LAGEBERICHT

zum

JAHRESABSCHLUSS

per

31.03.2026

(GJ 01.04.2025 - 31.03.2026)

Firma

Franz Rübig & Söhne GmbH & Co KG

Mitterhoferstraße 17
4600 Wels

1. Wirtschaftliches Umfeld

Das Geschäftsjahr 2025/26 war weiterhin von einem herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Umfeld geprägt. Nach zwei Jahren rückläufiger Wirtschaftsleistung zeigte sich in Österreich im Kalenderjahr 2025 zwar wieder eine leichte Erholung, die wirtschaftliche Dynamik blieb jedoch verhalten. Belastend wirkten geopolitische Spannungen, Unsicherheiten im internationalen Handel, hohe Energie- und Finanzierungskosten sowie eine schwache Nachfrage in Teilen der Industrie.

Die österreichische Wirtschaft verzeichnete 2025 ein reales Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 0,6 %. Damit konnte die Rezession der Vorjahre beendet werden, die Erholung blieb jedoch schwach. Positive Impulse kamen insbesondere aus dem Dienstleistungsbereich, während sich der produzierende Bereich weiterhin uneinheitlich entwickelte. Die Konsumausgaben stiegen real um 1,0 %, die Bruttoanlageinvestitionen um 1,4 %.

Die Inflationsrate in Österreich erhöhte sich im Jahresdurchschnitt 2025 auf 3,6 %, nach 2,9 % im Jahr 2024. Wesentliche Treiber waren höhere Strompreise sowie anhaltende Preissteigerungen in einzelnen Dienstleistungsbereichen. Damit blieb die Teuerung weiterhin über dem Zielwert der Europäischen Zentralbank und führte zu zusätzlichen Kostenbelastungen für Haushalte und Unternehmen.

Der österreichische Arbeitsmarkt zeigte sich trotz der schwachen Konjunktur grundsätzlich robust, die Arbeitslosigkeit nahm jedoch zu. Die Arbeitslosenquote lag 2025 bei 7,4 % und damit über dem Vorjahr. Gleichzeitig blieb der strukturelle Fachkräftemangel ein wesentliches Thema; der Fachkräftebedarf wurde im Frühjahr 2025 auf rund 176.000 offene Stellen bezogen auf alle WKO-Mitgliedsbetriebe geschätzt.

In der Europäischen Union und im Euroraum entwickelte sich die Konjunktur 2025 etwas robuster als in Österreich. Nach vorläufigen Eurostat-Schätzungen stieg das reale BIP um 1,6 % in der EU und um 1,5 % im Euroraum. Die Inflation bewegte sich im Jahresverlauf nahe dem Zielwert der EZB.

Die Europäische Zentralbank setzte ihren geldpolitischen Lockerungskurs im Jahr 2025 fort und senkte die Leitzinsen im Juni 2025 erneut um 0,25 Prozentpunkte. Bei der Zinsentscheidung im April 2026 beließ die EZB die Zinssätze unverändert und verfolgt weiterhin einen datenabhängigen Ansatz.

Für das Kalenderjahr 2026 wird für Österreich eine Fortsetzung der moderaten Erholung erwartet. Das WIFO prognostiziert im Hauptszenario ein reales BIP-Wachstum von 0,9 % im Jahr 2026 und 1,3 % im Jahr 2027. Die Erholung bleibt jedoch fragil und stark von externen Faktoren abhängig, insbesondere von der Entwicklung der Energiepreise, geopolitischen Risiken, der internationalen Handelspolitik sowie der Investitionsbereitschaft der Industrie.

Insgesamt ist für das kommende Geschäftsjahr von einer nur schrittweisen Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auszugehen. Die Nachfrage dürfte sich langsam stabilisieren, bleibt jedoch insbesondere in industrienahen Bereichen verhalten. Kosten- und Wettbewerbsdruck, volatile Energiepreise sowie der anhaltende Fachkräftemangel werden die Unternehmen weiterhin belasten.

