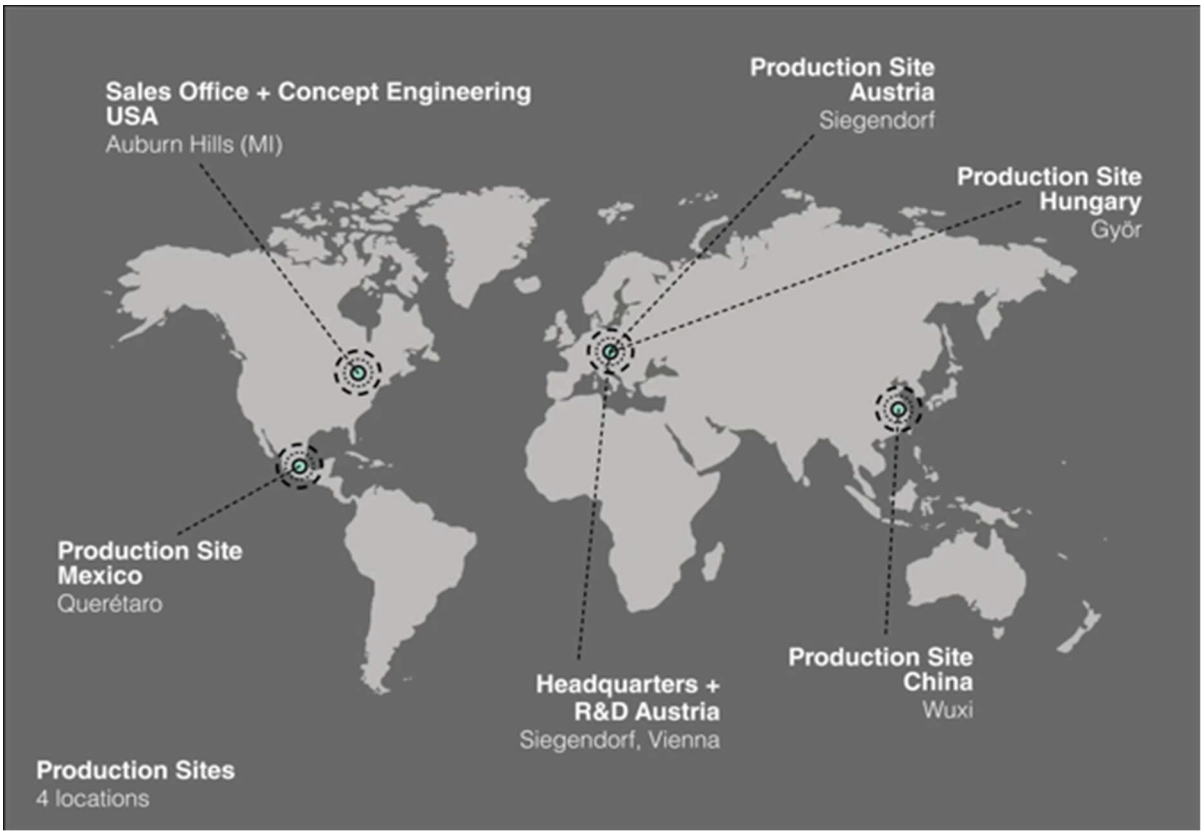
Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

1. Geschäftsverlauf und Lage des Unternehmens

1.1 Geschäftstätigkeit und Geschäftsentwicklung

Die Melecs EWS GmbH ist unverändert in der Electronic Manufacturing Services (EMS) Industrie tätig. Das Unternehmen entwickelt, industrialisiert und fertigt elektronische Baugruppen und Geräte in seinen Betriebsstätten in Siegendorf und Györ (Ungarn) sowie in den Werken der Tochtergesellschaften Melecs Electronics Manufacturing (Wuxi) Co., Ltd. in Wuxi (China) und Melecs Electronics Querétaro S.A. de C.V. in Querétaro (Mexiko). Unterstützt wird die Geschäftsentwicklung durch eine Vertriebseinheit am Standort der Tochtergesellschaft Melecs USA Corp. in Auburn Hills (USA) sowie die R&D-Abteilung am Standort Wien. Die nachfolgende Darstellung zeigt den globalen Footprint der Melecs-Gruppe:



Der Marktauftritt ist nach dem Einsatzgebiet der Produkte in folgende Business Units strukturiert: Household Appliances (Haushaltsgeräte, HAS), Automotive Control Systems (ACS), Automotive Lighting&Interior (AL&I) sowie Industrial Applications (IND). Die interne Ergebnisverantwortung wird von den Business Entities (Siegendorf, Györ, Wuxi und Querétaro) als werksnahe Organisationseinheiten wahrgenommen.

Gemäß den Analysen und Statistiken des Brancheninformationsdienstes in4ma (www.in4ma.de) besteht der europäische EMS-Markt aus rund 2.000 Unternehmen mit einem Umsatzvolumen von insgesamt rd. 56 Mrd. EUR in 2024 (was weniger als 10 % des globalen Markts entspricht). In 2025 konnte der europäische Elektronikmarkt insgesamt noch nicht auf den prognostizierten Wachstumspfad zurückkehren und sich abermals nicht von der allgemeinen Konjunkturflaute, die besonders die europäische Industrie betrifft, entkoppeln. So musste die europäische EMS-Industrie nach ersten Prognosedaten von in4ma Umsatzeinbußen von

ca. -0,3 % (davon -3,0 % in Westeuropa) hinnehmen (nach -3,3 % in 2024, davon -13,0 % in Westeuropa). In den Jahren davor ist der Markt (mit Ausnahme des „Covid-Jahres“ 2020) jedoch stark gewachsen. In Deutschland und Österreich dürfte der Rückgang in 2025 aufgrund des hohen Automotive-Elektronik-Anteils, aber auch wegen spezifischer Standortschwächen, überdurchschnittlich stark ausgefallen sein. Wachsende Marktsegmente wie Luft- und Raumfahrt sowie insbesondere Defense haben heute nur einen kleinen Anteil am europäischen Elektronik-Volumen.

