Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025
Liebherr-Transportation Systems GmbH & Co KG

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

Die Weltwirtschaft expandierte trotz der wirtschaftspolitischen Unsicherheiten infolge der irritierenden Zollpolitik der USA im Jahr 2025 abermals robust. Welthandel und Industrieproduktion setzten vor allem in den Schwellenländern ihren Aufwärtstrend fort. Vor allem in China belebte sich die industrielle Aktivität in den letzten Monaten. In den Industrieländern verlief die Entwicklung hingegen weniger dynamisch.[1]

Die Rohstoffpreise blieben weitgehend stabil, wobei die Preise für Energie wieder leicht anzogen, aber unter dem Vorjahreswert blieben. [1]

In Österreich waren zuletzt Anzeichen einer Stabilisierung der Industriekonjunktur erkennbar. Österreichs Wirtschaft ist im 2. Halbjahr 2025 erstmals wieder um 0,5 % gewachsen. Ob sich damit ein nachhaltiger Aufschwung anbahnt, bleibt jedoch abzuwarten, zumal die Erwartungen der Industrieunternehmen zum Jahresende wieder etwas gedämpfter ausfielen und man skeptisch verblieb. [1]

Die Bahnindustrie zählt jedoch weiterhin zu den stärksten Exportbranchen Österreichs. Schienenfahrzeuge und zugehörige Ausstattungen werden in über 90 Länder weltweit exportiert. [2]

Betrachtet man die wirtschaftliche Lage und den allgemeinen Geschäftsverlauf der Liebherr-Transportation Systems GmbH & Co KG im Jahr 2025, so zeichnet sich ein deutlicher Aufwärtstrend ab. Trotz globaler Herausforderungen und politischen Unsicherheiten konnte die geplante Geschäftsentwicklung eingehalten und in manchen Bereichen auch übertroffen werden.

Das Schlagwort Nachhaltigkeit ist weiterhin ein zentraler Aspekt im Bereich Schienenverkehr und Motor für zukünftige Innovationsleistungen, und damit auch weiterführend ein Wachstumsfaktor für Zulieferbetriebe wie die Liebherr-Transportation Systems GmbH & Co KG.

Im Vergleich zum Vorjahr konnte man den Gesamtumsatz um 19% steigern und liegt damit auch 2% über den geplanten Umsatzwerten.

Der Preisdruck am Neugeräte-Markt ist nach wie vor auf hohem Niveau, jedoch konnte man durch Kostensenkungen, sowie Effizienz- und Produktivitätssteigerungen auch die Margen schrittweise verbessern. So wurde beispielsweise der interne Lagerprozess digitalisiert, und somit die Durchlaufzeiten verkürzt. Einen wertvollen Beitrag liefert hier auch das stetig steigende Servicegeschäft, welches sich auch weiterhin sehr positiv entwickelt und langfristig die Projektdeckungsbeiträge des Neugeräte Geschäftes kompensieren und zu einer soliden Basis führen soll.

[1] WIFO-Konjunkturbericht 2025

[2] Austrian Rail Report/ VBI

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025
Liebherr-Transportation Systems GmbH & Co KG

Die Nachfrage der europäischen Bahnindustrie nach Klimasystemen, die auf alternativen umweltschonenden Kältemitteltechnologien basieren, ist nach wie vor ungebrochen.
Immer mehr in den Fokus gerät auch die Lebenszyklusanalyse. Es bedarf hier nicht nur einer verbesserten Produktion, sondern einer ganzheitlichen Betrachtung des gesamten Produktlebenszyklus und damit vorausschauenden Wartungen für Planbarkeit und Sicherheit für den gesamten Bahnbetrieb, sowie auch anderen Bereichen. Aus diesem Trend erwartet man sich vor allem auch im Servicegeschäft eine nachhaltige Stärkung.