Quellen: *Statistik Austria, WIFO, AMS, Eurostat, Europäische Zentralbank.*

2. Geschäftsverlauf und Lage des Unternehmens

2.1. Franz Rübig & Söhne GmbH & Co KG

Das Unternehmen wird in der Rechtsform einer Gesellschaft m.b.H. & Co. KG geführt.

			Beteiligungen an	
			Substanz	Gewinn/Verlust
Komplementärin	Rübig Service GmbH	FN 107005 k	0,0%	3,0%
Kommanditistin	Rübig Holding GmbH	FN 393661 p	100,0%	97,0%

Die Geschäftsführung und Vertretung besteht zum Zeitpunkt des Jahresabschlusses aus:

DI Bernd Rübig und **DI Dr. Christian Dipolt**, beide Geschäftsführer der Rübig Service GmbH, sowie **Ing. Norbert Schönhöfer** als Prokurist und operativer Leiter der Franz Rübig & Söhne GmbH & Co KG.

Aus den strategischen Unternehmenszielen werden Projekte und Aktivitäten abgeleitet, welche zahlenmäßig im Budget und der Mittelfristplanung (1+2) verankert werden. Die Umsetzung der Budgetvorgaben liegt in der Verantwortung der operativen Leitung. Die Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen im Vergleich zu den Planwerten wird in monatlichen Reviews an die Geschäftsführung und die Leitung des Finanz- und Rechnungswesens berichtet.

Die Franz Rübig & Söhne GmbH & Co KG verfügt über zwei Unternehmensstandorte in Wels. Der Standort Mitterhoferstraße beheimatet Planung, Konstruktion, Produktion, Vertrieb und Administration. Am Standort Schulstrasse befindet sich der Werkzeugbau. Hochqualifizierte Mitarbeiter und modernste Werkzeugmaschinen gewährleisten die hohe Qualität der erzeugten Schmiedeprodukte.

2.2. Umsatzentwicklung

Im Berichtszeitraum lag der Umsatz um rd. 5 % über dem Vorjahresniveau.

Die stärksten Umsatzzuwächse konnten in den Segmenten Klappstecker (rd. +4%) und Schmiedeteile bearbeitet (rd. +15%) verzeichnet werden.

2.3. Vermögenslage

Aktiva	**31.03.2026**	**31.03.2025**	**Veränderung**	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
Anlagevermögen	8.063	8.583	-520	-6,1
Umlaufvermögen	8.743	8.764	-22	-0,3
Rechnungsabgrenzungsposten	65	58	7	12,3
Summe Aktiva	16.871	17.406	-534	-3,1

Passiva	**31.03.2026**	**31.03.2025**	**Veränderung**	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
Eigenkapital	8.131	8.056	75	0,9
Investitionszuschüsse	57	46	12	25,8
Rückstellungen	3.086	2.997	89	3,0
Verbindlichkeiten	5.597	6.308	-711	-11,3
Summe Passiva	16.871	17.406	-534	-3,1

Das Umlaufvermögen hat sich um TEUR -22 reduziert; dies ergibt sich im Wesentlichen durch Bestandsabbau im Bereich der unfertigen und fertigen Erzeugnisse und gleichzeitig einen höheren Forderungsstand aus Lieferung und Leistung resultierend aus der Umsatzsteigerung.

Das Eigenkapital erhöhte sich geringfügig um TEUR 75.

Die Rückstellungen erhöhten sich um TEUR 89. Die Verbindlichkeiten haben sich um TEUR -711 verringert (vgl. dazu die Angaben im Verbindlichkeitenspiegel des Anhangs).

2.4. Finanzlage

Die Eigenkapitalquote ist von 46,4 % auf 48,4 % gestiegen. Die fiktive Schuldentilgungsdauer stieg geringfügig von 7,0 Jahre auf 7,4 Jahre.