Nach dem Ranking von in4ma befindet sich Melecs seit einigen Jahren in den Top 20 der größten Unternehmen mit europäischem Headquarter und ist in Österreich klarer Marktführer (der österreichische EMS-Markt macht rd. 3 % des europäischen Produktionsvolumens aus). Die meisten der großen europäischen Player konnten in den letzten beiden Jahren nur durch Unternehmensakquisitionen wachsen. Dabei war eine Konsolidierungstendenz in der Branche und ein folglich hohes M&A-Aktivitätslevel auch in 2025 zu beobachten. Im globalen Markt findet sich Melecs in der von in4ma in Kooperation mit EMSNOW neu erstellten Top 100 Liste der größten EMS- und ODM-Unternehmen weltweit auf Platz 65 wieder, wobei diese Liste – anders als Rankings zum relativ stark fragmentierten europäischen Markt – von einigen wenigen Playern (überwiegend mit asiatischem Headquarter) dominiert wird.

Für die Melecs EWS GmbH ist die Umsatzentwicklung abermals differenziert zu betrachten: Der Umsatz inkl. aller Nebenerlöse belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr 2025 auf 307,6 Mio. EUR (Exportanteil unverändert rd 90 %), während es in 2024 noch 336,9 Mio. EUR waren, also ein Minus von fast 9 %. Der Rückgang bei den für das Ergebnis relevanten Produkterlösen („core revenue“) hat knapp über 5 % betragen, wobei die ausgelieferte Menge an Produkten mit rd. 40 Mio. Stück ziemlich konstant geblieben und wie budgetiert ausgefallen ist. Die durchschnittlichen Verkaufspreise sind in Folge der verbesserten Materialeinkaufspreise (inkl. des Effekts aus dem schwächeren USD) jedoch nach unten gegangen, was primär ursächlich für den Umsatzrückgang bzw die Budgetabweichung war. Die Business Units haben sich durchaus unterschiedlich verhalten: in ACS und IND konnten die Umsätze gegenüber dem Vorjahr zwar gesteigert werden, blieben aber hinter dem Budget zurück. In HAS war insbesondere durch das Auslaufen eines Produkts ein deutlicher Rückgang zu 2024 zu verzeichnen, allerdings konnte – wie auch in AL&I (konstant zum Vorjahr) – der Plan übertroffen werden.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Performance des Unternehmens in 2025 zufriedenstellend war (siehe dazu auch die näheren Ausführungen zur Ertrags- und Finanzlage im Lagebericht weiter unten). Gerade in Anbetracht der weiterhin schwierigen und dynamischen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Das Management der „Multi-Krisen“ und der Aufbau einer gewissen Resilienz sind zentrale Unternehmenskompetenzen im Rahmen dieser „neuen Normalität“ des Wirtschaftens. Die Herausforderungen des österreichischen Wirtschaftsstandortes, vor allem aufgrund außerordentlich hoher Inflation und Lohnkostensteigerungen in den letzten Jahren, müssen an dieser Stelle nicht wiederholt werden; jedenfalls gab es in 2025 für die produzierende Industrie in Österreich (und generell Europa) entgegen mancher früherer Prognosen noch keinen spürbaren Konjunkturaufschwung.

Das Tempo geopolitischer bzw globaler handelspolitischer Verwerfungen hat in 2025 noch einmal deutlich angezogen, nicht zuletzt durch das Agieren der neuen US-Regierung unter Präsident Trump. Hier stehen besonders die globalen Lieferketten im Fokus, deren Teil Melecs als international agierendes Unternehmen ist. Die Zollpolitik der USA hat für viel Verunsicherung gesorgt, auch wenn Melecs bis dato noch relativ wenig von den sich rasch ändernden Regelungen betroffen war. Die von Melecs in den letzten Jahren verfolgte „local for local“ Produktionsstrategie in den verschiedenen Märkten, die im Einklang mit Kundenwünschen nach „Nearshoring“ und möglichst stabilen Lieferketten steht, ist hier definitiv von Vorteil. Der Export von Produkten (insbesondere Automotive) in die USA findet heute fast ausschließlich über den mexikanischen Standort statt und hier können wir bzw unsere Kunden (die idR für die Verzollung verantwortlich sind) bisher unverändert vom nordamerikanischen Freihandelsabkommen

USMCA profitieren. Befürchtungen, wonach asiatische Wettbewerber aufgrund individueller „Zoll-Deals“ der USA mit deren Sitzstaaten von einem günstigeren Zollregime profitieren könnten, haben sich nicht bewahrheitet. Einkaufseitig ist die zusätzliche globale Kostenbelastung durch neue Zölle für Melecs bisher ebenfalls relativ gering. Allerdings sind Zölle nicht die einzigen Handelshemmnisse, die aus dem Ringen zwischen den USA und China um geo- und handelspolitischen Einfluss resultieren (Europa wirkt in diesem Konflikt eher orientierungslos, wie vielfach festgestellt und zurecht auch beklagt wird). Die starke Abhängigkeit von (Vor-)Materiallieferungen aus China wird hier zunehmend zum Problem. Einzelne (vor allem US-amerikanische) Automotive-Kunden drängen aus Risikogesichtspunkten deshalb auf eine von China und Taiwan unabhängige Supply Chain („China resilient BOM“), während die Mehrheit der Kunden weiterhin stark auf den Wettwerbsvorteil günstigerer Bauteile setzt. Ob es hier tatsächlich zu einem „Paradigmenwechsel“ in den Beschaffungsstrategien westlicher Unternehmen auf breiter Front, dh auch über Defense-Anwendungen und kritische Infrastruktur hinaus, wo das objektiv sinnvoll erscheint, kommen wird, ist schwer vorherzusagen und wohl von den immer weniger prognostizierbaren künftigen weltpolitischen Ereignissen abhängig. Es ist uE eher anzunehmen, dass die Elektronik trotz zunehmender Handelshemmnisse eine globalisierte Branche bleiben wird. Melecs kann aufgrund der Marktstellung den Weg hier sicherlich auch nicht vorgeben und nur versuchen, die Anforderungen der Kunden bestmöglich und flexibel zu unterstützen und umzusetzen, was auch aufgrund der vielfach mangelhaften Transparenz der Supply Chain bis runter zum Rohstoff eine große Herausforderung ist.

