Geschäftsverlauf und Lage des Unternehmens

Die Gesellschaft ist mit der Planung und dem Bau von Hochleistungsautomation - insbesondere für Stammkunden - befasst. Innovation, motivierte Mitarbeiter, kontinuierliches Wachstum unserer Stammkunden und die intensive Bearbeitung des Marktes zur Gewinnung von Neukunden sind die Grundstrategie für eine stabil Geschäftsentwicklung.

Die in den Vorjahren eingeleitete neue Gesamtstrategie der STIWA Group, sich dem Markt weiter zu öffnen, zeigt Wirkung in Form von neuen Kontakten, Projektausarbeitungen und ersten ProjektabschlüssenProjektabschlüssen und ersten neuen Stammkunden. Die Erhaltung der Eigenständigkeit und Sicherung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit, die Stärkung der Geschäftsfelder untereinander, die Stärkung der internationalen Standorte, unser Wachstum durch Innovation, Technologie und Neukundengeschäft, die fokussierte Innovation, unsere professionelle Kommunikation, unser unternehmerisches Denken und Handeln als zentraler Wert, unser Great Place to Work und die fokussierte Nutzung der Potentiale der Digitalisierung sind die wesentlichen Aktivitäten, um Ideen zu erfolgreiche Lösung zu entwickeln.

Das Zusammenspiel unserer Geschäftsfelder Automation, Manufacturing und Software sowie den Geschäftsbereichen Automation, Mechatronische Systeme und After Sales Service nutzen wir aktuell, um der schwächelnden Wirtschaft entgegen zu wirken. Die angebotenen After Sales Dienstleistungen sind derzeit vom Kunden einfacher wirtschaftlich darzustellen und wirken sich sehr positiv auf Kundenzufriedenheit und Wertschöpfung aus.

Zusätzlich wird an der Verbreiterung der Kundenstruktur gearbeitet. Seit Anfang 2021 beschäftigen wir uns intensiv mit der proaktiven Marktbearbeitung zur Neukundengewinnung. Bei den internationalen Verkaufsaktivitäten haben wir speziell in den USA unser Business Development Team auf vier Mitarbeiter ausgebaut. Der Verkauf wird dabei durch ein vergrößertes strategisches Engineering Team unterstützt, welches neue Geschäftsmodelle für Neukunden und deren neuen Produkten erarbeitet. Cross-Selling durch die Geschäftsfelder (Zusammenspiel der Salesteams von Software, Manufacturing und Automation) unterstützt dabei die Neukundengewinnung.

Das gesamte Geschäftsjahr war durch eine nicht vollständige Auslastung geprägt. Die Insolvenz von Northvolt (schwedischer Batteriehersteller) im ersten Halbjahr 24/25 führte zu einer massiven Unterauslastung. Es wurden unmittelbar Maßnahmen zur Kostensenkung getroffen: weitere Personalreduktion, Aussetzungsverträge, Teilzeitvereinbarungen 80/80 und Gehaltsverzicht speziell im Managementbereich. Die Kostensteigerungen im Bereich von Material und Personal hielten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr in Grenzen und wurden von unseren Kunden durchwegs akzeptiert. Die schwächelnde Wirtschaft (speziell im Automotive-Bereich) und eine generell geringe Auslastung im europäischen Maschinenbau führte jedoch nach wie vor zu einem intensivierten Preiskampf und damit zu einer reduzierten Marge.

Diese beschriebenen Umstände führten dazu, dass das Ergebnis vor Steuern (2023/2024: TEUR 2.351 bzw. 2024/2025: TEUR -8.763) deutlich zurückging. Zu Beginn des Wirtschaftsjahres war von der Geschäftsführung und den Gesellschaftern noch eine bessere Entwicklung erwartet worden.

Die kurzfristige Finanzierung der Gesellschaft erfolgt auf Basis einer Cash-Pooling-Vereinbarung überwiegend innerhalb der STIWA Gruppe, zu der die STIWA Automation GmbH gehört.

Zweigniederlassungen

Die Gesellschaft verfügt über keine eingetragenen Zweigniederlassungen.

Finanzielle Leistungsindikatoren

a) Kennzahlen zur Ertragslage

	2024/2025	2023/2024	2022/2023
Umsatzerlöse in TEUR	192.879	228.331	213.990
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in TEUR	-6.529	4.646	4.309

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

		2024/2025	2023/2024	2022/2023
Umsatzrentabilität in %:	$\frac{\text{EBT x 100}}{\text{Umsatz (inkl. BV)}}$	-5,66 %	1,04 %	1,35 %

Die **Umsatzrentabilität** besagt, wie viele Prozente des Umsatzes als Ergebnis vor Steuern verbleiben.

