non ferrum GmbH

Bürmooser Landesstraße 19
A-5113 St. Georgen bei Salzburg

L A G E B E R I C H T

2025

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

Das abgelaufene Wirtschaftsjahr 2025 umfasst den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2025.

1.1 Geschäftsverlauf der non ferrum GmbH

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2025 erzielte die non ferrum GmbH einen Umsatz von 35.793.821,41 Mio. EUR (2024: 35.752.995,16 EUR) bei einem Absatz von 10.569 MT (2024: 9.386 MT). Das Geschäftsjahr 2025 kann insgesamt als gut bezeichnet werden, da der Cashflow positiv war. Zwar wurde der budgetierte Umsatz deutlich übertroffen, aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Lage vieler Kunden (vor allem aus den Branchen Chemie und Automobil) in Europa konnten jedoch die geplanten Preise am Markt nicht erzielt werden. Außerdem wurden Mengen umgeschichtet, um eine bessere Auslastung zu erzielen und somit die Fixkosten pro Kilogramm zu senken - allerdings zu Lasten der jeweiligen Margen. Die schwierige politische und wirtschaftliche Situation weltweit, bedingt durch die Brandherde im Nahen Osten und in Russland sowie die damit verbundenen hohen Energiepreise, Versorgungsunsicherheiten und Umsatzängste, sorgte zwar teilweise für ein Umdenken der Industrie hin zu stabilen Lieferanten, bevorzugt aus EU-Ländern. Die Kosten stehen aber immer noch im Vordergrund. Somit wurde das Alleinstellungsmerkmal der non ferrum GmbH abgeschwächt. Dies hat sich auch deutlich im Ergebnis ausgewirkt, da bei zu hohen Preisen wieder auf Lieferanten aus China zurückgegriffen wird. Zusätzlich kam es wie jedes Jahr zu einem Einbruch im letzten Quartal, da viele Kunden ihre Lagerbestände zum Jahresende zurückgefahren haben. Die Auftragsbücher für das erste Halbjahr 2026 sind hingegen voll, da aufgrund der politischen Lage und der Bedrohung des Schiffsverkehrs die Angst vor Lieferverzögerungen wieder zunimmt und die Kunden ihre Lager aktuell so weit wie möglich füllen. Im Umschmelzwerk ist man bis Ende 2026 voll ausgelastet. In der Pulverproduktion fehlen ab dem dritten Quartal derzeit noch etwa 800 bis 1000 MT Späne, um die Produktion auszulasten. Der Trend zu Feinpulvern bleibt wie bereits im letzten Jahr bestehen. Da diese Pulver höhere Margen erzielen als die Späne, erwarten wir einen positiven Einfluss auf das Ergebnis - vor allem, da wir die Produktionskapazität dieser Pulver durch den weiteren Ausbau der Kratzenanlagen im vierten Quartal um weitere 150 MT pro Jahr erhöhen können.

Im Geschäftsjahr 2025 wurden mit 482.144 EUR (2024: 270.111 EUR) höhere sonstige betriebliche Erträge erzielt als in der Vorperiode. Diese betrieblichen Erträge 2025 sind auf Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen iHv. 133.144 EUR und übrigen sonstigen betrieblichen Erträge iHv. 349.000 EUR (im Wesentlichen Fremdwährungsgewinne iHv 170.974 EUR und Erträge aus Schadenersatz Sachschaden) zurückzuführen. Die übrigen sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen 4.276.648 EUR (2024: 3.299.948 EUR).

Das im Geschäftsjahr erzielte Ergebnis vor Steuern beträgt -285.530 EUR (2024: 615.302 EUR) und ist Resultat eines in Summe guten operativen Geschäftsjahres auf einem wirtschaftlich sehr umkämpften Markt. Der Gewinn nach Steuern wird mit -399.985 EUR (2024: 317.295 EUR) ausgewiesen.

1.2 Bericht über die Zweigniederlassungen

Im Geschäftsjahr 2025 bestand keine Zweigniederlassung der non ferrum GmbH.