Die angesprochene Problematik der Unterbrechung von Supply Chains aus (geo-)politischen Gründen hat bereits im Geschäftsjahr 2025 viel Zusatzaufwand bei Melecs verursacht. Einerseits haben die chinesischen Exportkontrollen für Seltene Erdmetalle beim Zukauf von Elektromagnetmotoren eines Lieferanten Kopfweh entlang der Lieferkette bis hin zum OEM ausgelöst. Alternative Bezugsquellen wurden geprüft, sind aber nicht einfach zu definieren bzw jedenfalls nicht kurzfristig umsetzbar. Aufgrund ihrer Relevanz für die Weltwirtschaft hat diese Thematik offenkundig auch eine zentrale Rolle bei den handelspolitischen Diskussionen zwischen China, den USA und der EU in 2025 gespielt. Nach diesen Gesprächen scheint sich die Situation mittlerweile zwar entspannt zu haben (Lieferausfälle waren und sind nicht zu verzeichnen), kann aber wohl jederzeit wieder eskalieren.

Andererseits ist die sehr spezielle Situation rund um den niederländisch-chinesischen Chip-Lieferanten „Nexperia“ seit Herbst 2025 kritisch. Ohne an dieser Stelle zu stark ins Detail zu gehen (es wird auf die umfassende mediale Berichterstattung zu den Hintergründen dieser Causa verwiesen), ist festzuhalten, dass der Konflikt zwischen Nexperia Niederlande und deren Tochtergesellschaft Nexperia China unverändert fortbesteht und damit ein auch für Melecs „system-kritischer“ Lieferant vor einer ungewissen Zukunft steht. Das konzernweite jährliche Einkaufsvolumen hat zuletzt rd. 6 Mio. EUR betragen und bei vielen Melecs-Produkten waren bzw sind Nexperia-Bauteile verbaut, insbesondere im Automotive-Geschäft. Aktuell läuft ein Gerichtsverfahren in den Niederlanden, das klären soll, ob der Entzug der Kontrolle des chinesischen Eigentümers über Nexperia durch ein holländisches Gericht im September 2025 rechtmäßig war. Es ist davon auszugehen, dass die beiden Nexperia-Unternehmen getrennt voneinander fortbestehen werden, was vor allem aufgrund deren bisheriger Verflechtung Versorgungsprobleme verursacht: Nexperia Niederlande hat die essentiellen Wafer (Vorprodukte) für die Produktion von Halbleitern an das chinesische Montagewerk von Nexperia China geliefert, diese Lieferungen im Zuge des Konflikts aber eingestellt. China hat auf die Vorkommnisse politisch mit einem Exportverbot für das chinesische Werk reagiert, dieses aber zwischenzeitlich wieder aufgehoben, was die Versorgungssituation zwar entspannt hat, aber das Grundproblem der gestörten Lieferkette zwischen den beiden Nexperia-Einheiten nicht gelöst hat. Bisher konnten die daraus resultierenden Lieferengpässe im Rahmen einer unternehmensinternen „Task Force“ bewältigt werden, so dass es zu keinem wesentlichen Produktions- bzw Umsatzausfall in der Melecs-Gruppe gekommen ist. Es ist aber weiterhin mit Engpässen zu rechnen. Positiv ist hervorzuheben, dass wesentliche Komponenten grundsätzlich durch alternative Bauteile anderer Hersteller substituiert werden können. Voraussetzung hierfür sind

jedoch teilweise notwendige Validierungen sowie Kundenfreigaben. Dennoch können auch bei diesen Alternativen Einschränkungen in der Versorgung in den kommenden Monaten nicht ausgeschlossen werden. Die Situation wird in enger Abstimmung mit den Lieferanten sowie den betroffenen Kunden laufend evaluiert und koordiniert.

In vertrieblicher Hinsicht ist festzuhalten, dass der Auftragseingang bei Neu- als auch Bestandskunden in der Business Unit ACS sehr gut war, vor allem im 2. Halbjahr 2025, in den anderen Business Units jedoch sehr verhalten. Viele der gewonnenen Neuaufträge werden letztlich im Werk in Mexiko für den nordamerikanischen Bedarf produziert werden, sollten jedoch auch zu einer guten Projektauslastung in Wien und Siegendorf führen. Für das Geschäft mit Industrieelektronik wurde die Vertriebsstrategie angepasst. Melecs hat hier Stand heute nur einen sehr kleinen Marktanteil in diesem volumensmäßig größten (allerdings auch sehr heterogenen) EMS-Segment in Europa. Wir sehen gerade in diesem Segment Wachstumspotential, von dem auch der Standort in Siegendorf profitieren könnte. Es wird deshalb an einem neuen Standard für Tests und Industrialisierung für Industriekunden gearbeitet; ein wesentliches Element ist dabei die geplante Investition in eine „Flying Probe" Anlage, geeignet für effiziente Tests von Produkten mit kleineren Stückzahlen. Mit Stabilität, Kompetenz (technologisch und Supply Chain), Agilität und vor allem Kundenorientierung zu wettbewerbsfähigen Kosten wollen wir der ideale Elektronikpartner in einem Markt sein, der aufgrund turbulenter Entwicklungen in den letzten Jahren wohl auch aus der Perspektive der Kunden anspruchsvoller geworden ist.

