LAGEBERICHT DER GESCHÄFTSLEITUNG
ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2025

I. Überblick über Branchen und Märkte
II. Produktions- oder Leistungsbereich
III. Absatzbereich
IV. Investitions- und Finanzierungsbereich
V. Personal- und Sozialwesen
VI. Ergebnisentwicklung
VII. Voraussichtliche Entwicklung der Gesellschaft
VIII. Forschung und Entwicklung
IX. Niederlassungen
X. Risikobericht
XI. Kennzahlen
XII. Berechnung Cash Flow, AFRAC 36

EPLAN GmbH

Ardagger Stift, 16.02.2026

I. Überblick über Branchen und Märkte

Die wirtschaftliche Lage in Österreich ist seit ca. 2 Jahren als schwierig einzustufen. Gerade im Jahr 2024 und 2025 gab es eine Vielzahl an Insolvenzen, Mitarbeiter mussten bei Kunden und Interessenten freigestellt werden, was eine hohe Arbeitslosenzahl zur Folge hatte. Gerade im Automotive-nahen Umfeld sind einige namhafte Unternehmen vor große Herausforderungen gestellt worden.

Andererseits ist es Teilbereichen im Maschinen- und Anlagenbau gelungen, sich in den letzten Jahren auch in anderen Segmenten stärker aufzustellen, wodurch hier eine bessere Unabhängigkeit von diesem derzeit schwierigen Umfeld gegeben ist.

Der Energiesektor ist ebenfalls in einem Umbruch. Der vermehrte Strombedarf, neue Technologien und die Situation, dass die Energieversorger und -verteiler sich neu ausrichten müssen, erfordert ein Umdenken in der technischen Strategie und bietet weitere Potentiale für unser Unternehmen.

Auch in den von EPLAN Österreich aus betreuten Ländern in Süd/Ost-Europa, Mittlerer Osten und Afrika haben wir es geschafft, unsere Themen weiter im Markt zu positionieren und deren Aufholbedarf in der Technologie und IT zu unterstützen. Die im Jahr 2022 neu gegründeten EPLAN-Einheiten in den Ländern Slowenien, Kroatien und Serbien, die unter dem Dach unserer Schwesterfirma Rittal ansässig sind, haben auch in 2025 eine gute Performance abgeliefert. In Ungarn sind wir leider aufgrund der wirtschaftlichen und politischen Situation im operativen Umsatz und teilweise auch bei Renewals mit eher rückläufigen Umsätzen konfrontiert gewesen. Dafür haben wir in Rumänien mit einem kleinen Team ein Rekordjahr hingelegt. Das Neugeschäft ist sehr gut gelaufen, das Bestandsgeschäft (Renewal) hat sich gut gehalten.

Auch die als Agents fungierenden Einheiten in Griechenland und im arabischen Raum zeigen weiterhin einen Aufwärtstrend. Nur Bulgarien bleibt auf niedrigem Niveau, der operative Umsatz ist hier fast stillgestanden. Entsprechende Gespräche werden schon geführt, um die Situation ab 2026 zu verbessern.

Alles in allem zwar ein eher schwieriges Jahr im operativen Umfeld, durch die Renewals konnten wir aber wieder einen deutlichen Umsatzsprung gegenüber dem Vorjahr 2024 verzeichnen.

II. Produktions- oder Leistungsbereich

Durch die klare und fokussierte Strategie in Richtung Optimierung der Kundenworkflows konnten wir auch 2025 im Bereich Consulting eine stabile Umsatzsituation schaffen, auch wenn der Bereich leicht rückläufig, aber auf Plan ist. Bei den Trainings haben wir deutlich weniger Teilnehmer als noch die Jahre davor gehabt. Das hat sehr stark mit den vorhin erwähnten Rahmenbedingungen am Markt zu tun.

Auch der Fokus auf die Automatisierung des Engineerings unserer Kunden (Produkte EEC und eBuild) mit dem internen Konzept von „Future of Engineering" wurden sehr viele Firmen in diese Richtung sensibilisiert und so konnte damit ein nachhaltiger Erfolg erzielt werden, der Umsatz im Consulting konnte annähernd gehalten werden.