1.3 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

a) Finanzielle Leistungsindikatoren

In TEUR	2025	2024
Kennzahlen zur Ertragslage		
Umsatzerlöse	35.794	35.753
Betriebserfolg	74	1.010
Umsatzrentabilität (Return on Sales - ROS)	0,2%	2,8%
Kapitalrentabilität		
Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity - ROE)	0,6%	8,5%
Gesamtkapitalrentabilität (Return on Investment - ROI)	0,3%	3,8%
Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage		
Nettoverschuldung (Net Debt)	8.818	9.320
Eigenkapitalquote (Equity Ratio)	45,7%	44,8%
Nettoverschuldungsgrad (Gearing)	76,4%	78,0%
Kennzahl zum Cash-Flow		
Cash-Flow (Praktikerformel)	1.226	1.727

Umsatzrentabilität (Return on Sales – ROS)

Die Umsatzrentabilität entspricht dem Verhältnis aus Betriebserfolg und den Umsatzerlösen.

Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity – ROE)

Die Eigenkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Verhältnis des Betriebserfolges zum Eigenkapital.

Gesamtkapitalrentabilität (Return on Investment – ROI)

Die Gesamtkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Verhältnis aus Betriebserfolg zum Gesamtkapital.

Nettoverschuldung (Net Debt)

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

Eigenkapitalquote (Equity Ratio)

Die Eigenkapitalquote stellt den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital dar.

Nettoverschuldungsgrad (Gearing)

Der Nettoverschuldungsgrad entspricht dem Verhältnis der Nettoverschuldung zum Eigenkapital.

Cash-Flow (Praktikerformel)

Der Cash-Flow berechnet sich aus dem Jahresüberschuss, korrigiert um nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge.

b) Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Im Geschäftsjahr 2025 waren im Jahresschnitt 91,58 Mitarbeiter, davon 24,50 Angestellte und 67,08 Arbeiter beschäftigt.

Das Unternehmen ist nach ISO 9001, ISO 14001 und ISO 45001 zertifiziert.

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

2.1 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Die breit aufgestellte Kundenstruktur konnte im Geschäftsjahr 2025 die wirtschaftlichen Herausforderungen abfangen. Im Umschmelzwerk konnten allerdings aufgrund des starken Preiskampfs in der Automobilindustrie keine Gewinne erzielt werden. Die Verluste konnten jedoch durch eine bessere Auslastung in Grenzen gehalten werden. Für das Jahr 2026 ist es das erklärte Ziel, die hohen Mengen für das Umschmelzwerk, die von 2021 bis 2025 erreicht wurden (über 5.000 MT), weiter zu steigern. Dies ist aufgrund der ausgebauten Kapazität (neues Masselband und optimierte Prozessabläufe), der breit aufgestellten Kundenstruktur und des gut geschulten Personals möglich. Dadurch kann der Fixkostenanteil deutlich gesenkt werden, sodass auch im Umschmelzwerk die Gewinnzone erreicht wird.

Durch eine weitere Erhöhung der Späneproduktion - Aufbau einer Anlage 5 und eine Automatisierung sind geplant, um die hohe Nachfrage im Winter bedienen zu können - sowie durch gezielte Investitionen im Bereich der Pulverherstellung – der Aufbau einer neuen Anlage zur Zerkleinerung von Sekundärspänen für die Stahlentschwefelung sowie die Erweiterung der Pulverkapazität um weitere vier Maschinen oder 150 MT bis Ende Q4 - sollen zusätzliche Gewinne aus Effizienzsteigerungen sowie Kostenersparnisse aus Produktoptimierungen erzielt werden. Neuentwicklungen im Bereich der Primärlegierungen, wie die Herstellung von Vorlegierungen für das Strangpressen, 3D-Anwendungen, Wasserstoffspeicherung und brandresistente Legierungen für Batteriegehäuse bei E-Fahrzeugen, sollen zukünftig die Abhängigkeit von wenigen Automobilkunden verringern. Das Ziel besteht darin, diese Legierungen im Kreislauf zu fahren und somit auch die Sekundärlegierungen zu stabilisieren.

2025 hat die non ferrum GmbH die Verwertung und Beseitigung von magnesiumhaltiger Salzschlacke (Ö-Norm 31212 g) und Krätze, Stäube u. Aschen aus sonstiger NE Metallurgie (Ö-Norm 31223 g) fortgesetzt. Bis zum Jahresende wurden insgesamt 247,7 MT einem deutschen und einem österreichischen Unternehmen zugeführt. Für 2026 liegt eine Notifizierungen zur Verwertung magnesiumhaltiger Salzschlacke vor.