	31.03.2026	31.03.2025
Eigenmittelquote nach § 23 URG	48,4 %	46,4 %
Fiktive Schuldentilgungsdauer nach § 24 URG	7,4 Jahre	7,0 Jahre

Nettoverschuldung (Net debt)

Definition Berechnung	31.03.2026 TEUR	31.03.2025 TEUR
Verzinsliches Fremdkapital	5.772	6.305
- Liquide Mittel (Kassa, Schecks, Guthaben bei Kreditinstituten)	- 655	- 513
= Nettoverschuldung (Net Debt)	5.117	5.793

Verzinsliches Fremdkapital	31.03.2026 TEUR	31.03.2025 TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.316	4.717
Rückstellungen für Abfertigung	1.111	1.201
Rückstellungen für Pensionen	0	0
Rückstellung für Jubiläumsgelder	345	387
Summe	5.772	6.305

Eckdaten Kapitalflussrechnung:

	31.03.2026 TEUR	**31.03.2025** TEUR	**Veränderung** TEUR
Nettogeldfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	1.268	2.049	-781
Nettogeldfluss aus der Investitionstätigkeit	-161	-890	729
Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-964	-1.333	369
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	142	-175	317
Liquide Mittel zu Jahresbeginn	513	687	-174
Liquide Mittel zu Jahresende	655	513	142

Der Nettogeldfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit verringerte sich um TEUR 781 gegenüber dem Vorjahr, resultierend aus einem niedrigeren Ergebnis vor Steuern und einer Abnahme der Verbindlichkeiten aus L+L sowie dem Abbau von Vorräten. Der Nettogeldfluss aus der Investitionstätigkeit hat sich um 729 TEUR gegenüber dem Vorjahr verbessert, welches ua. durch Investitionen in die Sanierung des Wohnhauses in der Lichteneggerstraße 15a geprägt war. Die Verbesserung im Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit ist im Wesentlichen durch die verringerten Ergebnisanteile der Gesellschafter aus dem Vorjahr geprägt.

2.5. Ertragslage

	31.03.2026 TEUR	31.03.2025 TEUR
Betriebsergebnis	575	667
Finanzergebnis	-119	-137
Jahresüberschuss	455	530
Dotierung Gewinnrücklage	150	150
Den Gesellschaftern zuzurechnender Gewinn (nach Rücklagenbewegungen)	305	380

Das Betriebsergebnis liegt mit TEUR 575 um rd. 14% unter dem des Vorjahres.

2.6. Beteiligungen

Seit dem Geschäftsjahr 2008/09 werden 50% Beteiligungen an den slowakischen Unternehmen, Rübig SK k.s. und Rübig Slovakia, s.r.o. gehalten.

Auch im Geschäftsjahr 2025/26 war die wirtschaftliche Lage der Rübig SK k.s. weiterhin von einem anspruchsvollen Kosten- und Marktumfeld geprägt. Die Energie- und Hilfsstoffkosten blieben trotz teilweiser Entspannung gegenüber den Höchstständen der Vorjahre auf einem erhöhten Niveau und stellten weiterhin einen wesentlichen Belastungsfaktor dar. Gleichzeitig ist die Weitergabe dieser Kosten an Kunden in Form von Energiekosten- oder Materialzuschlägen nur eingeschränkt möglich, da der Markt unverändert durch hohe Preissensibilität und intensiven Wettbewerb gekennzeichnet ist.

Trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen konnte der Umsatz im Geschäftsjahr um 25 % gesteigert werden. Wesentlichen Anteil daran hatten der Hochlauf der zuvor angestoßenen Großprojekte sowie die damit verbundenen Investitionen. Das Betriebsergebnis blieb mit –171 TEUR zwar negativ, konnte jedoch im Vergleich zum Vorjahr deutlich reduziert werden.

