LAGEBERICHT 2025

TMS Turnkey Manufacturing Solutions GmbH

Wie bereits im Vorjahresbericht angekündigt, zeigte sich im Geschäftsjahr 2025 ein eingetrübtes Marktumfeld im Automotiv-Sektor. Die weiter bestehende Unsicherheit über die politischen Vorgaben zur Elektromobilität in der Europäischen Union gepaart mit der Absatzschwäche vieler europäischer OEMs hat erneut zu zahlreichen Verschiebungen oder Absagen von Investitionsprojekten unserer Kunden geführt. Die geringe Nachfrage nach Neuanlagen gepaart mit nicht reglementierten Dumpingpreisen zahlreicher chinesischer Mitbewerber führt unweigerlich zu einer Anspannung der Marktpreise im Segment das automobilen Anlagenbaues. In diesem Umfeld erweist sich die Hereinnahme wesentlicher Großprojekte in den Jahren 2023 und 2024, sowie die strategische Ausrichtung auf die Märkte in den USA und auf das Truck-Business weiterhin als der richtige Weg um erfolgreich zu bleiben. Obgleich der kollektivvertraglich verordnete Anstieg der Gehälter im Jahr 2025 moderat ausgefallen ist, liegen die Personalkosten nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau, welcher zu einer nachhaltigen Schwächung des Standorts im internationalen Wettbewerb führt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte ein Auftragseingang von € 202 Mio. erzielt werden, welcher zwar um etwa 30% unter dem sehr starken Vorjahreswert, jedoch um 6% über dem Budgetwert von € 190 Mio. lag. Für das Geschäftsjahr 2026 wird weiterhin mit einem Anhalten der schwierigen Marktbedingungen gerechnet, solange nicht auf europäischer Ebene eine klare Positionierung zur Stärkung und Wichtigkeit der lokalen Automobilindustrie gefunden wird.

Die TMS Turnkey Manufacturing Solutions GmbH beinhaltet folgende Produktbereiche:

- Karosseriebausysteme (Body in White / Rohbau / BiW)
- Assembly & Conveyor Systems (Montagesysteme / ACS)
- Service & After Sales

Die obigen Produktbereiche umfassen das nachfolgende Leistungsprogramm:

- Karosserierohbausysteme
- Anlagen für Automobil-Aggregatmontage
- Elektrohängebahnen und flurgebundene Transportsysteme
- Leit- und Steuerungstechnik
- Engineering-, Montage- und Instandhaltungs-Dienstleistungen

Im Jahr 2026 wird der Geschäftsbereich Body in White seinen Fokus unverändert auf seine Hauptkunden VW Group, Volvo Truck, BMW, und Mercedes-Benz verteilen, wobei innerhalb dieser Kundengruppen weiterhin das Geschäftsfeld „Light & Heavy Commercial Vehicles“ in den Vordergrund tritt. Das im Vorjahr gewonnene Großprojekt bei dem neuen Kunden Scout Motors Inc. entwickelt sich trotz der Turbulenzen im internationalen Warenverkehr zwischen den USA und Europa weiterhin sehr positiv und es ist von einer Ausweitung der Auftragschancen in den kommenden Jahren

auszugehen. Im Bereich Assembly & Conveyor Systems wurde im Vorjahr nach längerer Pause wieder ein großer Auftrag bei Magna in Graz gewonnen.

Als internationaler Systemanbieter liefert TMS Karosseriebau-, Montage- und Transportsysteme für die Automobilindustrie. Die Marktbearbeitung wird vom Hauptstandort Linz gesteuert und durch Vertriebs- und Konstruktionsbüros in den Tochtergesellschaften Valiant TMS Czech s.r.o., Olomouc/Tschechien, Valiant TMS RO s.r.l. Oradea/Rumänien, Valiant TMS Polska Sp. z o.o. Gliwice/Polen und Valiant TMS Automation USA LLC in Columbia/USA unterstützt.

Im Rahmen eines laufenden Großauftrags für die VW-Gruppe in Portugal besteht seit 2022 eine Zweigniederlassung in Lissabon. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde nun bedingt durch einen Auftrag bei Volvo Truck auch eine Zweigniederlassung in Frankreich registriert.

1. Markt- und Branchenentwicklung

Im Jahr 2026 bleibt das Umfeld für die Automobilindustrie anspruchsvoll. Nach der weitgehenden Normalisierung der Lieferketten wirken vor allem hohe Kosten, geopolitische Risiken und der zunehmende Konkurrenzdruck internationaler Anbieter belastend. In Deutschland entwickelt sich der Pkw-Markt nur verhalten, da die wirtschaftliche Dynamik schwach bleibt und viele Kunden größere Anschaffungen weiter aufschieben.

Die Transformation der Branche schreitet zwar voran, bringt jedoch erhebliche Investitionsanforderungen mit sich. Die Nachfrage nach elektrifizierten Fahrzeugen nimmt insgesamt zu, bleibt jedoch stark von politischen Rahmenbedingungen, Förderprogrammen und Preisniveaus abhängig. Trotz einzelner positiver Impulse ist für 2026 daher nur mit einer begrenzten Markterholung zu rechnen, während der strukturelle Anpassungsdruck für Hersteller und Zulieferer weiterhin hoch bleibt.

Der deutsche Pkw-Markt erholt sich 2026 nur leicht. Der VDA erwartet ein Plus von 2 % auf 2,9 Mio. Neuzulassungen, weiterhin deutlich unter dem Niveau von 2019. Hauptgrund bleibt die schwache gesamtwirtschaftliche Lage. Elektro-Pkw sollen auf rund 979.000 Neuzulassungen (+17 %) steigen, vorausgesetzt die neue staatliche Förderung greift. Für 2025 erwies sich die Prognose insgesamt als zutreffend, allerdings entwickelten sich BEVs schwächer als erwartet, während PHEVs stärker zulegten. Für 2026 prognostiziert der VDA +30 % bei BEVs (693.000), während PHEVs nach starkem Wachstum 2025 um 5 % auf 286.000 Fahrzeuge zurückgehen sollen.