Der Umstieg im aktiven Kundenbereich vom früher angebotenen Software Service Modell auf das neue Abomodell (Subscription) ist 2025 eher weniger angenommen worden. Das hat vor allem damit zu tun, dass wir bereits mehr als 80% der damaligen (2021) Software Service Kunden umgestellt haben. Die restlichen knapp 20% sind eher kleinere Unternehmen oder jene, die momentan andere wirtschaftliche Herausforderungen haben und daher dieses Thema nach hinten schieben.

III. Absatzbereich

Der Umsatzbereich „Core-Products" ist 2025 eher stagniert. Durch neue IT-Systeme im CRM und ERP können wir aktuell keine Detailinformationen dazu geben.

Generell sind unsere beiden Haupt-Umsatzträger EPLAN Electric P8 und EPLAN Pro Panel nach wie vor auf sehr hohem Umsatzniveau unterwegs. Der Trainingsumsatz ist stark zurückgegangen, entsprechende Gegenmaßnahmen wurden im Laufe des Jahres 2025 angegangen und die Auslastung konnte gegen Ende des Jahres gesteigert werden.

Im Consulting ist die Auslastung sehr hoch gewesen, der Plan konnte erreicht werden. Fehlende Personalressourcen im Westen (Tirol, Vbg, Südtirol) haben eine Überzielerreichung verhindert.

Bei den „Additional Products" sticht vor allem EPLAN Engineering Configuration weiter hervor. Aufgrund der doch für unsere Kunden vorhandenen wirtschaftlichen Herausforderungen am Markt ist der Auftragseingang hier auf halbwegs gleichem Niveau wie 2024 gewesen, jedoch konnten wir vielen Bestandskunden und auch dem einen oder anderen Interessenten die Leistungsfähigkeit nahebringen, was große Hoffnung für Folgeaufträge in 2026 gibt. Dieses Produkt ist nach wie vor ein Alleinstellungsmerkmal am Markt und im Sinne der Digitalisierung der richtige innovative Ansatz für unsere Kunden.

Unser neues Produkt Eplan cable trifft zwar die Anforderungen der Kunden im Maschinenbau, jedoch lässt der umfangreiche Auftragseingang noch auf sich warten.

Das für die Gebäudetechnik und die Prozessindustrie wichtige Produkt EPLAN Preplanning hat sich auf niedrigem Level stabilisiert. Unsere Produktphilosophie zeigt aber ganz klar, dass wir mit diesem Produkt und neuen geplanten Features den Markt weiter intensiv bearbeiten werden.

In stärkerem Vertriebsfokus steht der Bereich Energietechnik. Wie eingangs schon angemerkt, sind hier durch den gestiegenen Stromverbrauch und neuen Technologien wie PV auch erhöhte technische Anforderungen an die Netzbetreiber gegeben. Da hier sehr viele frühere Wettbewerber von Eplan zur technischen Dokumentation eingesetzt werden, diese aber nicht mehr zeitgemäße Produkte anbieten, ergeben sich für Eplan neue Marktchancen, die wir durch einen verstärkten Vertrieb (eigener Vertriebsmitarbeiter) angegangen sind. Erste sehr gute Erfolge haben wir in 2025 bereits gelegt, einige tolle Projekte konnten gewonnen werden. Auch das Thema der Altdatenübernahme ist hier von uns angegangen und mit Hilfe unserer Prof. Services Abteilung in Indien sehr gut umgesetzt worden.

Das von uns betreute Ausland ist nach wie vor sehr stark im Bereich „Core Products" unterwegs. EPLAN Electric P8 ist stabil auf gutem Niveau geblieben, EPLAN Pro Panel hat sich auf gutem Niveau eingependelt. Hier ist sicher noch Potential für eine weitere Steigerung.