In Summe erwartet die Geschäftsführung der non ferrum GmbH ein positives Ergebnis für das Geschäftsjahr 2026.

Auch die Entwicklung der non ferrum metal powders LLC, eine 100%-ige Tochter der non ferrum GmbH, gegründet am 26. Juni 2012 mit Sitz in Summerville, South Carolina, USA, kann zum Jahresbeginn als

durchaus erfolgreich bewertet werden. Der bestehende Kundenstamm wird auch 2026 weiter sukzessive auf- und Marktanteile ausgebaut (Thixo, Neukunden im Chemie- und Automobilsektor, Nahrungsmittelindustrie). Mit den bestehenden Kunden konnten bereits für das gesamte Jahr 2026 größere Absatzmengen vereinbart werden.

2.2 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Metalleinkäufe und –verkäufe werden im Wesentlichen durch back-to-back Geschäfte abgesichert, das heißt, jedem Auftrag steht ein direkt zuordenbarer Einkauf gegenüber. Für die Einkaufsabwicklung bestehen interne Richtlinien, die das Risiko solcher Geschäfte limitieren. Durch die regelmäßige Überprüfung aller internen Richtlinien durch externe Auditoren werden diese durch stete Verbesserungen und Anpassungen auf dem aktuellen Stand gehalten. Maßnahmen gegen mögliche neu auftretende Risiken wurden in die internen Richtlinien aufgenommen und somit begrenzt.

Durch die Gründung der non ferrum metal powders LLC sowie durch die Einbindung von Schwesterunternehmen der international operierenden htm-Gruppe wurden Risiken hinsichtlich des Verlustes von Marktanteilen und regionale Risiken begegnet. Mit diesem strategischen Schritt zur Internationalisierung wird neben den USA als ein wichtiger Markt auch der asiatische Raum bedient und Kunden vor Ort betreut. Durch eine Händlerkooperation wird zudem der südamerikanische Markt für Produkte der non ferrum GmbH erschlossen.

Risiken am Beschaffungsmarkt werden durch einen adäquaten Mix verschiedener langjähriger Lieferanten – darunter europäische Händler und Produzenten in China, Indien und Israel - sowie durch einen Vertrag mit einem ehemaligen htm-Mitarbeiter in China minimiert. Gleichzeitig wird dem bestehenden Währungsrisiko (Einkauf bei Lieferanten in USD und Verkauf an Kunden in EUR) dahingehend entgegengewirkt, dass verstärkt über europäische Händler eingedeckt wird, die in EUR fakturieren oder dass die Vormaterialien für amerikanische Kunden in USD eingekauft werden. Schadensrisiken wurden durch wirtschaftlich sinnvolle Versicherungen und IT-Risiken durch entsprechende Sicherheitsprozesse abgesichert. Darüber hinaus wird ein zweckmäßiges Bestandsmanagement eingehalten, um die Lagerhaltung zu minimieren. Seit 2020 betreiben wir mit der Firma WIMEX ein Konsignationslager am Standort St. Georgen. Dadurch können wir eine höhere Versorgungssicherheit bei gleichzeitig verbessertem Cash-Management gewährleisten. Zusätzlich prüfen wir aktuell in Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten Scottish Chemicals in Indien den Aufbau eines Lagers mit mindestens 1000 MT an Magnesium-Ingots, um die Versorgungssicherheit unserer Produktion und Kunden zu garantieren. Das stringent geführte Forderungsmanagement, das breite Kundenportfolio sowie die Nähe zum und Kenntnisse über den einzelnen Kunden durch den Vertrieb sollten das Risiko von Forderungsausfällen wie in den Vorjahren geringhalten. Mögliche Liquiditätsrisiken sind durch die bestehende Kontokorrent-Linie und die Zusage des Hauptgesellschafters der non ferrum GmbH abgesichert. Damit können mögliche Liquiditätsengpässe kurzfristig überbrückt werden.

Die weltweit sehr instabile Lage wirkte sich im Jahr 2025 eher negativ auf die Geschäftsentwicklung der non ferrum GmbH aus, da viele Kunden aufgrund der wirtschaftlichen Lage preisrelevant einkaufen mussten.