Die internationalen Pkw-Märkte dürften im kommenden Jahr ebenfalls nur verhaltene Dynamik zeigen: Europa (EU, EFTA, UK) (+2% auf 13,4 Mio.), China (+1% auf 24,5 Mio) . „Während Europa im Vorkrisenvergleich weiter auf historisch niedrigem Niveau festhängt, fährt China trotz schwierigen Marktumfelds ein neues Rekordhoch ein", betont VDA-Präsidentin Hildegard Müller. In den USA wird mit einem deutlichen Rückgang gerechnet (- 4%; 16 Mio).

Beim Pkw-Export deutscher Hersteller aus deutschen Werken wird für 2026 insgesamt ein leichter Rückgang um ein Prozent auf 3,2 Millionen Fahrzeuge prognostiziert.

Chinesische Hersteller haben Ihren Absatz in Europa auf rund 811.000 Einheiten fast verdoppelt, während der Absatz der europäischen Hersteller auf dem chinesischen Markt gleichzeitig weiter rückläufig ist.

Positive Signale gibt es aus dem Segment der Light und Heavy Commercial Vehicles. Marktforschungen gehen davon aus, dass der globale Nutzfahrzeugmarkt in 2026 weiterwächst (Marktvolumen ~0,97 Bio. USD), in weiterer Folge bis auf 1,2 Bio. USD in 2031, was mittel- und langfristig Absatzchancen für OEMs schafft. Die in den vergangenen Jahren verfolgte strategische Ausrichtung auf eine stärkere Diversifizierung in den Nutzfahrzeugmarkt erweist sich vor diesem Hintergrund als besonders vorteilhaft, da dieses Segment 2026 antizyklische Impulse zeigt.

Als Folge der US-Zollpolitik ist auch 2026 davon auszugehen, dass OEMs ihre Produktionskapazitäten weiter in den US-Markt verlagern. Daraus ergeben sich für Valiant TMS attraktive Wachstumspotenziale.

Analog zum Vorjahr zeigt sich für die Valiant TMS Gruppe auch im aktuellen Jahr 2026 auf der Auftragseingangsseite ein herausforderndes Marktumfeld. Die Investitionsbereitschaft auf Kundenseite ist weiterhin zurückhaltend, während der Wettbewerbsdruck durch europäische und insbesondere chinesische Linienbauer konstant hoch bleibt. Um darauf zu reagieren, gilt es, Chancen im Material- und Dienstleistungszukauf konsequent zu nutzen und parallel interne Effizienzprogramme weiter voranzutreiben. Insgesamt erfordern die aktuellen Rahmenbedingungen nach wie vor ein umsichtiges und langfristiges strategisches Handeln des Managements.

2. Umsatz-, Ergebnis- und Auftragseingangsentwicklung

Der Auftragseingang von TMS beträgt € 201,9 Mio. (Vorjahr € 289,3 Mio.) und liegt somit zwar um 30,2% unter dem außerordentlich starken Vorjahreswert, gleichzeitig jedoch um 6% über dem Budgetziel. Die Betriebsleistung beträgt € 205,6 Mio. (Vorjahr € 171,1 Mio.); dies entspricht einem Anstieg von 20,2% und ist insbesondere auf die laufenden Großprojekte bei BMW und Scout in den USA, sowie Volvo Truck in Schweden zurück-zuführen.

Das Geschäftsjahr 2025 endete auf Vorjahresniveau mit einem EBT von € 4,1 Mio., welches über dem Budgetziel liegt. Diese positive Budgetabweichung ergibt sich durch zusätzlich gehobene Ergebnispotenziale bei den finalisierten Projekten sowie der erfolgreichen Implementierung weiterer Kostensenkungsprogramme am Standort in Österreich. Während die Projekte im Geschäftsbereich BiW wie im Vorjahr insgesamt mit einem positiven Ergebnis abgeschlossen werden konnten, wurde die grundsätzlich erfolgreiche Entwicklung im Bereich ACS durch unerwartete Nachlaufkosten und negative Entwicklungen aus Altprojekten überlagert, sodass der Bereich wiederum ein negatives Ergebnis ausweisen musste.

Im Karosserierohbau wurden folgende in den Vorjahren hereingenommenen Großprojekte zum erfolgreichen Abschluss gebracht:

- Audi A4 Neckarsulm, Deutschland
- BMW G72 Dingolfing, Deutschland
- Skoda Elroq Mlada Boleslav, Tschechien

- Mercedes Benz Ludwigsfelde, Deutschland
- VW Integration T-Roc Setubal, Portugal
- Volvo Pilot Hall, Schweden

Im Bereich Montage- und Förderertechnik wurden Aufträge für Mercedes Benz und Audi in Deutschland, für Skoda in Tschechien sowie für Volvo Truck in den USA finalisiert. Mit neuen Aufträgen bei Magna in Österreich hat sich die positive Entwicklung dieses Bereichs bei neuen Projekten weiter fortgesetzt. Für die kommenden Jahre ist hier von weiterem Potential auszugehen.

Wie bereits im Vorjahr ruhte die Aerospace Division im Geschäftsjahr 2025.

Durch die erfolgreiche Abwicklung mehrerer Projekte konnte die tschechische Tochtergesellschaft ihre Betriebsleistung im abgelaufenen Geschäftsjahr auf € 28,4 Mio. gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppeln. Neben dem konstanten Aufbau des Personals konnte auch ein positives EBT über dem Budget erzielt werden. Im kommenden Jahr soll die Betriebsleistung und das Ergebnis konstant gehalten werden.