Die neue Produktausprägung, die wir im Herbst 2025 umgesetzt haben , beinhaltet einige unserer bisherigen Verkaufsprodukte und Elements sowie Add-ons, was bedeuten wird, dass wir uns in Zukunft ganz klar auf unsere Coreprodukte, Eplan Cable, Eplan Preplanning sowie die Automatisierungsthemen konzentrieren werden. Die in der neuen Ausprägung beinhalteten Produkte bieten aber Potential für zusätzliche Trainings und Consultings, so dass wir in Zukunft wahrscheinlich den Anteil Professional Services am Gesamtumsatz steigern werden können.

IV. Investitions- und Finanzierungsbereich

Wir haben in 2025 den Fokus auf unsere neuen IT-Systeme bei CRM und ERP gehabt. Hier sind nun höhere Kosten durch Implementierung und auch Abokosten zu den neu installierten Systemen hinzugekommen.

Bei den PKW´s bestand weiterhin Erneuerungsbedarf. FLG-intern besteht nun seit 2024 die Möglichkeit, bei Bedarf auch von den Dieselfahrzeugen auf Benzinfahrzeuge mit mild-hybrid bzw. auch Hybrid-Antrieb zu wechseln, damit man den CO^2-Anforderungen in Österreich gerecht wird (Sachbezug 1,5 / 2%).

V. Personal- und Sozialwesen

Der Personalstand Österreich ist um weitere Personen gewachsen. Neben der Situation, Mitarbeiterinnen in Richtung Karenz zu verabschieden und diese nachzubesetzen, haben wir auch neues Personal für neue Aufgaben aufgenommen. Vor allem der Bereich Export Compliance im gesamten Verantwortungsbereich AT-SEMEA hat gezeigt, dass es ohne eine dedizierte Person nicht geht. Hier haben wir im zweiten Halbjahr eine neue Mitarbeiterin aufgenommen, die sich sehr akribisch in das Thema eingearbeitet hat und auch schon einige Spezialschulungen dahingehend absolviert hat.

Im Büro Innsbruck haben wir einen Consultant aufgrund Überlastung verloren, er hat zu einem Kunden von Eplan gewechselt. Von einem weiteren Mitarbeiter in Prof. Services Innsbruck haben wir uns getrennt, da dieser nach vier Jahren intensiver interner Unterstützung keine Fortschritte gemacht hat und eher als unzuverlässig einzustufen war. Wir haben beide Positionen nachbesetzen können. Eine in Amstetten/Ardagger und eine in Innsbruck. Die Ausbildungen laufen.

In Ungarn haben wir uns ja vom in 2024 neu aufgenommenen Consultant / Trainer wieder getrennt, denn nach neun Monaten hat er nicht wirklich Fuß gefasst. Diese Stelle wurde mit 02/2025 wieder neu besetzt.

In Rumänien haben wir einen neuen Vertriebsmitarbeiter gefunden, der im ersten Jahr eine sehr gute Performance abgeliefert hat.

Für die Mitarbeiter in Österreich haben wir in 2025 begonnen, ein Gesundheitsprogramm aufzustellen. Allem voran Vorträge zur gesunden Ernährung am Arbeitsplatz und bei Dienstreisen sowie eine freiwillige Bio-Impedanzmessung. Weiter Workshops folgen in 2026.

VI. Ergebnisentwicklung

Im Berichtsjahr 2025 weisen wir als Eplan GmbH einen Gewinn von Euro 3.392.995,03 nach Steuern aus, was eine klare Zielübererreichung darstellt. Dieser Gewinn zeigt 14,9% vom Nettoumsatz und eine deutliche Steigerung zum Vorjahr.

Die Personalkosten konnten unter Plan gehalten werden, bedingt auch durch späte Nachbesetzungen offener Stellen.

Auch bei den Vertriebs- und Verwaltungskosten konnten wir unter den geplanten Werten bleiben, obwohl die IT-Kosten deutlich gestiegen sind (Umstellung Systeme und Hardwarelandschaft – BONA-Projekt)

Alles in allem sind wir aber weiterhin sehr produktiv und ergebnisorientiert unterwegs und haben unter der Berücksichtigung obiger Kosten ein hervorragendes Ergebnis erreichen können.