Sämtliche Anlagen sind produktionsbereit, und die Hochlaufkurve verläuft nun in Richtung Vollauslastung. Infolge der anhaltenden Preissensibilität am europäischen Markt ergeben sich zunehmend Chancen für den Standort, insbesondere durch den signifikanten Personalkostenvorteil gegenüber westeuropäischen Mitbewerbern.

3. Verwendung von Finanzinstrumenten

Um den Liquiditätsbedarf zu decken, wurde auf eine langfristige Finanzierung der österreichischen Kontrollbank zurückgegriffen.

4. Risikomanagement

Die wesentlichen Risiken des Unternehmens bestehen in Form von Umsatzrückgängen und Zahlungsausfällen seitens der Kunden und Marktrisiken mit neuen Produkten. Die Begrenzung dieser Risiken wird durch adäquate Methoden zur Risikobegrenzung gewährleistet. Das Risiko bei Neuteilen wird durch die Einführung eines Projektmanagementprozesses mit klar definierten Freigabeprozeduren reduziert.

Versicherbare Risiken werden durch unterschiedliche Instrumente abgesichert.

Dem Geschäftsvolumen und der Betriebsausstattung entsprechend, werden die Deckungsumfänge periodisch geprüft und valorisiert bzw. neue Geschäftsfelder in den Versicherungsumfang aufgenommen.

5. Internes Kontrollsystem

Die von der Geschäftsführung der Rübig Service GmbH gelenkten operativen Unternehmen bedienen sich eines zentral geführten Rechnungswesens und Controllingsystems.

Neben der Erstellung von Leistungs- und Investitionsbudgets sowie periodischen Vorschaurechnungen zur Ergebnis- und Liquiditätsplanung sind Monatsanalysen basierend auf Vorjahres- und Soll/Ist-Vergleichen und Quartalsbilanzen institutionalisiert.

Das Reporting unterliegt einer kontinuierlichen Verbesserung und wird in einem ERP–System abgewickelt.

Als Erweiterung des IKS werden ein zentral verwaltetes Kennzahlensystem mit detailliertem Berichtswesen sowie dezentrale Kennzahlenbords in den relevanten Unternehmensbereichen verwendet.

6. Entwicklung der einzelnen Unternehmensbereiche

6.1. Beschaffung

Im Geschäftsjahr 2025/26 blieb die Beschaffungssituation insgesamt stabil, wenngleich das Umfeld weiterhin von geopolitischen Unsicherheiten, volatilen Energiepreisen und teils angespannten internationalen Handelsbeziehungen geprägt war. Im Vergleich zu den Vorjahren zeigten sich bei Lieferketten und Rohstoffverfügbarkeit keine wesentlichen Verschärfungen. Die Materialkosten bewegten sich überwiegend auf einem stabilen, jedoch weiterhin erhöhten Niveau.

Durch eine vorausschauende Beschaffungsplanung, laufende Marktbeobachtung sowie die enge Abstimmung mit Lieferanten konnten Versorgungsrisiken weitgehend begrenzt werden. Dennoch bleiben Preisentwicklungen bei Vormaterialien, Energie und transportnahen Leistungen ein wesentlicher Einflussfaktor für die Kostenstruktur.

6.2. Produktion

Im Geschäftsjahr 2025/26 stand in der Produktion die weitere Stabilisierung und Optimierung der bestehenden Fertigungsprozesse im Vordergrund. Das im Vorjahr beschlossene moderne 3-Achs-Bearbeitungszentrum mit zusätzlicher Drehachse der Firma Mazak wurde im Mai 2025 planmäßig in Betrieb genommen und in die laufenden Produktionsabläufe integriert.