In der rumänischen Tochtergesellschaft wurde der nachhaltige Aufbauplan in den Bereichen Engineering und Assembly weiterhin vorangetrieben. Entsprechend wurde der Mitarbeiterstand bis zum Dezember 2025 auf 190 erhöht, und die Betriebsleistung konnte auf € 26,2 Mio. ebenfalls sehr deutlich gesteigert werden. Dies führte zu einem positiven Ergebnis vor Steuern, welches im Einklang mit dem Budget über dem Vorjahresniveau lag. Entsprechend der allgemeinen Marktlage ist für das Jahr 2026 nur mehr eine leichte Erhöhung im Personalbereich und ein weiterhin konstantes Ergebnis geplant.

Valiant TMS Polska konnte bei einer Betriebsleistung von rund € 5,0 Mio. im abgelaufenen Geschäftsjahr nur ein ausgeglichenes Ergebnis erzielen, welches mangels ausreichender lokaler Aufträge in Polen unter den Erwartungen lag. Im Geschäftsjahr 2026 soll bei gesteigertem Volumen wieder ein besseres Ergebnis erzielt werden.

Über die US-Tochtergesellschaft Valiant TMS Automation USA LLC wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr weitere Projekte für den Kunden Volvo Truck in Virginia hereingenommen. Die Entwicklung bewegt sich nach wie vor im Rahmen des Business Plans. Weiterhin soll die Gesellschaft die Entwicklung das US-Business mit europäischen OEMs vorantreiben.

3. Vermögens- und Finanzlage

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde abermals ein deutlich positiver Cashflow aus dem Ergebnis in Höhe von € 5,7 Mio. erzielt. Da der starke Anstieg des Working Capital vor allem auf eine langfristig finanzierte Zunahme der liquiden Mittel zurückzuführen ist, konnte trotz des Anstiegs der Forderungen gegenüber Kunden und ausländischen Finanzämtern ein positiver Cashflow aus dem operativen Bereich von € 3,5 Mio. generiert werden. Der Cashflow aus dem Investitionsbereich betrifft laufende Investitionen in das Immaterielle und Sachanlagevermögen und liegt begünstigt durch die erzielten Zinserträge aus frei verfügbaren liquiden Mitteln auf einem sehr niedrigen

Niveau. Der Cashflow aus dem Finanzierungsbereich betrifft neben den Zinszahlungen für Bankgarantien, unterjährig in Anspruch genommene Betriebsmittellinien und nachrangige Konzerndarlehen, vor allem die Aufnahme zweier langfristiger Bankkredite zur Finanzierung eines laufenden Großprojekts in den USA. Der Unternehmens-Cash Flow zeigt somit insgesamt für das Geschäftsjahr 2025 einen starken Aufbau der liquiden Mittel um € 24,4 Mio. (Vorjahr Aufbau von € 12,4 Mio.) auf € 37,6 Mio. zum Bilanzstichtag.

Aufgrund der Großteils unveränderten Zahlungsmeilensteine in den bestehenden und neu gewonnenen Kundenprojekten konnte der weiterhin negative Cashflow Status der nicht abgerechneten Aufträge im Vergleich zwischen erhaltenen Anzahlungen einerseits und den Herstellungsaufwendungen sowie den geleisteten Anzahlungen andererseits trotz der Zunahme der noch nicht abrechenbaren Leistungen konstant gehalten werden. Im Geschäftsjahr 2026 wird es im Zuge der Abarbeitung eines bestehenden Großauftrags in den USA zu einer erhöhten Inanspruchnahme der im Vorjahr aufgestockten Bankkreditlinien kommen, wobei die Finanzierung des Unternehmens auf der Grundlage des Budgetplans bis weit in das Jahr 2027 gesichert ist.

Das Anlagevermögen ist durch das Eigenkapital mehrfach gedeckt. Die Eigenkapitalquote beträgt 27,4% und ist gegenüber dem Vorjahr aufgrund des starken Anstiegs der Bilanzsumme in Folge der Aufnahme langfristiger Bankkredite um rund 7,5%-Punkte gegenüber dem Vorjahreswert von 34,9% gesunken. Die deutlich gestiegenen liquiden Mittel betragen nunmehr 29,1 % der Bilanzsumme.

4. Personal und Soziales

Im Jahresdurchschnitt waren 312 Mitarbeiter beschäftigt (Vorjahr: 340). Darüber hinaus wurde Fremdpersonal in Form von durchschnittlich 222 Leiharbeitern eingesetzt (Vorjahr: 189), überwiegend auf ausländischen Baustellen.

Das Wirtschaftsjahr 2025 war von außergewöhnlichen wirtschaftlichen und organisatorischen Herausforderungen geprägt, welche die Umsetzung sowohl personeller als auch struktureller Maßnahmen erforderlich machten. Zur nachhaltigen Reduktion der operativen Kostenbasis sowie zur Steigerung der Effizienz wurden gezielte Maßnahmen umgesetzt, unter anderem ein strukturierter Abbau bestehender Urlaubsguthaben.

Die Zusammenarbeit mit den europäischen Tochtergesellschaften wurde weiter intensiviert, um Synergien zu nutzen und den konzernweiten Wissensaustausch zu fördern. Zur Sicherstellung und Weiterentwicklung der fachlichen Kompetenz wurden insgesamt 39 interne sowie 46 externe Schulungen durchgeführt. Auch die Weiterentwicklung der Führungskompetenzen hatte weiterhin hohe Priorität; bestehende Leadership Programme wurden konsequent fortgeführt.

