Lagebericht Faigle Kunststoffe GmbH 2025

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1. Geschäftsverlauf

In fast allen Geschäftsbereichen sorgte die flaue Konjunktur, teilweise Rezession für niedrige Auftragseingänge und Umsatzrückgänge. Einzig das Geschäftsfeld Fahrtreppen-Ersatzteilmarkt konnte gegenüber Vorjahr gehalten werden.

Kunden aus vielen Ländern berichteten von vollen Lagerständen und Reduktion der Produktionskapazität aufgrund schlechter Auftragslage. Während weitere Entwicklungsprojekte mit verschiedenen Kunden, zum Beispiel durch gemeinsame Innovationsworkshops konkretisiert werden konnten, fehlten kundenseitig die Mittel für Investitionen.

1.2. Bericht über die Zweigniederlassungen

Es bestehen keine Zweigniederlassungen.

1.3. Finanzielle Leistungsindikatoren: Kennzahlen zur Ertrags-, Vermögens- u. Finanzlage

Die Umsatzerlöse im Jahr 2025 betragen EUR 22,2 Mio. und sind gegenüber dem Vorjahr gesunken. Der Wert beinhaltet die in- und ausländischen Erlöse, sonstige Leistungserlöse und die Erlösminderungen. Die Veränderungen des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen, die aktivierten Eigenleistungen, die sonstigen betrieblichen Erträge sind nicht beinhaltet.

Die Betriebsleistung verringerte sich von EUR 25,6 Mio. im Jahr 2024 zu EUR 24,9 Mio. im Jahr 2025. Der Wert beinhaltet die Umsatzerlöse, die Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnisse, die aktivierten Eigenleistungen und sonstigen betrieblichen Erträge.

Der Finanzerfolg, berechnet aus Zinsen, den Erträgen aus Wertpapieren des Finanzanlagevermögens und ähnlichen Erträgen abzüglich Zinsen und ähnlichen Aufwendungen verbesserte sich von EUR -304.884,00 im Jahr 2024 auf -263.637,74 EUR im Jahr 2025.

Der Jahresgewinn beträgt im Jahr 2025 EUR 616.008 TSD. Der Wert setzt sich aus dem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit abzüglich Steuern vom Einkommen und vom Ertrag zusammen.

Die Anlagenintensivität des Anlagevermögens, berechnet aus Immateriellen Vermögensgegenständen, Sachanlage und Finanzanlagen betrug im Jahr 2025 27,5% des Gesamtvermögens. Gegenüber 2024 ist dies eine Verringerung von 4,0%.

Die Eigenkapitalquote verbesserte sich von 26,3% im Jahr 2024 auf 31,6% im Jahr 2025. Bei der Berechnung des Eigenkapital-Anteils werden Nennkapital, Kapitalrücklagen, Bilanzgewinn und Gewinnrücklagen berücksichtigt.

1.4. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Umweltbericht:

Ein ausführlicher Umweltbericht liegt vor. Bei der Verwendung und Bearbeitung von Materialien werden Recyclingfähigkeit und Umweltverträglichkeit berücksichtigt. Wo möglich werden anfallende Anfahrausschüsse etc. sortenrein gesammelt und wiederaufbereitet und sodann in der eigenen Fertigung wiederverwendet. Die Entsorgung wird durch autorisierte Gesellschaften ordnungsgemäß sichergestellt.

Ein wesentlicher Bestanteil des Umweltmanagementsystems ist die ÖKOPROFIT- und ISO 14001-Zertifizierung.

Ein Energie-Cockpit wurde in Betrieb genommen und ermöglicht aktuelle Auswertungen über die Energie-Eigenproduktion.

Sozialbericht:

Leistungsfähige und leidenschaftliche Mitarbeiter sind ein Teil des Erfolges und ein wesentlicher Bestandteil unserer Firmenkultur. Bei unseren Mitarbeitern legen wir Wert auf Kontinuität. Der Lehrlingsausbildung kommt eine wichtige Bedeutung zu. Im Berichtsjahr waren 11 Lehrlinge beschäftigt.

Im Berichtsjahr wurde den Mitarbeitenden sowohl Umwelttickets als auch Diensträder optional angeboten, was auf große und positive Resonanz stieß, und die Mitarbeiterzufriedenheit erhöhte.

1.5 Ereignisse von besonderer Bedeutung nach dem Abschlussstichtag

Die 2025 gestarteten Umstrukturierungsmaßnahmen werden 2026 fortgesetzt.

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

2.1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Für 2026 ist ein Umsatzwachstum geplant, welches hauptsächlich auf den Ausbau des „Share of Wallet" bei Bestandskunden durch die Einführung diverser Produktentwicklungen für Key Accounts basiert, als auch durch die Gewinnung von Neukunden in bestehenden und neuen Geschäftsfeldern.

Umfangreiche organisatorische und personelle Veränderungen sind in der Umsetzung, ein „Lean-Management" Ausbildungsprogramm wurde gestartet in den Bereichen Produktion und Supply-Chain-Management.

2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Die allgemeinen Wettbewerbsbedingungen verschärfen sich stetig durch Kommoditisierungs-Effekte und erfordern eine Spezialisierung. Mit verstärktem Anwendungswissen und im engen Dialog mit Key Accounts erfolgt ein Ausbau des

Produkt- und Leistungsspektrums vom Komponentenhersteller zum Lösungsanbieter über Erweiterung des Produkt-Funktionsumfanges.

Die Angebotspipeline konnte gehalten werden.
Großer Fokus liegt weiterhin auf gemeinsame Entwicklungen mit Neukunden im Bereich Intralogistik und Elevator.

Durch ständige Beobachtung aller für unser Geschäft-wichtigen Märkte, sowie Veränderungen in Bereich Umwelt, Politik und Gesetzgebung versuchen wir Veränderungen möglichst früh zu erkennen und entsprechend zu agieren. Veränderungen von (Mega-)Trends fließen in unser Handeln ein.

Sowohl im Sach- als auch im Haftpflichtbereich bestehen ausreichende Versicherungen, die das Unternehmen vor größeren Schäden absichern.

Das Unternehmen geht keine Finanztransaktionen ein, welche zum Zeitpunkt des Abschlusses des Geschäftes ein unkalkulierbares Risiko enthalten; d.h. es werden keine Spekulationen getätigt.

Das Kreditrisiko bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist durch eine Kreditversicherung weitgehend beschränkt. Der Kundenstamm besteht aus einer Vielzahl von Kunden. Es besteht ein geringes Klumpen-Risiko.

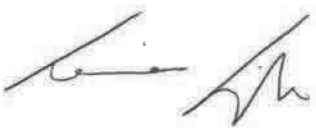
2.3. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Voraussetzung für zukünftiges Wachstum ist die intensive Forschungs- und Entwicklungstätigkeit. Diese ist weiterhin ein wesentlicher Bestanteil der Unternehmensstrategie und wird durch zahlreiche Initiativen kontinuierlich verbessert.

Die Überarbeitung des Produktentstehungsprozess bringt die notwendige Transparenz, um Messbarkeit zu gewährleisten und Prozesseffizienz gezielt zu erhöhen.

Die Balance zwischen kundenspezifischen Entwicklungen und Eigenentwicklungen ist elementarer Bestandteil der Unternehmensstrategie und -Taktik

Hard, am 22.4.2026



Friedrich Faigle
CEO Faigle Kunststoffe GmbH