Entwicklung der Geschäftsergebnisse:

Wesentliche Kennzahlen	**2025**	**2024**
Umsatzerlöse (TEUR)	307.586	336.928
EBIT = Betriebsergebnis (TEUR)	7.123	5.151
Umsatzrentabilität *)	2,3%	1,5%
Eigenkapitalrentabilität *)	11,7%	8,8%
Gesamtkapitalrentabilität *)	3,5%	2,6%
Nettofinanzverbindlichkeiten (TEUR) **)	58.962	62.916
Eigenkapitalquote	31,0%	29,0%
CF aus operativer Tätigkeit (TEUR)	+11.161	+19.416
CF aus Investitionstätigkeit (TEUR)	-1.495	-12.184
CF aus Finanzierungstätigkeit (TEUR)	-8.204	-6.192
	1.462	1.040

*) Rentabilitätskennzahlen werden auf Basis EBIT = Betriebsergebnis und Jahresmittelwerten bei den Bilanzständen berechnet.

**) Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten abzüglich liquide Mittel

1.1.1 Analyse der Ertragslage

Der Betriebserfolg (EBIT) in Höhe von 7,1 Mio. EUR konnte gegenüber 2024 (EUR 5,2 Mio. EUR) gesteigert werden und das Budgetziel übertroffen. Für diese positive Entwicklung trotz gesunkener Umsatzerlöse sind mehrere Faktoren als ursächlich zu nennen:

1) Die Deckungsbeitragsqualität (Materialaufwandsquote) war auf einem relativ guten Niveau. Dazu haben der deutlich schwächere USD (ein wesentlicher Teil des Materialeinkaufs wird in USD abgewickelt, während in Europa ganz überwiegend in EUR fakturiert wird), aber auch ein

wechselkursbereinigt gutes Ergebnis bei den Jahrespreisverhandlungen mit Lieferanten beigetragen. Wobei gesunkene Materialkosten auch zu einer Reduktion der durchschnittlichen Verkaufspreise geführt haben (der Preisdruck seitens der Kunden ist unverändert sehr hoch) und der gegenüber dem EUR unerwartet schwache USD zu hohen Verlusten aus den im Jahr davor abgeschlossenen Sicherungsgeschäften. Gerade im Hinblick auf den Vergleich mit Budgetwerten ist auch zu beachten, dass Änderungen im Produktmix den Deckungsbeitrag auf Unternehmensebene beeinflussen, weil nicht in allen Geschäfts- bzw Produktbereichen dieselben Margen verdient werden können.

2) Die bereits in 2024 begonnene und in 2025 abgeschlossene Verlagerung von Produktionsprogrammen von Österreich nach Ungarn und daraus folgende Organisations- und Personalanpassungen haben erstmals zu einem Rückgang der Personalkosten (rd. 4 % gegenüber dem Vorjahr) geführt, die in den Vorjahren aufgrund der hohen Inflation und Lohnabschlüsse exorbitant angestiegen sind. Die Wettbewerbsfähigkeit, die für einige Produkte in Österreich verloren gegangen ist, konnte in Ungarn wiederhergestellt werden.

3) Der Fokus der österreichischen Standorte in Wien und Siegendorf auf R&D-Aktivitäten und Prozessinnovationen hat – wie auch bereits im Vorjahr – einen hohen Ergebnisbeitrag aus Forschungsprämie ermöglicht.

4) Auf Basis unverändert guter bzw zumindest verbesserter Ertragslage in der chinesischen bzw mexikanischen Tochtergesellschaft konnten umsatz- und ergebnisabhängige Lizenzerlöse im Wesentlichen im geplanten Umfang in der EWS realisiert werden. Die Dividende aus China hat überdies zu einer Verbesserung des Finanzergebnisses beigetragen; neben einem niedrigeren Zinsaufwand aufgrund des gesunkenen (EUR-)Zinsniveaus bei etwas geringerem Finanzierungsbedarf.

Andererseits gab es auch Entwicklungen, die ein besseres Ergebnis in 2025 verhindert haben: Die Auslastung der R&D in Wien mit Kundenprojekten bzw der Projektkapazitäten in Siegendorf war etwas unter Plan. Bei aktivierten Projektkosten waren außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 1,3 Mio. EUR (Vorjahr: 0,5 Mio. EUR) erforderlich. Davon entfielen rd. 1,1 Mio. EUR auf den Abbruch eines Automotive-Projekts in 2025, wo die kommerzielle Abwicklung (Schadenstragung) aktuell noch mit dem Kunden verhandelt wird. Zudem haben einige, mittlerweile behobene Qualitätsprobleme bei Serienprodukten hohe außerordentliche Aufwendungen verursacht.

1.1.2 Analyse der Vermögenslage

Anders als im Vorjahr wurde in 2025 relativ wenig im Anlagevermögen investiert. An sich budgetierte Kapazitätserweiterungen bei bestimmten Anlagen in Siegendorf mussten aufgrund niedriger als geplanter Abrufzahlen bei einem Automotive-Serienprogramm (noch) nicht umgesetzt werden. In Györ waren die Investitionen durch einen IND-Neukunden, wo die Serienproduktion jetzt anläuft, getrieben. Ein Teil des Maschinen-Invests wurde (bilanzneutral) geleast. Im Bereich des immateriellen Vermögens wurde als Teil eines mittlerweile mehrjährigen Projekts weiter in den Ersatz des bisherigen Fertigungsinformationssystems durch eine neue Software-Lösung auf Basis SAP investiert. Der Rückgang des Finanzanlagevermögens resultiert aus der planmäßigen Tilgung des Gesellschafterdarlehens durch die mexikanische Tochtergesellschaft (Ausleihung).

Im Bereich des Umlaufvermögens konnten die Vorräte in 2025 weiter abgebaut werden. Der „Stock Range Level“ (Reichweite der Vorratsbestände für den Produktbereich in Monatsumsätzen) unter Berücksichtigung erhaltener Anzahlungen hat zum Bilanzstichtag trotz relativ niedriger Q4-Umsätze 2,2 betragen (Vorjahr: 2,3) – recht nahe am angestrebten Benchmark-

Wert von 2, der als angemessen für das Geschäftsmodell eines Fertigungsdienstleisters angesehen wird. Die noch nicht abrechenbaren Leistungen, d.h. von Kunden noch nicht bezahlte bzw noch nicht amortisierte Projektkosten, sind durch Arbeiten an einigen größeren Entwicklungsprojekten etwas angestiegen.