VII. Voraussichtliche Entwicklung der Gesellschaft

Die Industrie in Österreich durchläuft seit ca. Mitte 2023 eine schwierige Phase. Diese wird auch noch 2026 anhalten, obwohl die Wirtschaftsforscher ein Ende der Rezessionsjahre voraussagen. Jedoch merken wir im Automotiv-nahen Umfeld noch immer große Probleme, die Firmen konsolidieren sich nun.
Das hat natürlich Auswirkungen auf unser Geschäft. Das bereits rückläufige Trainingsgeschäft wird sich 2026 nur langsam erholen, im Consulting sollten wir jedoch eine gute Auslastung aufgrund der neuen Lizenzsausprägungen unserer Core-Produkte haben.

Bei den neuen Subscriptions (also neu abonnierte Software) wird es zwar Anfang des Jahres noch schwierig sein, wir warten aber auf einige größere Projekte, die im Laufe des Q1 bzw. Q2-2026 hoffentlich eintreffen.

Wir haben aufgrund neuer Aufgabenbereiche den Vertrieb ein wenig umstrukturiert. Ein neuer Verantwortungsbereich Team Red wurde in AT-SEMEA geschaffen. Daher war der KAM-Vertrieb neu zu besetzen, den wir intern abdecken konnten. Der dadurch frei werdende Gebietsvertrieb wurde durch einen neuen externen Mitarbeiter besetzt. Diese Personen müssen sich nun in die neuen Aufgaben einarbeiten, ab dem Q2 sollte aber die Performance wieder gegeben sein.

Im Marketing konzentrieren wir uns auf zwei Höhepunkte im Jahr 2026. Seitens des HQ wird ein großer Event, die Eplan Next 26, in München geplant, wo wir aus Österreich zahlreiche User zu diesem Forum bringen wollen. In Summe sollen sich dort 1.200 User aus der ganzen Welt, vor allem aber aus Europa, treffen. Das zweite Highlight soll eine 30-Jahr-Feier Eplan Österreich sein, wo wir ca. 350 Teilnehmer (User) bei einem Usermeeting im Herbst dabei haben wollen. Partnerfirmen von Eplan Österreich wollen wir zu verschiedenen Events in Amstetten-Umgebung, wie zB ein internationales Tennisturnier, einladen und dort uns für die sehr gute Zusammenarbeit bedanken.

Im Bereich Automated Engineering wurde die offene Stelle in 2025 nachbesetzt, einige Projekte konnten bereits im Jahr 2025 neu angegangen werden. Hier warten wir im Laufe des Q1 und Q2-2026 auf die Bestellungen. Der Vertrieb ist sensibilisiert, dieses Thema noch stärker zu unseren Kunden und Interessenten zu tragen.

Die Renewal Rate muss weiterhin auf hohem Niveau (ca. 95-97%) gehalten werden. Die Conversion Rate der noch offenen SWS-F Verträge auf SUB Renew wird nicht mehr wesentlich steigen, da der Großteil der Kunden bereits umgestellt hat.

VIII. Forschung und Entwicklung

Dieser Punkt trifft für uns nicht zu.

IX. Niederlassungen

Ungarn: Der Gesamtumsatz in Ungarn ist gegenüber dem Vorjahr aufgrund wirtschaftlicher und politischer Probleme zurückgegangen. Sowohl im operativen Bereich als auch bei den Renewals haben wir den Plan und das Vorjahr (2024) nicht erreicht. Gegenmaßnahmen wurden schon eingeleitet (Accountpläne, Maßnahmen im Vertrieb in Form von Spezialkampagnen für unsere Kunden, ...).
Aufgrund des eher noch konservativen Marktes in der Industrie Ungarns werden sich mit unseren Lösungen für Standardisierung und Digitalisierung mittelfristig weitere Potentiale ergeben.
Der Profit in Ungarn ist aber auf einem sehr guten Niveau.

Rumänien: Das Jahr 2025 war das erfolgreichste Jahr seit Bestehen der Niederlassung. Der neue Mitarbeiter im Vertrieb ist rasch angekommen, unterstützt vom arrivierten Kollegen hat er tolle Projekte entwickelt. Der Renewal-Bereich ist halbwegs stabil gelaufen, der Profit ist sehr gut.