Zur Stärkung der Mitarbeiterbindung sowie der Identifikation mit dem Unternehmen wurden auch im Jahr 2025 mehrere interne Mitarbeiterevents durchgeführt. Diese Maßnahmen trugen maßgeblich zur Förderung des Teamgeists sowie zur Festigung einer gemeinsamen Unternehmenskultur bei. Für das Jahr 2026 sind darüber hinaus

internationale Teamevents geplant, welche diesen Ansatz weiter nachhaltig unterstützen sollen.
Die Positionierung der Arbeitgebermarke nach außen wurde kontinuierlich weiter ausgebaut. Dies erfolgte insbesondere durch die Teilnahme an relevanten Karrieremessen, die gezielte Förderung von Praktikums- und Schnuppertags-angeboten sowie durch eine verstärkte Präsenz und positive Darstellung in den sozialen Medien.

Ziel ist es, das Know-how sowie die Besetzung von Schlüsselpositionen an den westeuropäischen Standorten weiter zu stärken und gleichzeitig gemeinsam mit den osteuropäischen Konzerngesellschaften einheitliche Aktivitäten umzusetzen. Die konzernweite Zusammenarbeit wird auch in den kommenden Jahren einen zentralen Schwerpunkt darstellen.

Der Konzern legt zudem großen Wert auf den ressourcenschonenden Einsatz aller Betriebsmittel sowie auf die konsequente Einhaltung sämtlicher umweltrechtlicher Vorgaben. Die ISO 14001 Zertifizierung ist aktuell bis Ende September 2026 gültig.

5. Forschung und Entwicklung und Qualitätssicherung

Auftragsunabhängig wurden rd. T€ 258 (Vorjahr T€ 301), insbesondere für CAD-Entwicklungen, Produktentwicklungen (Framer, Rack Changer, HoloLens) und interne Software im Bereich Body in White investiert. Im Rahmen von laufenden Projekten bei verschiedenen OEMs werden auftragsbezogen weitere Projekte abgewickelt.

Im September 2025 wurde die Einhaltung der hohen Qualitätsanforderungen aus der Autoindustrie, durch den positiven Abschluss des Überwachungsaudits nach VDA 6.4, bestätigt.

6. Beschaffung

Die Automobilindustrie ist eine der komplexesten und global vernetzten Branchen. Die Lieferkette ist geprägt durch eine enorme Bauteilvielfalt, hohe Spezialisierung und permanenten Termindruck. Wesentliche Kostentreiber wie Transport, Logistik, Zölle und regulatorische Anforderungen im internationalen Warenverkehr beeinflussen die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen zusätzlich.

Im Bereich der Beschaffungsmärkte zeigte sich im Geschäftsjahr 2025 ein deutliches Potential zur Erzielung von wesentlichen Einkaufserfolgen aufgrund der nachlassenden Nachfrage nach Material und Dienstleistungen. Dessen ungeachtet, bleibt die Volatilität der Beschaffungsmärkte eine immense Herausforderung. Die weltpolitische und wirtschaftliche Entwicklung, getrieben durch Kriege, Regierungswechsel in wesentlichen Ländern, Streiks in der Logistikbranche, sowie die allgemeine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage vieler Unternehmen stellt die Beschaffung tagtäglich vor neue Herausforderungen.

Die Rohstoff- und Energiekosten haben sich aus Einkaufssicht eingependelt und stellen nun wieder eine kalkulierbare Größe dar. Um in der gesamten Wertschöpfungs-kette der Zukäufe („Total cost of Ownership") die Kostentreiber herauszufinden bedarf

es eines permanenten Marktvergleichs vom Rohmaterial über die Herstellung bis hin zur Logistikabwicklung und Transport an den Bestimmungsort. Die hohen Lohnkosten im Verhältnis zur sinkenden Produktivität (speziell in Mitteleuropa) sind nach wie vor ein wesentlicher Faktor, welcher die Wettbewerbsfähigkeit sehr stark beeinflusst.

Aus Sicht der Logistikabwicklung und der Transportkosten war das Thema Beaufschlagungen durch Surcharges („ESC" Emergency Space Contingency Surcharge und „PSS" Peak Season Surcharge) nicht wirklich relevant, da diese Kosten bekannt und berücksichtigt wurden.

Einen wesentlichen Einfluss im Export hatten jedoch die angefallen Zollkosten und Einfuhrsteuern in den amerikanischen Markt, welche erst in der 2. Jahreshälfte 2025 schlagend wurden und relativ lange unklar war, wie die Bewertung der anfallenden Zölle der exportierten Ware erfolgt.

Single-Source-Lieferanten, welche durch Endkunden und OEM's festgelegt werden und die Preise bereits vorab verhandelt sind, gewähren im Regelfall keine weiteren Preisnachlässe, sodass Verhandlungserfolge in diesen Fällen nicht erzielt werden können. Umso wichtiger ist es, Vertragsrisiken auf strategische Partner und Lieferanten zu übertragen, die bereits in die Projektierungsphase eingebunden werden, um diese Beschaffungsrisiken zu minimieren und relevante Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

Die gesetzlichen internationalen und nationalen Vorgaben haben weiterhin eine wesentliche Auswirkung auf die Beschaffungsstrategie, da den Themen wie,

- LkSG (Code of Conduct, Compliance, Risikobewertung, etc)
- Importverbot von Stahl und Stahlerzeugnissen EU-Verordnung 833/2014
- CBAM-Reportpflicht
- REACH
- Langzeitlieferantenerklärungen
- Exportkontrolle (Gesetze, Restriktionen, Zölle, Dokumente, etc)

entsprechende Aufmerksamkeit gewidmet werden muss.

Die Forcierung bzgl. Entwicklung aktueller und neuer Lieferanten in einzelnen Commodities unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben ist stets ein wesentliches Tätigkeitsfeld der Einkaufsabteilung, um Risiken zu minimieren.