Die Umsatzentwicklung im Jahr 2025 nach Kontinenten zeigt folgendes Bild [in Mio. EUR]:

in Mio. €	2025	2024
Afrika	0,0	0,2
Amerika	6,1	8,0
Asien	0,2	0,4
Australien	0,0	0,0
Europa	69,3	54,7
Gesamt	75,6	63,3

Betrachtet man die Übersicht, ergibt sich ein klares Bild der Umsatzverteilung. Der umsatzstärkste Markt für die Liebherr-Transportation Systems GmbH & Co KG ist nach wie vor Europa. Der Vergleich mit dem Vorjahr zeigt deutlich, dass dieser Markt auch weiterhin an Bedeutung gewinnt.

Die größten Umsätze in Europa werden in Deutschland, gefolgt von Österreich und Großbritannien getätigt. Man verzeichnet in allen drei Ländern eine Umsatzsteigerung im Vergleich zum Jahr 2024, wobei die Steigerung in Großbritannien von 2,5 Mio. EUR auf 7,4 Mio. EUR am markantesten ausfällt, welche zur Gänze auf das Servicegeschäft zurückzuführen ist.

Trotz des auch im Jahr 2025 stagnierenden Absatzes der Transportkälteanlagen (CELSINEO) am deutschen Markt aufgrund technischer Schwierigkeiten und einer notwendigen Überholung der Geräte konnte abseits der Transportkälte mit dem Bereich HVAC und Hydraulik ein Umsatzplus in Deutschland von 10% erreicht werden. Die Rollkur der Celsineo Feldgeräte ist inzwischen weitestgehend abgeschlossen und man bereitet einen neuerlichen Verkaufsstart für das Jahr 2026 vor.

Am amerikanischen und kanadischen Markt hat sich der Umsatz um insgesamt 2,4 Mio. EUR reduziert. Auch in Asien zeigt sich eine rückläufige Tendenz, wohingegen der europäische Markt mit Frankreich, Italien, Polen und Tschechien starke Umsatzzuwächse aufweist.

Auch beim Auftragseingang kommt der größte Anteil vom deutschen Markt, gefolgt von Schweiz, Serbien, Frankreich und Großbritannien.

Der Auftragsbestand ist von 108,9 Mio. EUR zum 31.12.2024 auf 126,1 Mio. EUR zum 31.12.2025 gestiegen. Einen großen Anteil am Auftragseingang im Jahr 2025 haben hierbei Serviceverträge über Ersatzteillieferungen. Auch das Neuanlagengeschäft konnte einen Auftragseingang von 38,8 Mio. EUR verzeichnen, wobei zwei Großaufträge mit jeweils 10 Mio. EUR den Geschäftsbereichen HVAC und Hydraulik zuzuordnen sind.

Der stetig wachsende Auftragseingang schafft damit eine ausgezeichnete Ausgangsbasis für den Umsatz der zukünftigen Jahre. Man rechnet auch damit, dass der stagnierende Absatz der Transportkälteanlagen (CELSINEO) im Jahr 2026 wieder Aufwind erfahren wird.

Die Auftragsreichweite in Tagen ergibt sich wie folgt:

Kennzahl	31.12.2025	31.12.2024
Auftragsreichweite	615	621

Die Kennzahl ermittelt anhand des stichtagsbezogenen Auftragsbestandes die durchschnittliche Auslastung der Kapazitäten nach dem Stichtag.

Die Projektdeckungsbeiträge im Verhältnis zum Umsatz konnten bei den laufenden Gerätelieferungen etwas verbessert werden, ursächlicher Grund dafür war das Heben von Kostenpotentialen im Materialeinsatz verbunden mit Maßnahmen der Effizienzsteigerung, sowie eine höhere Vergütung von Entwicklungsleistungen durch unsere Kunden.