X. Risikobericht

EPLAN hat sich mit seinen Produkten, Dienstleistungen und mit dem Abomodell in der Region AT-SEMEA etabliert. Die starke Kundenbindung biete viele Chancen, die Firmen bei deren Herausforderungen zu unterstützen. Mehr Standardisierung und Automatisierung in deren Unternehmensworkflow bewirkt mehr Stabilität bei schwierigeren wirtschaftlichen Marktsituationen.

Wenn die Kunden weiter bereit sind, an diesen Themen zu arbeiten, dann wird EPLAN auch weiterhin auf hohem Niveau erfolgreich sein.

Ein nicht zu unterschätzender Vorteil ist auch die hohe Renewal Rate. Kunden kündigen zwar aktuell aufgrund der Marktsituation einige ihrer Softwarelizenzen auf, jedoch bleibt der wiederkehrende Renewalumsatz auf gutem hohen Niveau bestehen. Dieser trägt wesentlich zur Abdeckung der Kosten bei.

Aus heutiger Sicht werden unsere Themen „Future of Engineering" mit den Teilbereichen Standardisierung, Automatisierung und Digitalisierung sowie unsere Anstrengungen, in neue Märkte zu gehen (zB Energietechnik), den Auftragseingang oben halten Jedoch ist schon auch die aktuell schwierige Marktsituation in der Industrie sowie die vielen politischen Unklarheiten mit den Brandherden in unseren Vertriebsregionen zu betrachten und bei Bedarf im Laufe des neuen Jahres weiter zu bewerten.

XI. Kennzahlen

1. Kennzahlen zur Ertragslage

a) Ergebnis vor Zinsen und Steuern - EBIT	2024	2025
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	3.277.179,96	4.306.259,50
- Zinserträge und ähnliche Erträge	-182.908,77	-164.502,43
+ Zinsaufwand und ähnliche Aufwendungen	46.805,29	60.082,64
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	*3.141.076,48*	*4.201.839,71*

b) Eigenkapitalrentabilität		
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	3.141.076,48	4.201.839,71
Eigenkapital	2.763.520,69	3.592.663,03
Eigenkapitalrentabilität	*113,66%*	*116,96%*

c) Gesamtkapitalrentabilität		
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	3.141.076,48	4.201.839,71
Gesamtkapital	11.241.246,69	13.177.823,70
Gesamtkapitalrentabilität	*27,94%*	*31,89%*

d) Rohertrag		
Umsatzerlöse	20.250.508,21	22.753.432,65
+ Bestandsveränderung	0,00	0,00
Gesamtleistung	*20.250.508,21*	*22.753.432,65*
- Materialaufwand	8.412.938,76	9.599.144,55
Rohertrag	*11.837.569,45*	*13.154.288,10*
Rohertrag in %	*58,46%*	*57,81%*

e) EBITDA Marge		
Umsatzerlöse	20.250.508,21	22.753.432,65
EBIT	3.141.076,48	4.201.839,71
+ Abschreibung	210.120,29	216.850,86
EBITDA	*3.351.196,77*	*4.418.690,57*

EBITDA-Marge	*16,55%*	*19,42%*

2. Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

a) Nettoverschuldung

Verbindlichkeiten	399.592,34	378.182,29
- flüssige Mittel	1.455.706,71	2.200.684,48
Nettoverschuldung	*-1.056.114,37*	*-1.822.502,19*

b) Nettoumlaufvermögen

Umlaufvermögen (inkl. ARA)	10.479.538,32	12.456.019,84
- langfristiges Umlaufvermögen	63.946,34	63.946,34
kurzfristiges Umlaufvermögen	10.415.591,98	12.392.073,50
- kurzfristige Verbindlichkeiten	399.592,34	378.182,29
Nettoumlaufvermögen	*10.015.999,64*	*12.013.891,21*

c) Working Capital

Umlaufvermögen (inkl. ARA)	10.479.538,32	12.456.019,84
- kurzfristige Verbindlichkeiten	399.592,34	378.182,29
Working Capital	*10.079.945,98*	*12.077.837,55*
Working Capital Ratio 1	*2622,56%*	*3293,65%*
Working Capital Ratio 2 - WCR (2)	*96,78%*	*97,46%*