Im Fokus steht auch zukünftig die Absicherung von Produkt- und Prozessqualität wie der Prozessstabilität in der Supply Chain und der Aufbau eines systematischen, digitalen Lieferanten-Management-Systems mit folgender Zielsetzung:

- Kosteneffizienz und Liefertreue sicherzustellen
- Lieferqualität zu definieren und abzusichern
- Beschaffungskosten zu optimieren
- Lieferanten effektiv und effizient zu steuern
- unternehmensübergreifende Prozesse kollaborativ zu optimieren
- Versorgungsrisiko nachhaltig zu minimieren und
- strategische Bindung wichtiger Lieferanten auf- und auszubauen.

Auf Grund der guten Auftragslage wurden ab dem 2. Halbjahr 2025 hohe Bestellvolumen an Lieferanten vergeben, um die bestehenden Projekte mit Material und Services für die Wintershutdowns abzusichern und eine termingerechte Lieferung zum

Start der Baustelle insbesondere eines Großprojekts in den USA zu gewährleisten. Dies führte zu einer entsprechenden Überauslastung im Bereich der Beschaffung, was jedoch mit Bereitstellung von Ressourcen kompensiert werden konnte.

Maßnahmen zur besseren Kostenverfolgung auf Projektebene wurden umgesetzt und die Lieferterminüberwachung wurde weiter intensiviert. In diesem Zuge wurden die Beschaffungsprozesse auch weiter optimiert und die Mitarbeiter im Beschaffungswesen entsprechend geschult und sensibilisiert.

Die Kompetenzen der Konzern-Einkaufsabteilungen (AT/CZ/RO) werden mit intensivem Training und engem Austausch weiter ausgebaut und gestärkt, damit die Valiant TMS Gruppe mit der gesamtheitlichen Kostenstruktur weiterhin konkurrenzfähig am Markt bestehen kann.

7. Investitionen und Finanzierung

Die Investitionen in materielle und immaterielle Sachanlagen beliefen sich auf rund € 0,8 Mio (Vorjahr € 0,6 Mio) und betreffen vor allem den Ausbau der Hard- und Softwarestruktur sowie der Werkstätten-Ausrüstung und Büro Infrastruktur.

Die Nachhaltigkeitsinvestitionen zum Austausch der gesamten Beleuchtungsanlage an beiden Linzer Standorten durch eine neue energieeffiziente LED-Beleuchtung sowie die Installation einer umfangreichen Photovoltaikanlage auf der Montagehalle im Linzer Südpark wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr abgeschlossen. Das Projekt in der Höhe von rund € 1,4 Mio. wird durch Fördermittel des Landes Oberösterreich unterstützt und wird über eine Sale-and-Lease-Back Transaktion finanziert. Dementsprechend ergibt sich kein bilanzieller Ausweis im Anlagevermögen.

Die Finanzierung des laufenden Geschäftsbetriebes erfolgt überwiegend aus dem Eigenkapital sowie dem Working Capital, hierbei insbesondere über erhaltene Kundenanzahlungen und -fortschrittszahlungen zu laufenden Projekten. Durch den Abschluss zahlreicher Projekte, welche während der Hochphase der Covid-Pandemie zu sehr ungünstigen Zahlungskonditionen angenommen werden mussten, konnte die überproportionale Vorfinanzierung einzelner Projekte reduziert werden, sodass im abgelaufenen Geschäftsjahr eine geringere Inanspruchnahme der Betriebsmittellinien zu verzeichnen war.

Im Verlaufe des Jahres 2025 wurden zwei langfristige Bankkredite zur Finanzierung der noch nicht abrechenbaren Leistungen (allen vor eines Großprojekts in den USA) in Höhe von insgesamt € 23 Mio. aufgenommen, welche erst im Einklang mit dem Projektzahlungsfortschritt Mitte 2027 bzw. zu einem Teil von € 3 Mio. erst Ende 2029 zur Rückführung fällig werden. Gemeinsam mit den nachrangigen Gesellschafterdarlehen sowie den sonstigen zur Verfügung stehenden Finanzierungslinien kann der bestehende Finanzierungsbedarf aus dem aktuellen Budget bereits über das Ende des Geschäftsjahres 2026 hinaus abgedeckt werden.

8. Währungen und Risikomanagement

Die Mehrheit der Kundenverträge werden nach wie vor in Euro abgewickelt, wobei aufgrund der zunehmenden Tätigkeit in den USA nunmehr auch wesentliche Kundenbestellungen in USD ausgestellt wurden. Währungsrisiken treten darüber hinaus im Zusammenhang Projektzukäufen in ausländischer Währung sowie mit lokalen Steuern in den jeweiligen Einsatzländern vor allem in Osteuropa, Großbritannien und Schweden auf.

TMS verwendet zur Risikoabsicherung bei wesentlichen Fremdwährungsgeschäften entsprechende Finanzinstrumente (Devisentermingeschäfte). Durch Abschluss dieser Geschäfte werden die wesentlichen Preisänderungsrisiken abgesichert. Zum 31. Dezember 2025 bestanden wesentliche offene Devisentermingeschäfte. Die Detailaufstellung dieser Geschäfte kann dem Anhang entnommen werden.