Als Zusammenfassung des Geschäftsverlaufs des Jahres 2025 zeigt sich eine Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr, welche vor allem auf einen Anstieg des Neugeräte-Geschäftes zurückzuführen ist. Im Aftermarkt-Geschäft ist ein geringfügiger Rückgang bei Ersatzteillieferungen zu bemerken, wohingegen man bei den Wartungsvereinbarungen einen weiterhin steigenden Umsatz erwirtschaften konnte.

2. Derivative Finanzinstrumente

Im Jahr 2025 wurden keine derivativen Finanzinstrumente verwendet.

3. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

3.1. Finanzielle Leistungsindikatoren

3.1.1. Kennzahlen aus Ertragslage

in TEUR	2025	2024
NETTOUMSATZ	75.567	63.309
GESAMTLEISTUNG	73.168	64.226
BETRIEBSERGEBNIS	-17.257	-21.153
FINANZERGEBNIS	-114	945
JAHRESFEHLBETRAG	-17.371	-20.208

Das für 2025 geplante Umsatzziel konnte aufgrund der guten Auftragslage im Service und der stetigen Auslieferung von Neugeräten leicht überschritten werden. Betrachtet man das Betriebsergebnis sieht man auch hier eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahr, welche durch Initiativen zur Senkung der Herstellkosten und Preiserhöhungen im Neugerätesektor erreicht werden konnte.

Im Geschäftsjahr 2025 konnte man jedoch auch die vergüteten Entwicklungsleistungen von 3,2 Mio. EUR im Jahr 2024 auf 5,3 Mio. EUR steigern.

3.1.2. Kennzahlen aus Vermögens- und Finanzlage

Aufgrund der negativen Ertragssituation, welche auch zu negativen Geldflüssen aus der laufenden Geschäftstätigkeit führt (2025: TEUR -13.827, 2024: TEUR -20.053), wurde zur Sicherstellung der Finanzierung der Gesellschaft von der Konzernobergesellschaft eine unbefristete Patronatserklärung abgegeben. In diesem Zusammenhang wurde der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2025 ein Gesellschafterzuschuss in Höhe von TEUR 17.000 gewährt.

Die Eigenkapitalquote ist mit der Auflösung der nichtgebundenen Kapitalrücklage in Höhe von TEUR 17.450 leicht gestiegen. Der Anlagendeckungsgrad ist mit 134,1%, im Vergleich zum Vorjahr (2024: 140,8%) geringfügig gesunken.

	2025	2024
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtkapital)	24.2%	23,9%
Anlagendeckungsgrad (Eigenkapital/Anlagevermögen)	134,1%	140,8%

3.2. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

3.2.1. Personal- und Sozialbereich

Die durchschnittliche Anzahl an Beschäftigten (exklusive Praktika) ist gegenüber dem Vorjahr um 26 Mitarbeiter gestiegen.
Für Personalentwicklung wurden insgesamt TEUR 116 an Ausbildungskosten aufgewendet. Da die Weiterbildung und Förderung der eigenen Mitarbeiter eine wichtige Investition in unsere Zukunft ist werden Fortbildungen sowohl über die firmeninternen Plattformen als auch über externe Anbieter zur Verfügung gestellt.

Der durchschnittliche Leihpersonalstand wurde von 3,7 Personen im Jahr 2024 auf 19,4 im Jahr 2025 angehoben, um die gute Auftragslage und das gestiegene Produktionsvolumen abdecken zu können.

Die interne Kommunikation wird über quartalsweise Town-Halls bzw. auch über regelmäßige „Newsflash“ im firmeneigenen Intranet abgedeckt. Laufende Announcements sind ein wichtiges Werkzeug, um über Personal- bzw. Strukturänderungen zu informieren.

Der Standort Korneuburg wird weiterhin als Entwicklungszentrum für Kältetechnik und Hydraulikaktuatoren in der Bahn- und Transporttechnik gestärkt.
Neben der Forschung und Entwicklung werden weitere Schwerpunkte im Bereich Service- und Ersatzteilversorgung und Produktion von Hydraulikprodukten gesetzt, um die zukünftige Entwicklung in Richtung Service, Produktion und Entwicklungsstandort fortzusetzen.