		2024/2025	2023/2024	2022/2023
Eigenkapitalrentabilität in %:	$\frac{\text{EBT x 100}}{\varnothing \text{ Eigenkapital}}$	-21,79 %	5,42 %	7,39 %
Gesamtkapitalrentabilität in %:	$\frac{\text{(EBT + FK-Zinsen) x 100}}{\varnothing \text{ Gesamtkapital}}$	-5,35 %	3,34 %	3,49 %

Die **Eigenkapital- und die Gesamtkapitalrentabilität** geben die Verzinsung des Eigen- bzw. des Gesamtkapitals an.

Wenn die Fremdkapitalverzinsung niedriger ist als die Eigenkapitalrentabilität, so kann man die Eigenkapitalrentabilität durch Austausch von Eigenkapital durch Fremdkapital erhöhen **(Leverage-Effekt)**. Die Hebelwirkung des Fremdkapitals kann sich aber in schlechteren Jahren auch umdrehen.

Sobald die Fremdkapitalverzinsung höher ist als die Eigenkapitalrentabilität, wird die verbleibende Rentabilität weiter geschmälert.

b) Kennzahlen zur Vermögens-und Finanzlage

		2024/2025	2023/2024	2022/2023
Nettoverschuldung in TEUR	Σ verzinsliches Fremdkapital - Σ flüssige Mittel	28.750	24.740	38.047

Die **Nettoverschuldung** ergibt sich als Saldo des verzinslichen Fremdkapitals und der flüssigen Mittel.

Working Capital (in TEUR):	Σ kfr. Aktiva - Σ kfr. Passiva	52.935	63.439	58.938

Das **Nettoumlaufvermögen** stellt das kurzfristige Finanzierungspotential dar. Das Working Capital (zuzüglich nicht ausgenutzter Kreditrahmen) sollte immer positiv sein, da ansonsten zumindest kurzfristig Zahlungsunfähigkeit vorliegt. Das Working Capital steht zur Deckung der durch die Geschäftstätigkeit bedingten Baraufwendungen zur Verfügung.

		2024/2025	2023/2024	2022/2023
Eigenkapitalquote (Equity Ratio) in %:	$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}}$	35,02 %	31,42 %	30,96 %

Die **Eigenkapitalquote** stellt den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital dar.

		2024/2025	2023/2024	2022/2023
Nettoverschuldungsgrad (Gearing) in %:	$\frac{\text{Nettoverschuldung}}{\text{Eigenkapital}}$	80,03 %	55,61 %	90,20 %

Der **Nettoverschuldungsgrad** entspricht dem Verhältnis der Nettoverschuldung zum Eigenkapital.

c) Cashflow

	2024/2025	2023/2024
Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit (in TEUR)	57.577	1.530
Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit (in TEUR)	-259	-242
Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit (in TEUR)	-53.883	-1.262

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Die Gesellschaft arbeitet mit Stammkunden und Neukunden, die bereit sind, angemessene Preise für STIWA-Technik zu bezahlen. Die Konzentration auf je einen Stammkunden je Produktbereich ist unverändert die Basis für kontinuierliche Auslastung und Erlössteigerung. Die Gesellschaft ist in den Märkten New Mobility, Life Science, Consumer Goods und Industrial Applications engagiert. Weitere Neukunden und deren Entwicklung zu Stammkunden ist das Ziel für unsere künftige Wachstumssicherung. Auf Grund der aktuellen Rezession ist das Investitionsverhalten bei allen Kunden nach wie vor verhalten bzw. rückläufig und sehr preissensibel. In Konzernen werden bei der Beschaffung von Anlagen verstärkt Benchmark-Vergleiche mit anderen Anlagenbauern (asiatischen und osteuropäische Hersteller) durchgeführt und Investitionen so spät wie möglich freigegeben.

Bei amerikanischen Konzernen herrscht Unsicherheit wegen der aktuell laufenden Tariff-Diskussionen. Die bisherige Freiheit der Wahl einer weltweit möglichen Produktionsstätte wird nun durch massive Zollaufschläge beeinflusst. Das Zurückholen von Produktionen aus dem Ausland wird zwar angedacht und kostentechnisch betrachtet, durch die fehlende Stabilität werden Entscheidungen aber nicht getroffen bzw. aufgeschoben. Der in den letzten Jahren stark boomende E-Mobilitätsmarkt erfährt weiterhin eine Reduktion der Aktivitäten. Durch fehlende Kaufanreize, zu teure Produkte, wegfallende Förderungen, den zu langsamen Aufbau der Infrastruktur sowie zu geringer Reichweiten werden deutlich weniger E-Autos abgesetzt als erwartet. Zudem setzt asiatische Konkurrenz der gesamten europäischen Branche massiv zu. Dies führt zur Verschiebung von Investitionen um mehrere Jahre. Alle Themen rund um Elektromobilität, Batteriefertigung oder Wasserstoff bedeuten hohen Investitionsbedarf. Die Liquiditätssicherung hat derzeit bei allen Kunden die oberste Priorität. Selbst innovative Lösungen, die Investitionen benötigen, werden vorerst zurückgestellt und erst für Neuprojekten im Bereich ab 2030 angedacht.