9. Ausblick

Die schon im zweiten Halbjahr 2024 begonnene Unsicherheit der OEMs hinsichtlich wesentlicher Investitionsentscheidungen für zukünftige Modelle setzt sich weiter fort. Dies ist auf die anhaltend schwache Kundennachfrage, Unsicherheit über den zukünftigen Bestand der gesetzlichen Vorgaben zur E-Mobilität in der EU und die immer stärker werdende Konkurrenz aus China zurückzuführen. Aus aktueller Sicht ist nicht von einer kurzfristigen Änderung der Situation auszugehen. Vielmehr wird ein schwieriges Gesamtumfeld über weite Teile des Jahres 2026 erwartet, bis die wesentliche Neuausrichtung der Produkt- und Produktionsstrategien bei den europäischen OEMs abgeschlossen ist. Hierzu wird auch ein klares Signal seitens der europäischen Politik, mit einem Bekenntnis zur Bedeutung und Wichtigkeit der europäischen Automobilindustrie inklusive der Zulieferbetriebe notwendig sein. Dann wiederum ist mit einer Vielzahl an neuen Investitionsprojekten zu rechnen, sodass innerhalb des angespannten Automotivsektors das Geschäftsfeld für Anlageninvestitionen mittelfristig positiv zu bewerten ist.

Im Geschäftsjahr 2026 wird das Management weiterhin selektiv Kundenaufträge mit akzeptablen Bedingungen und Preisen annehmen. Dem gesunkenen Preisniveau am Absatzmarkt wird intern weiterhin durch die konsequente Fokussierung auf Abwicklungskonzepte mit einer verstärkten Nutzung von Low-Cost-Ressourcen Rechnung getragen. Weiters ergeben sich auf Basis des reduzierten Geschäftsvolumens am Markt wesentliche Chancen den hohen Preisdruck der OEMs an unsere Lieferanten weiterzugeben. Trotz der angespannten Rahmenbedingungen im Automotive Sektor wird aufgrund des hohen Auftragsbestandes aktuell von einer Betriebsleistung von rund € 200 – 220 Mio. ausgegangen. Beinahe 80 % dieses Volumens resultiert aus bestehenden Kundenverträgen.

Im Produktbereich Karosseriebausysteme (Body in White) gingen im Geschäftsjahr 2025 oder früher folgende Aufträge ein, die im Laufe des Geschäftsjahres 2026 bearbeitet werden:

- Scout Bodyshop / USA
- Volvo Truck Umeå / Schweden
- Renault Trucks Blainville / Frankreich

- BMW NCAR Regensburg / Deutschland
- BMW Spartanburg / USA
- VW Setúbal – ID 1 / Portugal
- Mercedes Benz S-Klasse / Deutschland

In den ersten Wochen des Jahres 2026 wurden bereits neue Auftragseingänge in Höhe von € 10,2 Mio. realisiert. Zusätzliche Aufträge im Geschäftsjahr 2026 werden von den Kunden der VW-Gruppe, Volvo Truck, BMW, Ford und Mercedes Benz erwartet.

Im Geschäftsfeld Assembly & Conveyor Systems wurde im vergangenen Berichtsjahr ein Auftrag bei Volvo Truck in den USA erfolgreich abgeschlossen. Durch ein neues Großprojekt bei Magna in Graz ist der Bereich mit einer guten Grundauslastung versehen, ein weiteres Projekt bei Daimler Truck konnte gegen Ende des Jahres 2025 gewonnen werden. Unter der Führung eines neuen Division-Managers soll die Entwicklung im Jahr 2026 nunmehr forciert vorangetrieben werden, da im ACS nach wie vor mittelfristig ein erhebliches Wachstumspotential für die Zukunft gesehen wird.

Basierend auf den aktuellen Marktbedingungen, dem Auftragsbestand und den geplanten Auftragseingängen wird für das Jahr 2027 mit einem Rückgang der Betriebsleistung von bis zu 20% gerechnet. Mittelfristig plant die Valiant TMS Gruppe mit einem Volumen von rund € 200 Mio.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wieder einige kritische Projekte aus der Covid Phase abgeschlossen werden. Weiters wurden einige Aufträge mit verbesserten Margen schlussgerechnet, sodass zusammen mit der guten Auslastung im Jahr 2025 ein zufriedenstellendes Ergebnis ausgewiesen werden kann. Da nach wie vor die lange Laufzeit der meisten Projekte auf Basis der nach UGB vorgeschriebenen „completed contract"-Umsatzrealisierung zu einer verzögerten Darstellung der positiven Ergebnisse in der Gewinn- und Verlustrechnung führt, ergibt sich trotz der angespannten Marktlage für das Jahr 2026 eine gesteigerte Ergebniserwartung. Aus heutiger Sicht wird sich die aktuelle Marktlage insbesondere im Jahr 2027 negativ auswirken, sodass hier von einem reduzierten Ergebnis auszugehen ist. In 2028 wird dann wieder von einer verbesserten Ertragslage ausgegangen.

10. Chancen und Risiken der zukünftigen Unternehmensentwicklung

Auf Basis der aktuellen wirtschaftlichen, politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen zeigt sich weiterhin ein deutlich verringertes Volumen an neuen Anlagenprojekten in Europa. Viele Anlagenbauer mit unzureichendem Auftragsbestand sind daher bereit, eine aggressive Preispolitik zur Auftrags-Hereinnahme zu verfolgen. Zudem drängen vermehrt chinesische Anbieter mit offenkundig subventionierten Angeboten auf den Markt, welche von den OEMs wohlwollend angenommen werden.

Mit Hinblick auf den weiterhin hohen Auftragsbestand aus den Vorjahren kann sich die Valiant TMS Gruppe diesem Dilemma zu wesentlichen Teilen entziehen, dennoch ist die Hereinnahme neuer Aufträge vor allem für die Auslastung des Engineering Bereichs von hoher Bedeutung. Insofern liegt der Fokus des Managements auf der selektiven Annahme von Neuaufträgen, um die bereits bestehende Rentabilitätslage durch die Hereinnahme neuer Projekte zu ungünstigen Preisen nicht zu gefährden. Die wesentliche Herausforderung liegt nunmehr darin, ein ausreichendes Volumen an

solchen Projekten zu generieren, um für eine entsprechende Deckung der Fixkosten zu sorgen. Dies wird im Jahr 2026 nicht vollumfänglich möglich sein, sodass eine gewisse Vorsorge hierfür in den Budgetzielen bereits berücksichtigt ist.