Mit der neuen Anlage konnten die zuvor bestehenden Herausforderungen durch steigende Instandhaltungskosten und Ausfallzeiten des alten Bearbeitungszentrums BAZ 26 reduziert werden. Der Fokus lag im laufenden Geschäftsjahr auf der Nutzung der neuen Maschinenkapazitäten, der Verbesserung der Prozesssicherheit sowie der weiteren Effizienzsteigerung in der mechanischen Bearbeitung. Im laufenden Geschäftsajahr wurden zwei Flachbettschleifmaschinen für den Werkzeugbau in Betrieb genommen. Weiters wurden neue 4-Achs- sowie 5-Achs-Bearbeitungszentren als Erweiterung sowie Ersatz bestellt.

6.3. Forschung und Entwicklung

Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten konzentrierten sich auch im Geschäftsjahr 2025/26 weiterhin auf kundenspezifische Schmiedelösungen sowie die laufende Optimierung der Schmiedetechnologie. Ein wesentliches Ziel blieb die kontinuierliche Reduktion der Ausschussquote durch verbesserte Prozessführung, Materialauswahl und Werkzeugauslegung.

Im Berichtszeitraum wurden keine grundlegend neuen Produktentwicklungen in das Portfolio aufgenommen. Die im Vorjahr eingeführten Produktgruppen „L-Kette“ sowie „Erdanker“ wurden jedoch weiter forciert und intensiver vermarktet. Dabei lag der Schwerpunkt insbesondere auf dem Ausbau der Online-Präsenz sowie der zusätzlichen Vermarktung über Amazon.

Die robusten Rübig L-Ketten, auch Flachgliederketten genannt, basieren auf geschmiedeten und zerlegbaren Kettensystemen und zeichnen sich durch hohe Verschleißfestigkeit, Härte und Zähigkeit aus. Sie sind auf eine hohe Lebensdauer sowie reduzierte Wartungskosten in industriellen Anwendungen ausgelegt.

Auch die verzinkten Erdanker, unter anderem in den Ausführungen Ø 23 × 320 mm und Ø 23 × 180 mm mit oder ohne Schäkel, wurden weiter aktiv vermarktet. Sie ermöglichen eine stabile Verankerung in Böden und unterstützen vielfältige Einsatzmöglichkeiten. Die verstärkte Online-Vermarktung soll dazu beitragen, neue Kundengruppen zu erschließen und die Sichtbarkeit dieser Produktgruppen weiter zu erhöhen.

6.4. Marketing - Werbung und Verkaufsförderung

Im Geschäftsjahr 2025/26 wurde der Fokus im Bereich Marketing, Werbung und Verkauf weiter auf den Ausbau und die Stärkung der Onlinepräsenz der RÜBIG Gruppe gelegt. Ein besonderer Schwerpunkt lag auf der laufenden Suchmaschinenoptimierung der Unternehmenswebseiten, um die Sichtbarkeit bei relevanten Google-Suchanfragen nachhaltig zu verbessern und bei zentralen Suchbegriffen möglichst Platzierungen auf der ersten Ergebnisseite bzw. Spitzenpositionen zu erreichen.

Neben der Unternehmenshomepage, dem Webshop und digitalen Vertriebskanälen wurden auch Social-Media-Plattformen wie LinkedIn und Instagram weiterhin gezielt für Produktkommunikation, Markenaufbau und Kundenansprache genutzt. Der Schmiede-Webshop wurde laufend betreut und in die digitalen Vertriebsaktivitäten eingebunden, insbesondere zur Vermarktung ausgewählter Produktgruppen wie Erdanker und L-Ketten. Ergänzend dazu wurde die Online-Vermarktung über zusätzliche Plattformen, insbesondere Amazon, weiter forciert.

Parallel dazu wurden Maßnahmen zur Reaktivierung bestehender Kundenbeziehungen sowie zur gezielten Ansprache neuer Kundengruppen fortgeführt. Ziel war es, die digitale Reichweite zu erhöhen, qualifizierte Anfragen zu generieren und die Wahrnehmung der RÜBIG Gruppe als leistungsfähiger Anbieter im Bereich Schmiede- und Metalltechnik weiter zu stärken.