Die durchschnittlichen Beschäftigtenzahlen setzen sich wie folgt zusammen:

	2025	2024	Delta 25 vs. 24	
			Abs.	Rel.
Arbeiter	61,2	46,3	15,0	32,3%
Angestellte	199,4	181,8	17,6	9,7%
Lehrlinge	5,2	12,0	-6,8	-56,7%
Gesamt	265,8	240,1	25,7	10.7%

Angabe exklusive Praktika

Der durchschnittliche Personalaufwand je Beschäftigten hat sich trotz des steigenden Zinssatzes bei den Sozialkapitalrückstellungen aufgrund des Anstiegs der kollektivvertraglichen Gehaltserhöhungen erhöht.

in TEUR	2025	2024
Personalaufwand je Ø Beschäftigten	100,9	92,9

3.2.2. Umweltschutz

Die ökologischen Ziele des Unternehmens umfassen neben der Umsetzung ressourcenschonender Verfahren auf Basis des aktuellen Standes der Technik, die Vermeidung von negativen Auswirkungen auf die Umwelt durch Energie- und Rohstoffverbrauch sowie durch Immissionen und Emissionen, wie auch die Entwicklung von neuen Technologien zur Reduktion der Umweltauswirkungen durch unsere Produkte. Die Integration von zusätzlichen ESG-Kriterien in die Geschäftspraxis ist ein weiterer Schritt hin zu nachhaltigerem Wirtschaften und der des transparenten Fortschrittes zur Übernahme von sozialer, gesellschaftlicher und ökologischer Verantwortung.

Es ist auch unser Ziel durch Maßnahmen, wie beispielsweise alternative Kältemittel oder verlustfreies Anschließen der Monteurhilfen an den Kältekreis über unsere In-House Verantwortung hinaus unsere Kunden bei der Reduktion von Emissionen wirkungsvoll zu unterstützen. Durch regelmäßige interne, sowie externe Audits wird sichergestellt, dass Unternehmensrichtlinien und Rechtsvorschriften eingehalten werden und diese bieten auch die Möglichkeit kontinuierlich Verbesserungsbedarf zu identifizieren und entsprechende Aktionen einzuleiten.

So gewinnen Neuentwicklungen mit Wärmepumpe zur Energieeffizienzsteigerung mit dem Ersatz natürlicher Kältemittel immer weiter an Bedeutung. Im Bereich Klimatechnik sind dies Anlagen mit dem alternativen Kältemittel CO2 und insbesondere Propan. Weiters werden bereits in bestimmten Projekten Wärmerückgewinnungssysteme nachgefragt und im Service gewinnen ebenfalls Produkte zur Energieeinsparung Bedeutung und werden verbaut.

Im Bereich der Transportkälte wurden eine Vielzahl an Untersuchungen zur Minimierung des Kraftstoffverbrauchs, sowie umfassende Tests von Anlagen mit natürlichen Kältemittel mit sehr geringem Global Warming Potential durchgeführt. Auch die Aufbereitung der von uns hergestellten Geräte und anschließende Wiederverkauf verstärkt den verantwortungsvollen Umgang mit wichtigen Ressourcen.

4. Bericht über die zukünftige Entwicklung und Risiken des Unternehmens

4.1. Zukünftige Entwicklung des Unternehmens

Der zukünftige Fokus liegt unter anderem auf einer starken Erhöhung der Eigenfertigungsquote in allen Bereichen mit Augenmerk auf einer vorhergehenden Analyse der Wirtschaftlichkeit. Weiters werden Entwicklungs- und Produktionsaktivitäten im Rahmen der Liebherr-Transportation Systems standortübergreifend vermehrt gefördert, um notwendige Projekte und Auslastungen der Produktionsbereiche zu erhalten. Die im Jahr 2024 begonnene Kooperation mit Liebherr Transportation Systems (China) Co. Ltd (LTC) hinsichtlich Entwicklungsleistungen für ein deutsches Bahnprojekt hat sich auch 2025 mit einem Neu-Projekt am österreichischen Markt fortgesetzt. Ressourcen und Know-How werden so zielgerecht gebündelt und genutzt.