Die Forderungen gegenüber externen Kunden sind im Vergleich zu 2024 etwas angestiegen, da das Factoring-Volumen zum Stichtag doch spürbar niedriger lag. Die Fälligkeitsstruktur war im Jahresdurchschnitt auf einem Niveau von rd. 13 % Überfälligkeit, der Zielwert von 10 % konnte trotz eines restriktiven Debitorenmanagements aufgrund einiger Sondersachverhalte nicht erreicht werden. Forderungsausfälle gab es nicht. Ganz überwiegend sind die Kundenforderungen auch durch eine Kreditversicherung gegen Bonitätsrisiko abgesichert. Die Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen gegenüber der mexikanischen und chinesischen Tochtergesellschaft und zu einem wesentlichen Teil aus den (Jahres-)Verrechnungen von konzerninternen Dienstleistungen und Lizenzen zum Abschlussstichtag. Der Anstieg der sonstigen Forderungen beruht auf dem Umstand, dass die Forschungsprämie 2024 erst nach dem Bilanzstichtag 2025 ausbezahlt wurde.

Das Eigenkapital der Melecs EWS GmbH ist, aufgrund des positiven Jahresergebnisses, abzüglich einer Ausschüttung an die Muttergesellschaft bzw. den Private Equity Investor, der 2023 ein Genussrechtskapital als Risiko- und Wachstumsfinanzierung zur Verfügung gestellt hatte, gestiegen. Die Eigenkapitalquote hat sich damit bei ähnlicher Bilanzsumme gegenüber dem 31.12.2024 erfreulicherweise verbessert.

1.1.3 Analyse der Finanzlage

Durch Erfolge im Working Capital Management ist es in 2025 das zweite Jahr in Folge gelungen, einen deutlich positiven operativen Cashflow in Höhe von 11,1 Mio. EUR zu erzielen (Vorjahr: 19,4 Mio. EUR). Das Bestands-, Debitoren- und Kreditorenmanagement sind tägliche Routinen, die insgesamt gut greifen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war mit per Saldo -1,5 Mio. EUR auf sehr niedrigem Niveau (Vorjahr: -12,2 Mio. EUR), wobei hier Auszahlungen für Investitionen in Sach- und imaterielle Anlagen signifikanten konzerninternen Einzahlungen aus Finanzanlagen (erhaltene Dividende und Tilgungszahlungen) gegenüberstanden.

Aufgrund des positiven Free Cashflows (mit 9,7 Mio. EUR in 2025 über Budget vs. 7,2 Mio. EUR im Vorjahr) konnte die Nettofinanzverschuldung ein weiteres Mal abgebaut werden. Die planmäßigen Tilgungen auf Investitionskredite sowie die Zinszahlungen wurden fristgerecht geleistet. In 2025 wurde ein OeKB-gestützter Exportkredit („VorratsInvest“) über 4 Mio. EUR neu aufgenommen. Der bestehende Rahmen für das Factoring konnte mangels ausreichendem Forderungsmaterial hingegen nicht voll genutzt werden.

Die liquiden Mittel (Cash-Bestände und Wertpapiere des Umlaufvermögens) haben sich zum 31.12.2025 auf 10,5 Mio. EUR erhöht (Vorjahr: 9,0 Mio. EUR). Die Liquiditätssituation ist aufgrund der Cash-Bestände und nicht genutzten Linien als insgesamt zufriedenstellend zu bezeichnen.

1.2 Personal

Die Anzahl der eigenen Arbeitnehmer zum 31.12.2025 betrug 1.077 (Vorjahr: 1.125), davon rd. 45 % in Österreich, der Rest in Ungarn. Im Produktionsbereich wurden auch Leihkräfte (im

Jahresdurchschnitt 65 Personen in Siegendorf und Györ) beschäftigt, allerdings in geringerem Umfang als im Vorjahr (108 Personen).

Am Standort Wien, wo die R&D und einzelne Verwaltungsfunktionen angesiedelt sind, blieb die Mitarbeiteranzahl konstant. Am Standort Siegendorf musste aufgrund einer schwachen Kundennachfrage im Bereich Automotive und Industrie sowie der kostenbedingten Produktionsverlagerungen nach Györ bereits im 2. Halbjahr 2024 damit begonnen werden, den Personalstand nach unten anzupassen, nachdem in den Jahren davor viel Personal aufgebaut wurde. Diese Restrukturierung wurde in 2025 fortgeführt und planmäßig auch abgeschlossen. Der Abbau von Mitarbeitern hat sowohl Arbeiter als auch Angestellte betroffen und wurde in Abstimmung mit dem Betriebsrat möglichst sozialverträglich, auch mit entsprechenden Abfederungsmaßnahmen, gestaltet. Alle Auflösungen von Dienstverhältnissen sind einvernehmlich erfolgt. In diesem Zusammenhang wurden auch die organisatorischen Veränderungen in Siegendorf abgeschlossen, um die globale Ausrichtung in den Technikbereichen (zusammengefasst in „Melecs Production Systems“ = MPS) zu stärken und die Werksorganisation („Smart Factory Siegendorf“ = SFS) effizienter aufzustellen. Der Standort Siegendorf mit seinen hoch qualifizierten Mitarbeitern fungiert auch weiterhin als Kompetenzzentrum für Technologien und Prozesse innerhalb der Melecs-Gruppe mit globaler Verantwortung.

In Györ, wo der Standort heuer sein 15-jähriges Bestehen im Rahmen eines Festakts gemeinsam mit den Mitarbeitern gefeiert hat, ist es hingegen zu einem weiteren (leichten) Personalaufbau gekommen. Die aufgrund der Programmverlagerungen und der Industrialisierung neuer Kundenprogramme deutlich gestiegene Komplexität ist eine große Herausforderung für die gesamte ungarische Organisation, die aber insgesamt erfolgreich gemeistert wurde.