Auch klassische Messeaktivitäten blieben ein wichtiger Bestandteil der Vertriebs- und Marketingstrategie. Im Geschäftsjahr wurde die AGRITECHNICA 2025 in Hannover wieder als Aussteller besucht. Die Messe gilt als internationale Leitmesse der Landtechnik und bot eine wichtige Plattform zur Präsentation von Produkten, zur Pflege bestehender Kundenkontakte sowie zur Gewinnung neuer Geschäftsmöglichkeiten.

7. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens (Prognosebericht)

Die Auftragslage der Franz Rübig & Söhne GmbH & Co KG zeigt sich im laufenden Geschäftsjahr differenziert. Nach einem Zwischenhoch im Kalenderjahr 2025 ist die Nachfrage im Bereich Bodenbearbeitung wieder rückläufig. Diese Entwicklung entspricht auch den aktuellen Branchentendenzen im europäischen Landmaschinenumfeld, wie sie sich unter anderem im CEMA-Index widerspiegeln. Die Nachfrage ist weiterhin von kurzfristigen Bestellungen, geringen Vorlaufzeiten und einer erhöhten Zurückhaltung bei Investitionsentscheidungen geprägt. Dies erschwert eine langfristige Produktionsplanung sowie eine optimale Auslastungs- und Lagersteuerung.

Sehr positiv entwickelt sich hingegen der Bereich Energietechnik, insbesondere in der Zusammenarbeit mit einem Großkunden dieser Branche. Dieser Bereich bietet weiteres Wachstumspotenzial und bestätigt die strategische Ausrichtung, das Produktportfolio gezielt über bestehende Kernmärkte hinaus zu erweitern. Neben der Landwirtschaft und der Eisenbahn bleiben daher zusätzliche Schwerpunktbranchen wie Luftfahrt, Energietechnik sowie die Sicherheits- und Rüstungsindustrie im Fokus der Marktbearbeitung und Produktentwicklung.

Zur langfristigen Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit wird die Steigerung der Produktivität in den kommenden Jahren einen intensiven Schwerpunkt bilden. Durch gezielte Prozessoptimierungen, Effizienzsteigerungen in der Fertigung, verbesserte Abläufe sowie eine konsequente Weiterentwicklung des Eigenproduktsortiments sollen die Herstellkosten reduziert, die Standortattraktivität gestärkt und weiteres Wachstum ermöglicht werden. Diese Maßnahmen sind wesentlich, um die Standortsicherung nachhaltig zu unterstützen und die Marktposition des Unternehmens in einem zunehmend wettbewerbsintensiven Umfeld abzusichern.

Auch im Bereich Energieversorgung werden weitere Optimierungspotenziale verfolgt. Der bestehende Stromvertrag wird derzeit neu verhandelt. Dabei werden Möglichkeiten geprüft, durch den Einstieg in den Regelenergiemarkt mittels eines Großspeichers zusätzliche wirtschaftliche Vorteile zu erzielen. Die Nutzung eines solchen Speichers könnte dazu beitragen, Lastspitzen zu reduzieren, Flexibilitätspotenziale zu nutzen und die Gesamtkostensituation im Energiebereich zu entlasten. Ergänzend dazu bleibt die laufende Abstimmung der Produktion auf die jeweilige Energiepreissituation ein wichtiger Hebel zur Kostenoptimierung.

Insgesamt wird für das weitere Geschäftsjahr von einer stabilen, jedoch branchenabhängig unterschiedlichen Entwicklung ausgegangen. Während im Bereich Bodenbearbeitung mit einer verhaltenen Nachfrage zu rechnen ist, bieten insbesondere Energietechnik sowie die strategisch definierten Zielbranchen zusätzliche Chancen. Entscheidend für die weitere Entwicklung werden die erfolgreiche Umsetzung der Produktivitätsmaßnahmen, die Erschließung neuer Marktpotenziale sowie die weitere Optimierung der Energie- und Kostenstruktur sein.