Systematisch relevante Marktpotentiale, sowie deren technologische Herausforderungen neben dem traditionellen Bahngeschäft werden verstärkt untersucht, bewertet und – bei positiver Einschätzung gehoben. So ist es im Jahr 2025 gelungen ein Entwicklungsprojekt im Bereich der Hydraulik für neue Aufzugstechnologie zu gewinnen und sich damit zukünftig auch neuen Märkten zu öffnen. Dies ist ein wichtiger Schritt zu einer zentralen Wachstums- und Diversifizierungsstrategie.

Die relevanten Märkte für Liebherr-Transportation Systems im Schienenverkehrssektor liegen wie bereits in der Vergangenheit in Europa, Asien und Nordamerika. Hier erwarten wir in den nächsten Jahren unterschiedliche Marktentwicklungen. Während substanzielle Investitionen sowohl in Infrastruktur als auch Rollmaterial in Europa, Nordamerika und auf dem indischen Subkontinent ein weiteres Wachstum der Branche erwarten lassen, ist die Anzahl bzw. das Volumen entsprechender lokaler Projekte in China derzeit weiter rückläufig.

Der zukünftige Fokus in den traditionellen Märkten wird neben dem Ausbau des Aftermarket Geschäftes und dem Fokus auf technologisch anspruchsvolle Klimaanlagen und hydraulischen Systeme für den Bahnbereich, auch weiterhin in der Erweiterung des Produktportfolios auf artverwandte Geräte in den Nutzfahrzeugmärkten liegen. Hierzu gibt es auch mit anderen Liebherr-Gesellschaften eine enge Zusammenarbeit, dies geschieht insbesondere auch vor dem Hintergrund der technologischen Vorteile, die Liebherr aufgrund von Synergien zu anderen Geschäftsfeldern der Gruppe bietet.

Um das Reparaturgeschäft zukünftig noch stärker in den Fokus zu nehmen und Wachstumspotentiale nutzen zu können, wurde im Jahr 2025 die Entscheidung getroffen die 100%-Tochter Liebherr-Transportation Systems Mannheim GmbH, um eine Reparaturwerkstatt zu erweitern und die Kapazitäten damit zu vergrößern. Auch die Servicegesellschaften in Frankreich und Großbritannien, welche Servicedienstleistungen für die Liebherr-Transportation Systems GmbH & Co KG durchführen wurden erweitert, um den Kundenservice ausbauen zu können.

Im Segment der Transportkälte wurden die technischen Schwierigkeiten und die Ausfallursachen analysiert und entsprechende Maßnahmen mit der Umsetzung eines Retrofitprogrammes durchgeführt. Liebherr-Transportation Systems setzt damit im Jahr 2026 und einem Neustart des Verkaufs den bereits beschrittenen Weg fort und konzentriert sich weiterhin auf den europäischen Markt – insbesondere auf die DACH-Region sowie auf die Niederlande.

Der Fokus liegt derzeit neben der Rollkur der bestehenden Celsineo-Geräte auch auf einer Weiterentwicklung des bisherigen Produktes und man bündelt bestehendes Know-how mit internen Kooperationspartnern wie der Liebherr-Haustechnik um die Kälteaggregate technisch weiter zu optimieren und den Arbeitsprozess nachhaltig zu verbessern. Die derzeitigen Tests sind jedenfalls vielversprechend.