Infolge dieser Personal-Entwicklungen trifft uns derzeit der Fachkräftemangel in Ungarn stärker als in Österreich. Die Arbeitsmarktsituation ist in Györ weiterhin angespannt, auch wenn größere Industriebetriebe im Umkreis Personal reduziert haben. Mittlerweile sind nicht mehr nur in der ungarischen Produktion, sondern auch in Wartungsfunktionen philippinische Mitarbeiter im Einsatz, unsere Erfahrungen sind diesbezüglich positiv.

Die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter steht in beiden Ländern weiterhin im Fokus. Auch in 2025 wurde ein Schwerpunkt auf das „AI Upskilling“ gelegt, damit die Mitarbeiter Anwendungen der Künstlichen Intelligenz im Unternehmenskontext gemäß der Melecs KI-Richtlinie sinnvoll und sicher einsetzen können. Dabei spielt auch die in 2025 in Österreich neu eingeführte Mitarbeiter-Kommunikationsplattform „Melecs Core“, die das in die Jahre gekommene Melecs-Intranet ersetzt hat und in weiterer Folge an den übrigen Konzernstandorten implementiert werden wird, eine wichtige Rolle. „Melecs Core“ unterstützt die Kommunikation des Unternehmens mit den Mitarbeitern (auch mit jenen in der Fertigung, die über keinen eigenen PC-Arbeitsplatz verfügen, via Smartphone), aber auch der Mitarbeiter untereinander, etwa um bei KI-Themen voneinander zu lernen („Melecs AI Community“).

An den österreichischen Standorten wurde im Herbst 2025 die mittlerweile sechste umfassende, anonyme und extern begleitete Mitarbeiterbefragung „Voices of Melecs“ durchgeführt. Die Ergebnisse wurden allen Mitarbeitern kommuniziert, daraus abgeleitete Maßnahmen werden aktuell umgesetzt. Vor allem erfreulich war die überdurchschnittlich hohe Partizipationsrate der Mitarbeiter an der (Online-)Befragung von 83 %. Auch aus den vielen abgegebenen qualitativen Kommentaren wurden wertvolle Hinweise gewonnenen. Insgesamt zeigt sich eine relativ hohe Arbeitsplatzzufriedenheit der Belegschaft mit Verbesserungsbedarf in einigen Bereichen.

Schließlich wurden die Mitarbeiter auch noch mehr ins Zentrum der neu formulierten Melecs Vision gestellt: *Wir entwickeln und fertigen als engagiertes und verlässliches Team smarte, wettbewerbsfähige Elektroniklösungen – und gestalten gemeinsam mit unseren Kunden eine lebenswerte Zukunft.*

1.3 Finanzinstrumente

Zur Absicherung von Risiken aus Wechselkursänderungen (im Zusammenhang mit der Beschaffung von Rohmaterialien in USD sowie einer konzerninternen Darlehensvergabe in USD) sowie Risiken aus Zinsänderungen schließt die Gesellschaft regelmäßig derivative Finanzinstrumente ab. Diese werden unter Risikogesichtspunkten entsprechend im Jahresabschluss behandelt. Die in der Bilanz ausgewiesenen originären Finanzinstrumente, wie insbesondere die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sind Gegenstand des allgemeinen Risikomanagements des Unternehmens. Erkennbare Risiken und notwendige Vorsorgen werden im Rahmen der angewendeten Buchhaltungs- und Bilanzierungsmethoden erfasst und sind im vorliegenden Jahresabschluss angemessen berücksichtigt.

1.4 Forschung und Entwicklung

In der in Wien angesiedelten R&D-Abteilung sowie im Test-Center in Györ werden rd. 100 Ingenieure beschäftigt. Trotz der herausfordernden Marktlage war die R&D in 2025 insgesamt zufriedenstellend mit Projektarbeit ausgelastet. Zur Flexibilisierung der Kapazitäten und als Maßnahme zum Schließen von Kompetenzlücken (zB im Bereich Hochvolt) wird auch mit externen Dienstleistern für Hard- und Software zusammengearbeitet. Es gilt die starke Marktposition als Entwicklungsdienstleister aufrecht zu erhalten, um die Auslastung in den Fertigungen auch zukünftig sicherzustellen. In diesem Zusammenhang konnten auch in 2025 entwicklungsrelevante Neuprojekte gewonnen werden. Den gestiegenen Anforderungen an Automotive-Produkte in Bezug auf Funktionssicherheit, Cybersecurity oder Optimierungen bei Produkt Carbon Footprint wird durch kontinuierlichen Kompetenzaufbau Rechnung getragen

Inhaltlich wurden im Bereich Automotive die Kompetenzen für Electronic Control Units und die Integration von Elektronik und Elektromotoren zu kompakten Aktuatoren weiter ausgebaut. Neben der Bearbeitung bestehender Kundenaufträge unterstützt hier die R&D auch den Vertrieb bei der Neukundengewinnung durch (Eigen-)Entwicklung innovativer Aktuator-Konzepte inklusive Musteraufbauten. Weiters wurde an diversen Kunden-Entwicklungsprojekten im Bereich der Pumpensteuerungen, Light Control Units und Industrial Applications gearbeitet. Die Kompetenz zur Entwicklung von wettbewerbsfähigen elektronischen Steuerungen für Haushaltsgeräte wurde und wird weiter ausgebaut. Ressourcenintensiv waren auch die Aktivitäten im Zusammenhang mit der Auswahl und Validierung von Alternativen zu „Nexperia“-Bauteilen (siehe dazu die Ausführungen weiter oben unter 1.1).

Aufgrund lokaler chinesischer Markterfordernisse wurde in 2024 mit dem Aufbau einer R&D-Abteilung am Standort des Tochterunternehmens in Wuxi begonnen. Diese Abteilung umfasst mittlerweile 14 Mitarbeiter und soll in 2026 noch weiter ausgebaut werden, auch als Unterstützung für globale Projekte, die von Wien aus geleitet werden.