Angesichts der schwierigen Bedingungen am Absatzmarkt, kommt der Problematik der hohen Personalkosten am Standort Österreich noch mehr Bedeutung zu. Während zahlreiche Mitbewerber ihre Präsenz in Westeuropa drastisch reduzieren, bleibt für die Valiant TMS Gruppe der strategische Fokus die wichtigsten Key-Ressourcen und Steuerungsfunktionen in Österreich zu halten unverändert aufrecht. Gleichwohl muss hierfür die kontinuierliche Anpassung der Personalstruktur zwischen Highcost- und Lowcost-Standorten sowie der entsprechende Knowhow-Transfer innerhalb der europäischen Gruppe mit noch mehr Nachdruck vorangetrieben werden, um am Markt wettbewerbsfähig zu bleiben.

Beschaffungsseitig kann die Valiant TMS Gruppe naturgemäß von der derzeitigen Industrierezession stark profitieren. Über alle Bereiche können beträchtliche Zukaufserfolge bei der Beschaffung von Equipment, Handelsware sowie Dienstleistungen erzielt werden. Dies führt bei den Projekten, welche in den vergangenen Jahren gewonnen wurden zu einer weiteren Steigerung der vorhandenen Margen, und eröffnet gleichzeitig die Möglichkeit, in ausgewählten Fällen die derzeit vorherrschenden Preisvorstellungen der Kunden mitzugehen.

Trotz der aktuellen politischen Rahmenbedingungen erwartet das Management nach wie vor gute Marktchancen für den Konzern in den USA. Die implementierten Zölle auf Einfuhren von Stahl- und sonstigen Erzeugnissen sind im Markt angekommen, und in den Überlegungen und Kalkulationen sowohl der Kunden als auch der Zulieferbetriebe eingepreist. Investitionsentscheidungen der europäischen OEMs zugunsten neuer US-Werke nehmen immer mehr Gestalt an. Angesichts des unverändert hohen Preisniveaus für Waren und Dienstleistungen in den USA bestehen trotz der Kosten für Zölle und Transport nach wie vor wesentliche Vorteile für Dienstleistungen und Materialexport aus Europa.

In Europa liegt der Schwerpunkt der Marktaktivitäten im Einklang mit den Investitionen unserer Kunden aktuell in Schweden, Frankreich, Spanien und Polen. In den sonstigen Hauptmärkten Deutschland und Tschechien sind in den nächsten Monaten wenig Auftragschancen erkennbar.

Aus produktbezogener Sicht bleibt die Zurückhaltung und Unsicherheit hinsichtlich Investitionen in die E-Mobilität im Passenger Car Bereich weiterhin erkennbar. Die Entwicklung im Bereich „Heavy Commercial Vehicles" erweist sich demgegenüber als relativ stabil. Insofern ergeben sich für die Valiant TMS Gruppe aufgrund der strategischen Ausrichtung in diesem Produktsegment deutliche Potentiale für die Zukunft. In Erwartung einiger politischer Impulse zur Stärkung der Industrie und der Automobilindustrie in Europa geht das Management mittelfristig von einer Auflösung des Investitionsstaus aus. Gleichzeitig werden die Bemühungen zur Diversifikation in andere Geschäftsfelder verstärkt vorangetrieben.

Angesichts des anhaltend hohen Gesellschafterengagements, weiter ausgebauter Refinanzierungsmöglichkeiten und eines konservativen Budgetansatzes erwartet das Management weiterhin eine stabile Cashflow-Position der Gruppe.

11. Zusammenfassung

Obwohl sich die Marktsituation im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter eingetrübt hat, konnte ein deutlich positives EBT von € 4,1 Mio. erzielt werden, welches weitgehend dem Niveau des Vorjahres entspricht. Dies wurde insbesondere durch das Lifting wesentlicher Projektpotentiale sowie die starke Auslastung erreicht. Auf Basis des nach wie vor hohen Auftragsbestandes ist im kommenden Geschäftsjahr mit einem gesteigerten Ergebnis zu rechnen, da sich die angespannte Marktlage insbesondere erst im Jahr 2027 in der Gewinn- und Verlustrechnung auswirken wird. Entsprechend wird für das Jahr 2027 von einem verringerten Ergebnis auszugehen sein. Mit einer Erholung ist wieder ab 2028 zu rechnen.

Die Kapazitätsauslastung für das Geschäftsjahr 2026 ist aufgrund des hohen Auftragsstands bereits zu wesentlichen Teilen abgesichert, Risiken der Unterauslastung bestehen vor allem im Bereich des Engineerings. Basierend auf der aktuellen Marktsituation wird für die nächsten Jahre eine operative Leistung von ca. € 200 - 220 Mio. erwartet.

Auf der Grundlage der aktuellen Projektplanung im Budget 2026 wird der Finanzierungsbedarf durch die bereits aufgestockten Finanzierungslinien sowie die nachrangigen Gesellschafterdarlehen abgedeckt.