In Anbetracht des wachsenden internationalen Wettbewerbs und dem damit vorherrschenden Preisdruck bleiben die nachhaltige Senkung der Herstellungskosten, sowie Effizienzsteigerungen in allen Bereichen, wie auch in den Vorjahren weiterhin die bestimmenden Erfolgsfaktoren. Zudem wird weiterhin die Strategie verfolgt Marktpotentiale abseits der Bahnindustrie, in anderen Branchen für die technischen Errungenschaften aus dem Entwicklungsbereich zu eröffnen.

Das im Jahr 2024 ins Leben gerufene S&OP-Projekt zur Optimierung der Lagerbestände und Produktionsabläufe wurde im Jahr 2025 weitergeführt und man konnte die Analysephase erfolgreich beenden. Das Jahr 2026 steht nun im Zeichen der Umsetzung der gewonnen Erkenntnisse und daraus resultierenden Maßnahmen.

Um dem geplanten Wachstum und damit der Vision der Liebherr-Transportation Sparte Rechnung zu tragen, wird durch die Spartenobergesellschaft in einen neuen Standort in Bulgarien investiert.
Die Liebherr-Transportation Systems GmbH & Co KG nutzt bereits derzeit das bestehende Werk in Bulgarien, als verlängert Werkbank. Diese Zusammenarbeit soll weiter intensiviert werden und mit der Verlagerung von weiteren Serienprogrammen zukünftig benötigte Kapazitäten bereitstellen und die Wettbewerbsfähigkeit stärken.

4.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Wesentliche Risiken für die langfristige Unternehmensentwicklung betreffen vor allem die zukünftige Umsatzentwicklung, sowie die damit verbundene Ertragslage, und liegen insbesondere in der notwendigen Verbesserung der Projektdeckungsbeiträge im Neugeräte-Geschäft auch durch weitere Kostensenkungen.

Die zukünftige Wachstumsstrategie, die einher gehen muss mit einer zunehmenden Digitalisierung und Investitionen in allen Bereichen, stellt neue Ansprüche an die IT-Infrastruktur, die technischen Anlagen und hält Herausforderungen in allen Bereichen bereit.

Es müssen neue Ressourcen geschaffen werden und damit Initiativen zur Gewinnung von zusätzlichem Personal.

Ein entscheidender Faktor für das Erreichen der geplanten Ziele ist auch eine weitere Produktivitätsverbesserung verbunden mit einer effizienten Produktion, sowie Programmorganisation und Produktionsplanung. Hierfür hat man mit dem S&OP Projekt bereits einen richtungsweisenden Schritt gesetzt.

Liebherr-Transportation Systems entwickelt sich vom reinen Projektgeschäft mit Serienfertigung auch immer stärker zu einem wichtigen Partner für Service- und Reparaturdienstleistungen, sowie der Ersatzteillieferung. Weiters sind die unterschiedlichen Märkte (Bahnindustrie, Transportkälte und Automobilbau) die es zu bedienen gilt eine Herausforderung.

Die darauf aufbauende Dimensionierung der Kapazitäten und die richtige Priorisierung der Aktivitäten sind Basis für ein erfolgreiches Unternehmensergebnis.

4.3. Beschreibung von finanziellen Risiken

Finanzielle Risiken können vor allem durch Änderung der Projektkosten (Entwicklungskosten und Zielkosten der einzelnen Gewerke z.B. aufgrund steigender Energie- oder Rohstoffpreise) auftreten. Durch permanentes Monitoring und Controlling der Projekte in monatlichen Projekt Reviews mit der Geschäftsführung und der zuständigen Projektleitung sollen diese Risiken frühzeitig erkannt und durch geeignete Maßnahmen minimiert werden.

5. Bericht über Forschung und Entwicklung

Schwerpunkt im Bereich Forschung & Entwicklung ist die Erarbeitung/Konstruktion von innovativen Produkten, die einen deutlichen Kundennutzen mit sich bringen. Genutzt wird hierzu auch ein internes Ideenmanagement, um das Potential der eigenen Belegschaft zu nutzen, langfristige Zukunftsvisionen zu entwickeln und die Innovationskraft zu fördern.