1.5 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Ein Umweltmanagementsystem nach ISO 14001 ist implementiert. Entsprechende Audits wurden an allen Standorten erfolgreich absolviert. Im Bereich der Umwelt setzt Melecs auf ein geeignetes Abfallmanagementsystem und erneuerbare Energien. Neben der mittlerweile überwiegend aus E-Fahrzeugen bestehenden Firmenflotte ist eine Photovoltaikanlage (500kWp) am Standort Siegendorf installiert.

Das vor Jahren gestartete umfassende „Quality Mindset"-Programm wurde im Geschäftsjahr fortgeführt. Audits zur Einhaltung der Qualitätsnorm IATF 16949 wurden an den Standorten Wien, Siegendorf, Györ, Wuxi und Queretaro erfolgreich absolviert.

Im Bereich der Informationssicherheit konnte in 2024 für den Standort Siegendorf die TISAX (Trusted Information Security Assessment Exchange)-Konformität nach dem branchenspezifischen Standard VDA-ISA durch erfolgreiche Absolvierung eines Audits unter Beweis gestellt werden. Eine Ausrollung auf andere Standorte wird evaluiert.

Sustainability/ESG ist aufgrund der Anforderungen von Kunden und Banken („Green Finance") unverändert relevant, auch wenn sich einige regulatorische Anforderungen in 2025 abgeschwächt haben („EU-Omnibus"), was uE im Sinne einer „Entbürokratisierung" des Themas auch zu begrüßen ist. In den letzten Jahren wurde ein umfassendes Melecs ESG-System entwickelt. Die formalisierte Nachhaltigkeitsbericherstattung als Teil des Lageberichts im Einklang mit österreichischen und EU-Normen wird nach den jüngsten regulatorischen Änderungen für Melecs voraussichtlich erst ab dem Geschäftsjahr 2028 relevant werden. Es hat sich jedenfalls schon herausgestellt, dass die für die Berichterstattung zentrale Messung des CO2-Footprints des Unternehmens herausfordernd ist, vor allem auf Ebene des „Scope 3", wobei diese Vorgänge in der Lieferkette den mit Abstand größten Anteil an den Emissionen haben. Der auf der Melecs-Homepage (www.melecs.com) unter „Nachhaltigkeit – Downloads" abrufbare Sustainability Report beschreibt die heute schon gelebte soziale Verantwortung und Verantwortung gegenüber der Umwelt. Ebenso können hier die ESG-Richtlinie und das CO2-Commitment des Unternehmens eingesehen werden.

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und Risiken des Unternehmens

Die allgemeinen volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden aller Voraussicht nach in 2026 nicht einfacher werden. Geopolitische Konflikte bis hin zu kriegerischen Auseinandersetzungen gefährden eine positive Entwicklung der Weltkonjunktur. Zumindest indirekt betreffen die meisten dieser Konfliktherde ein global tätiges Unternehmen. Wie der leider immer noch nicht beendete Russland-Ukraine-Konflikt hat auch der jüngst ausgebrochene Krieg im Nahen Osten zwar unmittelbar kaum Einfluss auf die Geschäftstätigkeit von Melecs, da mit den betroffenen Ländern bzw dort ansässigen Unternehmen keine Geschäftsbeziehungen unterhalten werden. Melecs ist kein energie-intensives Unternehmen (zumindest nach der für einschlägige öffentliche Förderungen relevanten Definition), aber nicht bloß kurzfristig steigende Energiekosten als Resultat eines möglicherweise länger andauernden Iran-Kriegs werden dennoch einen unmittelbar negativen Einfluss auf das Ergebnis haben. Die größte Gefahr für die Kostenposition geht jedoch von einer deutlich steigenden Inflation aus, auch und gerade bei den wertmäßig sehr relevanten Personalkosten, wie in den letzten Jahren in Österreich (aber auch Ungarn) leider sehr gut zu beobachten war.

Im Bereich der Materialkosten sind Anzeichen zu beobachten, dass der Markt in 2026 wieder dreht und bei einigen Komponenten mit Preissteigerungen zu rechnen ist, jedenfalls keine Materialpreisverbesserungen im Ausmaß der letzten beiden Jahre mehr zu erzielen sind. Einerseits sorgen KI-Anwendungen in Verbindung mit Rechenzentren für eine offenbar hohe Chip-Nachfrage. Das gilt – zumindest kurzfristig und für bestimmte Bauteile – möglicherweise auch für die bereits angesprochenen Lieferschwierigkeiten von Nexperia, die zu einer höheren Nachfrage bei Anbietern von Alternativen führen. Andererseits sind die Preise für Vormaterialien wie Kupfer volatil und die Fertigung elektronischer Bauteile verbraucht zum Teil viel Energie. Letzteres gilt auch für Logistikdienstleistungen, die für die Aufrechterhaltung der globalen Elektronik Supply Chains, von denen Melecs abhängig ist, essentiell sind. Hier sind Preiserhöhungen bei Transportkosten zu befürchten. Generell ist die Verwundbarkeit der vernetzten Weltwirtschaft durch Störungen der internationalen Lieferketten in den letzten Jahren immer wieder zutage getreten (Suez-Kanal, Huthi-Angriffe im Roten Meer, zuletzt Blockade der

Straße von Hormus ...). Das Risiko der Verlängerung von Wiederbeschaffungszeiten bis hin zu flächendeckenden Materialengpässen ist in den letzten Wochen tendenziell wieder größer geworden, nachdem sich die Marktsituation in 2024 und 2025 nach der „(Post-)Covid-Chipkrise“ doch deutlich beruhigt hatte (jedenfalls bis zu den Geschehnissen rund um Nexperia im Herbst 2025).