Zumindest teilweise wird aus europäischer Produktion gekauft, um die Abhängigkeit von China zu verringern. Dieser Trend verstärkt sich aktuell wieder. Die Preise für Magnesium und die Frachtraten aus China blieben im Laufe des Jahres auf einem niedrigen Niveau stabil. Die Unsicherheiten der vergangenen Jahre führten dazu, dass die Kunden bereit waren, bevorzugt aus europäischer Produktion zu kaufen - allerdings zu niedrigen Preisen, um Liefersicherheit zu gewährleisten. Dies spiegelte sich in den hohen Umsätzen und moderaten Verlusten für das Jahr 2025 wider.

Der anhaltende Krieg in der Ukraine stellt für die non ferrum GmbH derzeit kein Risiko dar. Der unsicheren Gaspreisentwicklung wurde mit einem Dreijahresvertrag begegnet. Der aktuelle Krieg im Iran verbessert derzeit die Verkaufszahlen, da europäische Waren bevorzugt werden. Der langfristige Einfluss dieser Situation im Nahen Osten ist allerdings schwer abzuschätzen.

Die Zollbestimmungen für die USA sind aktuell eher positiv für die non ferrum GmbH zu bewerten, da Magnesium ausgenommen ist und die Einkäufer gezwungen sind, ihre Ware nicht aus China zu beziehen, das für die USA mit 140 % Antidumping belegt ist.

Im Umschmelzwerk konnten höhere Mengen zu teilweise akzeptablen Preisen erzielt werden, da für einige Kunden die Liefersicherheit wichtiger ist als die unmittelbaren Kosten. Da das Recycling von Schrotten einen besseren CO2-Footprint aufweist als der Einsatz von Neumaterial aus China, gewinnt die Wiederverwendung der eigenen Schrotte zunehmend an Bedeutung. Das sollte auch in Zukunft für eine ausreichende Auslastung im Umschmelzwerk sorgen.

Die geplanten 5.000 MT wurden nahezu erreicht, da inzwischen ausreichend Personal geschult wurde. Alle Schichten sind mittlerweile voll besetzt und die 5.000 MT für 2026 bleiben weiter das Ziel. Für das Jahr 2026 stehen bereits Aufträge über etwa 4.500 MT in den Büchern.

Zusammenfassend gehen wir aus heutiger Sicht davon aus, dass aufgrund des zuvor beschriebenen Verlaufs von einem Fortbestand des Unternehmens auszugehen ist.

3. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Im Bereich Forschung und Entwicklung setzte die non ferrum GmbH im abgelaufenen Geschäftsjahr 2025 im Wesentlichen die Arbeit für folgende Projekte fort:

Projekt: Hy²Wasp

Im Jahr 2022 wurde mit dem Projekt „Hy²Wasp" begonnen.

Das Projektziel war, mithilfe von Magnesiumpulvern und LOHC (Liquid Organic Hydrogen Carrier) Wasserstoff zu speichern und ein reversibel betankbares Hydrid-Speichermaterial zu entwickeln. Die non ferrum GmbH war für die Herstellung der Magnesiumpulver in den geforderten Legierungen, Größen, Formen und Dichten zuständig.

Die Projektdauer betrug drei Jahre und wurde mit mehreren Forschungs- und Industriepartnern durchgeführt.

Das Projekt wurde im September 2025 abgeschlossen.

Projekt: Dust2Hydrogen

Im Jänner 2023 wurde mit dem Projekt „Dust2Hydrogen" begonnen.

Ziel des Projekts war es, mithilfe von Krätzen (Größe: <1,2 mm) und nicht verwertbaren Magnesiumstäuben Wasserstoff zu generieren und diesen für den internen Schmelzprozess weiterzuverwenden.

Die Projektlaufzeit betrug eineinhalb Jahre und wurde mit einem weiteren Forschungspartner durchgeführt. Das Projekt wurde im Dezember 2024 abgeschlossen, die Prüfung durch die FFG erfolgte am 13.03.2025.

Es gab sonst keine weiteren FFG-geförderten Projekte bei der non ferrum GmbH.

St. Georgen bei Salzburg, am 11. Mai 2026

Geschäftsführer

Hans Peter Schäffler

Andreas Rohrseitz