Im Bereich „Hydraulik“ konnte man ein neuartiges Entwicklungsprojekt für den Personentransport gewinnen und gleichzeitig ein neues strukturiertes Verfahren „APQP – Advanced Product Quality Planning“ einführen. Dieses dient zur frühzeitigen Planung der Produktqualität, um Fehler zu vermeiden und die Kundenerwartungen zu erfüllen.

Immer größeres Augenmerk wird hinsichtlich der Nachhaltigkeit auch auf den Verschleiß von Schienen und Rädern und eine proaktive Instandhaltung als zentraler Faktor gelegt, um damit die Lebensdauer der Infrastruktur zu beeinflussen und hohe Wartungskosten zu verringern. Die Liebherr-Transportation Systems GmbH & Co KG betreibt hier intensive Forschung und Entwicklung, um den Ressourcenverbrauch für seine Kunden zu reduzieren und die Lebensdauer und Effizienz in starkem Ausmaß zu optimieren.

Die Entwicklung einer Klimaanlage mit Luft als Kältemittel ist gemeinsam mit Unternehmen der Sparte Aerospace & Transportation abgeschlossen worden und in Serienreife gegangen. Geforscht wird auch weiterhin an Wärmepumpenfunktionen, da sich CO2 hervorragend für den Wärmepumpenbetrieb in kalten Klimazonen eignet.

Hauptfokus neben Luft als Kältemittel ist weiterhin die sicherheitstechnische Auslegung des natürlichen brennbaren Kältemittels Propan. Weiterentwickelt wurden auch Auslegungsprogramme für Klimaanlagen für die Bahnindustrie, um den Arbeitsprozess effizienter gestalten zu können und auch künftige Kundennachfragen nach Energieverbrauchsrechnungen kurzfristig beantworten zu können.

Im Bereich Transportkälte liegt der Fokus auf der Entwicklung der Nachfolgegeneration unter den Aspekten der Leistungssteigerung, Geräuschreduktion und Senkung des Energieverbrauchs.

6. Ausblick

Um den Kunden und die Produkte mehr in den Fokus des Unternehmens zu stellen und den vorhandenen Risiken adäquat begegnen zu können, wurde eine Neustrukturierung der Organisation mit der Einführung des Programmmanagements in den letzten beiden Jahren erfolgreich umgesetzt und die Gesellschaft intern gestärkt.

Der Fokus liegt nun auf den gesetzten Wachstumszielen und deren Erreichung durch kontinuierliche Verbesserungen in den Produktionsbereichen unter anderem durch Digitalisierung, der Implementation eines QRQC-Prozesses und zahlreiche Investitionen, sowohl in unsere Mitarbeiter als auch in die zur Verfügung gestellte Infrastruktur.

Im Bereich Schienenverkehr ist der bereits erfolgreiche Kontakt mit Neukunden weiter auszubauen, um die Abhängigkeit von wenigen Einzelkunden weiter zu minimieren. Der Auftragseingang im Jahr 2025 hat gezeigt, dass man sich hier auf dem richtigen Weg befindet und den Kundenstamm weiter diversifizieren konnte.

Auch im Hinblick auf das sehr aufwendige und unsichere Projektgeschäft wird der Weg der Produktdiversifikation konsequent weiterverfolgt. Es werden daher weiterhin systematisch Marktpotentiale identifiziert und erschlossen, für welche die erworbene Kernkompetenz in Hinblick auf die Klimatisierung/Kühlung von Schienen- und Nutzfahrzeugen relevant ist.

So soll auch weiterhin der Wandel von projekt- hin zu produktorientiertem Geschäft forciert werden, um die notwendige Profitabilität sicherzustellen und den nicht vergüteten Entwicklungsaufwand in einem angemessenen Rahmen zu halten.

Korneuburg, den 09.03.2026

Fabien Petit e.h.
Geschäftsführer

Dieter Pflanzer e.h.
Geschäftsführer