TMS Turnkey Manufacturing Solutions GmbH

Blendi Qylafku

Linz, 05.03.2026

Lagebericht 2025 - Kennzahlen

FINANZIERUNGSLAGE

in TEUR

	31.12.2025	31.12.2024
kurzfristiges Umlaufvermögen	**119 083**	**82 450**
Umlaufvermögen lt. Bilanz	118 334	81 795
Rechnungsabgrenzungsposten	749	790
Darlehensforderung verb. Unternehmen	-	-135
kurzfristiges Fremdkapital	**-56 749**	**-48 139**
Verbindlichkeiten lt. Bilanz	-79 953	-47 953
langfristige Bankverbindlichkeiten	23 000	-
langfristige Gesellschafterdarlehen	9 000	6 900
sonstige Rückstellungen	-10 087	-8 334
Steuerrückstellungen	-1 362	-1 380
Rückstellung Jubiläumsgelder	1 774	1 858
Rückstellung Gewährleistungen	879	771
Working Capital / Nettoumlaufvermögen	**62 334**	**34 311**

	31.12.2025	31.12.2024
verzinsliches Fremdkapital	**36 157**	**13 884**
Abfertigungsrückstellung	2 377	3 018
Pensionsrückstellung	-	-
Rückstellung Jubiläumsgelder	1 774	1 858
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	23 006	9
Nachrangige Gesellschafterdarlehen	9 000	9 000
flüssige Mittel	**-37 573**	**-13 218**
Net Debt / Nettoverschuldung	**-1 416**	**665**

	31.12.2025	31.12.2024
Eigenkapital	35 462	32 486
/ Gesamtkapital	129 241	93 171
Equity Ratio / Eigenkapitalquote (%)	**27,4%**	**34,9%**

	31.12.2025	31.12.2024
Nettoverschuldung	-1 416	665
/ Eigenkapital	35 462	32 486
Gearing / Nettoverschuldungsgrad (%)	**<0**	**2%**

VALIANT TMS

Anlage IV.1
zum Lagebericht

Lagebericht 2025 - Kennzahlen

ERFOLGS- & RENTABILITÄTSLAGE

in TEUR

	31.12.2025	31.12.2024
Ergebnis vor Steuern (EBT)	4 081	4 216
+ Zinsaufwand	1 596	1 695
EBIT / Ergebnis vor Zinsen und Steuern	**5 676**	**5 911**

	31.12.2025	31.12.2024
EBIT	5 676	5 911
/ Betriebsleistung (Umsatzerlöse - Change of WiP)	205 615	171 113
ROS / Umsatzrentabilität (%)	**2,8%**	**3,5%**

	31.12.2025	31.12.2024
Ergebnis vor Steuern (EBT)	4 081	4 216
/ Eigenkapital	35 462	32 486
ROE / Eigenkapitalrentabilität (%)	**11,5%**	**13,0%**

	31.12.2025	31.12.2024
EBIT	5 676	5 911
/ Gesamtkapital	129 241	93 171
ROI / Gesamtkapitalrentabilität (%)	**4,4%**	**6,3%**

Lagebericht 2025 - Kennzahlen

CASHFLOW STATEMENT

in EUR

		2025	2024
ERGEBNIS VOR STEUERN		**4 080 568**	**4 215 742**
+/-	Abschreibungen/Zuschreib. AV	629 226	717 928
+/-	Abschreibungen/Zuschreib. FAV	-	-
-/+	Gewinne/Verluste aus dem Verkauf v. AV	-	-
-	Erträge aus Anlagenabgang	-	-2 822
+	Abgänge zu Buchwerten lt. Anlagenspiegel	488	3 495
+/-	Beteiligungserträge, Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens sowie sonstige Zinsen und ähnliche Erträge/Zinsen und ähnliche Aufwendungen	947 589	1 620 685
CASH FLOW AUS DEM ERGEBNIS		**5 657 871**	**6 555 028**
	Vorräte	-328 017	11 995 021
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-8 336 132	3 222 863
	Forderungen gegenüber verb. Unternehmen	-107 028	1 221 711
	sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände	-3 548 428	146 128
	Rechnungsabgrenzungsposten	40 869	-292 841
	erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	-6 998 820	4 435 140
	Veränderung langfristiger Rst.	-723 982	-20 652
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11 021 420	733 071
	Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	5 415 969	-4 023 460
	sonstige Verbindlichkeiten	-435 913	731 151
	sonstige Rückstellungen	1 837 266	-5 943 451
CASH FLOW AUS DEM OPERATIVEN BEREICH VOR STEUERN		**3 495 076**	**18 759 709**
	Zahlungen für Ertragsteuern	-506 334	-462 434
CASH FLOW AUS DEM OPERATIVEN BEREICH		**2 988 742**	**18 297 275**
	Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen	-810 720	-566 956
	Darlehensgewährung im Konzern	134 802	-2 299
	Investitionen in Finanzanlagen	-8 000	-3 731 652
	Erlöse aus dem Abgang von FAV	-	-
	Anlagen und Sachanlagen	-	2 822
	Rückzahlung von Ausleihungen	-	-
	Einzahlungen aus Beteiligungs-, Zinsen- und Wertpapiererträgen	648 174	74 180
CASH FLOW AUS INVESTITIONSAKTIVITÄTEN		**-35 744**	**-4 223 904**
	Zuschüsse der Gesellschafter	-	-
	Ausschüttungen an Gesellschafter	-	-
	Veränderung mittel- und kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	22 997 052	8 546
	Darlehensgewährung im Konzern (Nachrangkapital)	-	-
	Auszahlungen für Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1 595 763	-1 694 865
CASH FLOW AUS FINANZIERUNGSAKTIVITÄTEN		**21 401 289**	**-1 686 319**
CASH FLOW AUS DEM OPERATIVEN BEREICH		**2 988 742**	**18 297 275**
CASH FLOW AUS INVESTITIONSAKTIVITÄTEN		**-35 744**	**-4 223 904**
CASH FLOW AUS FINANZIERUNGSAKTIVITÄTEN		**21 401 289**	**-1 686 319**
UNTERNEHMENS CASH FLOW		**24 354 287**	**12 387 052**
	Finanzmittelbestand am Beginn der Periode	13 218 453	831 401
	Finanzmittelbestand am Ende der Periode	37 572 740	13 218 453
Veränderung 2025		**24 354 287**	**12 387 052**