixer Bestandteil im Wochenablauf. Es werden monatliche Prognoserechnungen und kurzfristige Erfolgsrechnungen erstellt und diese laufend überwacht. Der Gesellschaft stehen ausreichend Kreditlinien zur Verfügung.

2.2.4. Versicherungsrisiken

Ein unabhängiger namhafter Versicherungsmakler betreut FURAL seit Jahren. Jährlich werden die Versicherungen an die aktuelle Situation und Risikolage angepasst.

2.2.5. Risiken der IT-Systeme

Insbesondere Industrie 4.0 sorgt für weiteren Bedarf und Ausbau dieses Bereiches. Alle wesentlichen zentralen Hardware- Sicherheitssysteme sind auf den neuesten Stand gebracht. Erstmals wurde in 2024 in dem Bereich KI investiert und eine Qualitätskontrolle durch KI umgesetzt. Weitere KI-Systeme wurden in 2025 getestet und in Betrieb genommen.

2.2.6. Risiken

Der Bereich Office, Health und Education ist weniger von Krisen betroffen als der Bereich privater Wohnungsbau.

Die allgemeine Industriekrise wird für Rekrutierung von Mitarbeitern in der Produktion genutzt.

3. Forschungsbericht

Als Marktführer im Bereich Brandschutz haben wir jährlich mehr als fünf Brandschutzprüfungen. Unsere Kunden im Bereich Brandschutz wollen Sicherheit und dies heißt, dass eine Basisprüfung für ein erfolgreiches Projekt zu wenig ist.

Mit dem Wärmeleitprofil ALP haben wir den BVF Award für Produktinnovation in der Kategorie „Produkt Heiz- und Kühldeckensystem“ gewonnen. Das ALP spart 13 % - 23% Energie und die ersten Aufträge sind bereits in der Produktion.

Der Schwerpunkt in 2026 liegt im Bereich Nachhaltigkeit. Hier haben wir für 2023, 2024, 2025 den ersten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht.

In 2026 liegt der Forschungsschwerpunkt bei der Möglichkeit von Re-Use von Metalldecken. Auch investieren wir in die wissenschaftliche Analyse von Metalldecken im Patientenzimmer.

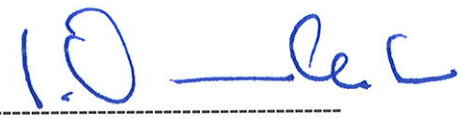
4. <u>Finanzinstrumente</u>

Bei Fural werden nur die allgemein üblichen Finanzinstrumente verwendet.

5. <u>Zweigniederlassungen</u>

Seit Geschäftsjahr 2018 besteht eine Zweigniederlassung in Benelux und seit 2020 eine Zweigniederlassung in Polen. Für 2026 ist eine Betriebsstätte in Paris geplant.

Gmunden, am



Dipl.-Bw. (FH) Christian Demmelhuber