Das Prinzip der stückzahlkonformen Investitionskosten (Capex) hat derzeit den Vorrang gegenüber Gesamtkosten (TCO = Capex+Opex).

Umwelt- und Arbeitnehmerbelange

Die ökologischen Ziele der STIWA Gruppe umfassen die Setzung aller technologisch verfügbaren Maßnahmen zur Verhütung von Umweltschäden. Hierbei kommt insbesondere der Verhinderung von Schadstoffausstoß durch Verwendung von Filteranlagen sowie Abwärme-Nutzung der maschinellen Anlagen (Laser, Server) für Niedertemperaturheizung und Gebäudetechnik für Energiereduktion und Sicherheit in allen Betrieben eine maßgebliche Bedeutung zu. Die auf dem Gebiet des Umweltschutzes erzielten technischen Fortschritte werden laufend auf ihre Verwendbarkeit für unsere Betriebsanlagen untersucht.

Nachhaltigkeit, entsprechend europäischen Vorgaben, wird kundenseitig nicht nur gefordert, sondern ist ein Muss, um überhaupt als Lieferant gelistet zu werden.

Alle in den verschiedenen Betriebsstätten/Ländern der Betriebstätigkeit bestehenden umweltrechtlichen Bestimmungen und Auflagen werden erfüllt. Erforderliche technische Werte unterliegen einer laufenden Untersuchung mit dem Ziel kontinuierlicher Verbesserungen.

Die Organisationsstruktur der STIWA Gruppe sieht die vollständige technische und personelle Lenkung jeder Konzerntochtergesellschaft durch Geschäftsführer vor. Ebenso verfügt jedes Unternehmen über verantwortliche Betriebsbereiche für Umweltbelange, die Werksicherheit, den Arbeitnehmerschutz und Aus- und Weiterbildung. Ergänzende und strategische Verantwortung wird durch die Geschäftsführung der STIWA Holding GmbH wahrgenommen.

Ein Großteil des Bedarfes an Fortbildung der Mitarbeiter kann innerhalb der Gruppe abgedeckt werden.

Wesentliche Ereignisse während des Geschäftsjahres

Die in den letzten Jahren aufgebaute Kapazität kann aufgrund des schwächelnden Marktes derzeit nicht vollständig ausgelastet werden. Employer Branding und die Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen mussten weiter reduziert werden. Die Northvolt Insolvenz hatte die größte Auswirkung auf unsere Auslastung und Maßnahmen.

Wesentliche Risiken und Ungewissheiten, denen das Unternehmen ausgesetzt ist

Die andauernde Rezession, die schwächelnde Autoindustrie und die US Tarifdiskussion sind die größten Ungewissheiten für uns als Sondermaschinenbauer. Dieser Umstand beeinflusst die Auslastung in der gesamten Maschinenbaubranche negativ und führt zu Kampfpreisen und damit zu niedrigen oder teilweise negativen Deckungsbeiträgen.

In dieser Situation unterstützen wir mit der Abteilung Verfahren und Technologie unsere Stamm- und Neukunden bereits bei der Produkt- und Verfahrensentwicklung, um damit ganz vorne dabei zu sein. Innovationen sind der „Türöffner“, um mit Kunden gemeinsam neue Lösungen auf den Markt zu bringen.

Die Firmengruppe begegnet den Risiken und Ungewissheiten mit intensivierten Innovationsbemühungen, Rationalisierung, Anpassung der Geschäftsprozesse und der organisatorischen Anpassung der Führungsstrukturen. Dies soll die Firmengruppe auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gut absichern.

Große Herausforderungen stellen für uns nach wie vor die weiterhin hohen Kosten für Personal und Energie dar. Unsere ausländischen Mitbewerber haben in diesem Bereich deutliche Wettbewerbsvorteile erlangt. „Österreich muss man sich leisten können!“

Die Liquiditätsversorgung der Gesellschaft ist durch die Einbindung in das zentrale Cash-Pooling-System der Konzernmuttergesellschaft (STIWA Holding GmbH) jederzeit sichergestellt. Die Konzernmutter steuert die Liquidität der gesamten Gruppe und sichert die Finanzierung durch eine diversifizierte Struktur und eine enge Zusammenarbeit mit etablierten Finanzpartnern ab. Ergänzend werden zur weiteren Risikominimierung und Optimierung der Finanzierungsstruktur gezielt Förderungen, insbesondere in Form von Zuschüssen und Garantien der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) und der Oesterreichischen Kontrollbank AG (OeKB), genutzt. Das Liquiditätsrisiko wird daher als gering eingeschätzt.

Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Der in den letzten Jahren von uns eingeschlagene Weg der konsequenten Neukundenbearbeitung zur Verbreiterung unserer Kundenstruktur hat sich als richtig bestätigt. Nur dadurch konnte im letzten Geschäftsjahr für eine vernünftige Auslastung gesorgt werden und dies wird zukünftig, nach der Rezession, für ein maßgebliches Wachstum der Gesellschaft beitragen.

Im Innovationsbereich setzen wir verstärkt auf die Lösungserarbeitung kundenspezifischer Probleme, welche uns zuletzt vermehrt erfolgreich gemacht hat.

Risiken der künftigen Entwicklung resultieren aus der rechtzeitigen Anpassung unserer Innovationen an die Bedürfnisse unserer Stammkunden, aus der Absatzlage unserer Kunden sowie der allgemeinen Wirtschaftslage.

Bei aktuellen und bestehenden Produkten ist das Wachstum auf Grund des übersättigten Marktes begrenzt und mitunter rückläufig. Bei Stamm- und Neukunden besteht absoluter Bedarf in Richtung Neuprodukte. Dabei spielen mechatronische Produkte inkl. Digitalisierung und mit deutlich höherem Softwareanteil und künstlicher Intelligenz eine ganz wesentliche Rolle. Die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle wird notwendig und eine zusätzliche Herausforderung.

Um unsere Kundenbedürfnisse weltweit abdecken zu können, arbeiten wir an einem weiteren Ausbau unserer internationalen Standorte in China, insbesondere USA und Deutschland.

Die derzeitig gültige 5-Jahresplanung sieht für 2025/26 eine leicht gestiegene Betriebsleistung bei deutlich gestiegenen Kosten vor. Hintergrund ist eine deutliche Verschiebung innerhalb der Betriebsleistung von Umsätzen zu positiver Bestandsveränderung und damit zu einer geringeren Anzahl an bereits mit Gewinn abrechenbaren Projekten. Das wird sich dann im Geschäftsjahr 2026/27 drehen. Vor diesem Hintergrund wird die Gesellschaft 2025/26 einen ansteigenden Verlust und 2026/27 einen Gewinn erwirtschaften.

Wir planen als Ergebnis unserer Strategie, dass in den nächsten Jahren

- die Betriebsleistung nach einem Rückgang in 2024/25 in den darauf folgenden Jahren wieder nachhaltig steigt.
- die Rohstoff- und Komponentenpreise lediglich moderat steigen.
- die Personalkosten moderat steigen.
- die Fremdkapitalzinsen kurzfristig leicht fallen und dann konstant bleiben.
- die Produktion durch weitere Innovation und ständige Verbesserung optimiert wird.

Forschung und Entwicklung

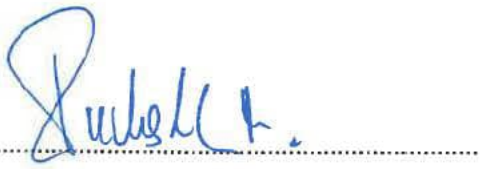
In Zusammenarbeit mit unseren Stammkunden erweitern und verbessern wir die technischen Grundlagen unserer Geschäftsbereiche. Im Kontakt zu potenziellen Neukunden entwickeln wir neue Anwendungen und adäquate Automationskonzepte. Dabei verfolgen wir insbesondere Zielsetzungen im Bereich der Produktentwicklung sowie Systementwicklung. Ein weiterer Schwerpunkt legen wir im Bereich Software, deren Bedeutung im Anlagenbau stark steigend ist.

Die für Forschung und Entwicklung eingesetzten Aufwendungen bleiben auf konstant hohem Niveau.

Finanzinstrumente, Risken und Strategien

Das Unternehmen bedient sich nur in Ausnahmefällen derivativer Finanzinstrumente (Fremdwährungen), um bestehende Risiken aus Preisen, Währungen und Forderungsausfällen planbar zu machen und weitgehend auszuschalten. Wir setzen in erster Linie auf die Methode der langfristigen Stammkunden- und Stammlieferantenstrategie sowie auf weitaus überwiegende Fakturierung in EURO, sodass keine Preisprobleme bzw. keine wesentlichen Währungsverluste zu verzeichnen sind.

Attnang-Puchheim, 10. November 2025



DI (FH) Michael Fuchshuber