d) Eigenkapitalquote

Eigenkapital	2.763.520,69	3.592.663,03
Gesamtkapital	11.241.246,69	13.177.823,70
Eigenkapitalquote	*24,58%*	*27,26%*

e) Fremdkapitalquote

Fremdkapital	8.477.726,00	9.585.160,67
Gesamtkapital	11.241.246,69	13.177.823,70
Fremdkapitalquote	*75,42%*	*72,74%*

f) Nettoverschuldungsgrad

Nettoverschuldung	-1.056.114,37	-1.822.502,19
EBITDA	3.351.196,77	4.418.690,57
Nettoverschuldungsgrad	*-31,51%*	*-41,25%*

3. Cash-Flow-Kennzahlen

Cashflow aus dem Ergebnis	3.261.366,39	4.406.646,26
Nettogeldfluss aus der laufenden GT	3.208.010,87	3.360.787,51
Nettogeldfluss aus der Investitionstätigkeit	-365.977,44	8.125,59
Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-2.642.228,19	-2.623.935,33

XII. Cash Flow, AFRAC 36

Berechnung Cash Flow - AFRAC 36 per 31.12.2025		
	2024	**2025**
Ergebnis vor Steuern	**3.277.179,96**	**4.306.259,50**
Abschreibungen/Zuschreibungen AV	210.120,29	216.850,86
Erlöse Anlagenabgang	-92.230,71	-12.594,93
Aufwand Anlagenabgang	2.400,33	550,62
Zinsen und ähnliche Erträge	-182.908,77	-164.502,43
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	46.805,29	60.082,64
Cashflow aus dem Ergebnis	**3.261.366,39**	**4.406.646,26**
Zunahme Vorräte	0,00	0,00
Abnahme Forderungen LuL	-125.870,34	114.314,21
Zunahme Forderungen verb. U.	263.166,19	-873.484,23
Zunahme sonst. Forderungen	13.349,96	-8.738,64
Zunahme ARAP	-629.340,77	-542.737,09
Abnahme RSt-Abfertigung und Pension	9.338,37	-1.034,39
Abnahme sonst. RSt	-2.330,28	-61.871,18
Abnahme erhaltene Anzahlungen	45.093,31	-36.888,19
Zunahme Verb. LuL	-22.216,57	5.471,04

Zunahme Verb. Verb. U.	-53.936,25	6.709,58
Zunahme sonstige Verb.	101.480,05	3.297,52
Zunahme PRAP	1.382.709,90	1.031.285,29
Cashflow aus der laufenden GT vor Steuern	**4.242.809,96**	**4.042.970,18**
Körperschaftsteuer	-672.617,62	-897.637,36
Gewerbesteuer	-33.836,07	-24.152,31
Veränderung Forderung Steuerbehörden	-58.440,40	79.142,00
Zunahme Ertragsteuerrückstellung	-269.905,00	160.465,00
Cashflow aus der laufenden GT nach Steuern	**3.208.010,87**	**3.360.787,51**
Einzahlungen Anlagenabgang	92.230,71	12.594,93
Auszahlungen Anlagenzugang	-617.412,72	-149.733,21
Auszahlungen GWG	-23.704,20	-19.238,56
Einzahlungen Zinsen und ähnliche Erträge	182.908,77	164.502,43
Cashflow aus Investitionstätigkeit	**-365.977,44**	**8.125,59**
Auszahlungen Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-46.805,29	-60.082,64
Ausschüttungen	-2.595.422,90	-2.563.852,69
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	**-2.642.228,19**	**-2.623.935,33**
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	***199.805,24***	***744.977,77***
Finanzmittelbestand am Beginn der Periode	***1.255.901,47***	***1.455.706,71***
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	***1.455.706,71***	***2.200.684,48***
Finanzmittelbestand am Ende der Periode lt. Bilanz	***1.455.706,71***	***2.200.684,48***
Kontrolle - Differenz	***0,00***	***0,00***

EPLAN GmbH

Ing. Martin Berger

am 16.02.2026