Sollten wesentliche Steigerungen bei den Materialkosten trotz entsprechender Gegenwehr seitens unseres Einkaufs unabwendbar sein, wird es Gespräche mit Kunden bzgl. Preisanpassungen geben (müssen). Aufgrund der hohen Materialquote und mit Blick auf die Margensituation kann das Melecs ebenso wenig vermeiden wie andere EMS-Unternehmen. Zum Teil gibt es dafür vertragliche Preisanpassungsmechanismen wie bei sog. „LOA“-Material (vom Kunden direkt preisverhandelt) und EUR:USD-Klauseln. Grundsätzlich haben aber die letzten Jahre gezeigt, dass es in einem Markt mit hohem Wettbewerbs- und Preisdruck alles andere als einfach ist, Erhöhungen der Verkaufspreise aufgrund gestiegener Kosten durchzusetzen. Für kompetitive Angebote wird man, jedoch abhängig von der Strategie der Kunden, auch weiterhin auf den chinesischen Beschaffungsmarkt setzen müssen.

Die Melecs EWS GmbH hat für 2026 ein insgesamt ähnliches Umsatzvolumen budgetiert, wie es im Jahr 2025 realisiert wurde. Das 1. Quartal 2026 ist diesbezüglich plangemäß verlaufen. Das Wachstum in Ungarn sollte den Rückgang am österreichischen Standort größtenteils kompensieren können. Bei den Business Units sollten das ACS- und das IND-Geschäft weiter wachsen, während ALI und HAS voraussichtlich rückläufig sein werden. In den Tochtergesellschaften wird in Mexiko mit einem leichten Umsatzanstieg, in China mit einem leichten Rückgang geplant. Insgesamt soll die Profitabiltät auf einem ähnlichen Niveau gehalten werden. Für 2027 zeigt die aktuelle Mittelfristplanung wieder ein Umsatzwachstum in Europa bzw auch in der Gruppe. Es ist aber zur Kenntnis zu nehmen, dass mehrjährige Planungen aufgrund der Volatilität der Rahmenbedingungen schwierig geworden sind, wobei das vor allem für den sehr dynamischen Automotive-Markt gilt. Es kommt hier häufiger als in der Vergangenheit zu Projektabbrüchen und Nachfrageschwankungen in der Serie, was mit maximaler Agilität zu managen ist.

Bei all den Herausforderungen sollte aber auch nicht vergessen werden, dass Melecs in einem grundsätzlich attraktiven Markt positioniert ist. Aufgrund der steigenden Zahl von Elektronikanwendungen in den verschiedensten Bereichen der Wirtschaft und Gesellschaft ist von einem signifikanten Wachstum des globalen und grundsätzlich auch des europäischen EMS-Markts auszugehen – auch in jenen Branchen, in denen Melecs aktiv ist. Hier wollen wir uns mit Fokus auf „Customer Intimacy“, wo wir gegenüber den ganz großen globalen Elektronik-Anbietern Vorteile haben können, und „Operational Excellence“ im Wettbewerb behaupten, wenngleich diese strategischen Positionierungen natürlich keine Selbstläufer sind und noch einiger Verbesserungen bedürfen. Unsere für ein mittelständisches Unternehmen nicht selbstverständliche internationale Aufstellung ist sicherlich ein bedeutsames Asset, das unsere Kunden schätzen. In diesem Sinne evaluieren wir aktuell den EMS-Markt in Indien und welche Chancen zum Eintritt sich für Melecs dort bieten.

Schließlich werden wir in 2026 auch die (wirtschafts-)politischen Entwicklungen „vor unserer Haustüre“ genau verfolgen. Die ungarische Parlamentswahl im Frühjahr könnte zu einem politischen Umbruch führen, dessen Auswirkungen auf die Unternehmen heute schwer abschätzbar sind. In Österreich wird die Anfang 2026 präsentierte neue Industriestrategie der Regierung hoffentlich mit Leben erfüllt und mit Umsetzungsmaßnahmen begonnen. Melecs könnte eventuell von der einen oder anderen Maßnahme profitieren, weil wir in mehreren der definierten „Schlüsseltechnologien“ aktiv sind, die als förderwürdig angesehen werden (Mobilitätstechnologien sowie Chips, Elektronische Komponenten und Systeme).

3. Zweigniederlassungen

Zusätzlich zum Hauptsitz in Siegendorf unterhält das Unternehmen weitere Niederlassungen in Wien und in Györ/Ungarn.

4. Risikomanagement und -berichterstattung

Die Gesellschaft ist in das Risikomanagement der Melecs-Gruppe einbezogen. Währungsrisiken am Beschaffungsmarkt werden mittels USD-Derivatgeschäften abgesichert. Das Lieferantenrisikomanagement (Verfügbarkeit, Preis, Qualität) baut auf engen persönlichen Kontakten und, soweit möglich und sinnvoll, einer Second oder Multi Source Strategie auf. Wobei aber festzuhalten ist, dass die Auswirkungen globaler Materialengpässe auf der Unternehmensebene auch durch umsichtiges Risikomanagement nicht gänzlich vermeidbar sind.

Personalrisiken wird durch vorausschauende Personalplanung und Recruiting begegnet. Die Absicherung der Gesundheit der Mitarbeiter durch diverse Maßnahmen hat in der Corona-Krise eine besondere Bedeutung erlangt.

Im Bereich der Risiken aus Informationssicherheit setzt das Unternehmen neben technisch-organisatorischen Maßnahmen vor allem auf die Awareness der Mitarbeiter. An einer weiteren Verbesserung des diesbezüglichen Reifegrads der Organisation wird laufend gearbeitet. Als flankierende Risikomanagementmaßnahme besteht seit 1.1.2025 ein Cyber-Versicherungsschutz. Die Auswirkungen von Cyber-Kriminalität werden jedenfalls immer spürbarer, gerade auch in der Lieferkette: so hat ein Cyber-Angriff auf einen Automotive-OEM zu spürbaren Umsatzausfällen bei Melecs (und anderen Zulieferern) im Herbst 2025 geführt.

Zur Absicherung von Transport-, Haftpflicht-, Property- und Kreditausfallschäden existieren entsprechende Versicherungen. Für allfällige Notfallsituationen sind in Verfahrensanweisungen Maßnahmen und Vorgehensweisen festgelegt.

Siegendorf, 31. März 2026

Melecs EWS GmbH

Mag. Ing. Bernhard Pulferer Mag. Niklas Hanusch