Lagebericht der Molecular Devices (Austria) GmbH

für das Geschäftsjahr 2025

1. Geschäftsentwicklung, Geschäftsergebnisse und Lage des Unternehmens

Die Molecular Devices (Austria) GmbH (nachfolgend „das Unternehmen“) mit Sitz in Urstein Süd 17, 5412 Puch bei Hallein, ist eine Tochtergesellschaft der Danaher Corporation, Washington, DC, USA. Das Unternehmen hat keine weiteren Niederlassungen.

Am Standort Puch bei Hallein werden Mikroplattenlesegeräte, Fluoreszenzmikroskope, Automatisierungslösungen für 2D- und 3D-Zellbiologieanwendungen sowie die zugehörige Software entwickelt und produziert. Auch Mitarbeiter der Serviceorganisation sind dort ansässig. Andere Geschäftsfunktionen wie Vertrieb und Marketing werden von verbundenen Unternehmen der Danaher-Gruppe übernommen.

Zu den Hauptprodukten des Unternehmens zählen SpectraMax i3x, SpectraMax iD3, SpectraMax iD5, Image Express Pico, CellXpress.ai sowie die Software SoftMax Pro und SoftMax Pro GxP . Die Hauptmärkte sind die USA, China und Europa. Molecular Devices gehört zu den Weltmarktführern sowohl der SpectraMax- Serie als auch der SoftMax Pro-Software.

Zu den Kunden der Gruppe gehören Forschungseinrichtungen, akademische Labore, Biotechnologieunternehmen und Pharmaunternehmen.

Im Juni 2022 schloss das Unternehmen erfolgreich die Erweiterung seiner Produktions- und Büroflächen im Urstein Knowledge Park ab. Durch diese Investition wurden die hochmodernen Anlagen erweitert, die Forschungs- und Entwicklungskapazitäten deutlich gesteigert und die Geschäftstätigkeit durch die Nähe zur Universität und die hervorragende Verkehrsanbindung weiter gestärkt.

Zu den wichtigsten finanziellen Leistungskennzahlen der Molecular Devices (Austria) GmbH gehören Umsatz, EBIT und Betriebskapital, anhand derer das Management die operative und finanzielle Leistungsfähigkeit des Unternehmens beurteilt.

Im Jahr 2025 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 29,7 Millionen Euro (2024: 30,3 Millionen Euro), was einem Rückgang von 2 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Rückgang spiegelte in erster Linie die schwächere globale Marktnachfrage, insbesondere in den Vereinigten Staaten, sowie die Auswirkungen zusätzlicher Zölle der US-Regierung wider.

Trotz des schwierigen Marktumfelds erweiterte das Unternehmen sein Produktportfolio im Laufe des Jahres durch die Einführung mehrerer neuer Produkte, darunter zusätzliche Funktionen für die Inkubatorplattform CellXpress.ai sowie die neuen Lesegeräte iD3s und iD5e. Obwohl diese Produktentwicklungen aufgrund ihres Zeitpunkts im Jahr 2025 nur einen begrenzten Beitrag zum Umsatz leisteten, werden sie voraussichtlich ab 2026 das zukünftige Wachstum maßgeblich unterstützen.

Das operative Ergebnis (EBIT) sank 2025 auf 0,22 Mio. EUR (2024: 2,1 Mio. EUR), was einem Rückgang von 89,3 % entspricht. Dieser Rückgang ist primär auf niedrigere steuerliche Erträge aus Forschungs- und Entwicklungsförderung in Höhe von 1,3 Mio. EUR (2024: 2,5 Mio. EUR) zurückzuführen. Dies spiegelt die Entscheidung des Unternehmens wider, bestimmte Forschungs- und Entwicklungsprojekte zu verschieben und Planungsaktivitäten sowie Marktforschung zu priorisieren , was zu geringeren förderfähigen Ausgaben für Forschung und Entwicklung führte. Dieser Effekt wurde teilweise durch niedrigere Personalkosten in Höhe von 6,5 Mio. EUR (2024: 7,6 Mio. EUR) infolge fortgesetzter Transformationsmaßnahmen kompensiert. Zusammen mit einem weitgehend stagnierenden Umsatz reichten diese Kosteneinsparungen jedoch nicht aus, um den Rückgang der steuerlichen Erträge aus Forschungs- und Entwicklungsförderung auszugleichen, sodass das EBIT für das Jahr niedriger ausfiel. Für das Geschäftsjahr 2026 plant das Unternehmen, die Investitionen in seine Forschungs- und Entwicklungsprogramme wieder aufzunehmen und seine bisherigen Produktentwicklungen zu nutzen, um die Leistungslücke zu schließen und die Profitabilität zu stärken.

Das Betriebskapital, definiert als Umlaufvermögen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten, belief sich zum 31. Dezember 2025 auf 5,9 Mio. EUR, verglichen mit 4,4 Mio. EUR Ende 2024. Der Anstieg war hauptsächlich auf höhere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen, die die starken Umsätze im Dezember 2025, kurz vor Jahresende, widerspiegelten, wobei die entsprechenden Zahlungseingänge in der nachfolgenden Berichtsperiode erwartet wurden.

Die Eigenkapitalquote, gemessen als Eigenkapital im Verhältnis zum Gesamtkapital, verbesserte sich 2025 auf 55 % (2024: 52 %). Der Anstieg spiegelt primär die Stärkung der Eigenkapitalbasis des Unternehmens wider, während das Gesamtvermögen im Vergleich zum Vorjahr weitgehend stabil blieb. Für das Geschäftsjahr 2025 wurde keine Dividende ausgeschüttet.

Die Eigenkapitalrendite (ROE), berechnet als EBIT im Verhältnis zum durchschnittlichen Eigenkapital, lag 2025 bei 3 % gegenüber 20 % im Jahr 2024. Der Rückgang ist auf die gesunkenen Einnahmen aus staatlich geförderten Forschungs- und Entwicklungsförderungen zurückzuführen. Das Management erwartet mittelfristig eine Verbesserung der Kennzahl, da die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten 2026 wieder aufgenommen werden und die Vermarktung neu entwickelter Produkte zu einer höheren Rentabilität beiträgt.

Der Cashflow, berechnet nach der Praktiker- Methode (Jahresgewinn +/- Abschreibungen/Wertberichtigungen + Erhöhung der langfristigen Rückstellungen - Verringerung der langfristigen Rückstellungen), belief sich im Jahr 2025 auf 1,4 Millionen Euro, gegenüber 2,5 Millionen Euro im Vorjahr.

Die Mitarbeiterfluktuation wird als wichtiger nichtfinanzieller Leistungsindikator überwacht. Sie wird als Prozentsatz der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl berechnet. Die Mitarbeiterfluktuation blieb 2025 mit 5 % stabil (2024: 5 %), was auf eine anhaltende Stabilität der Belegschaft in diesem Zeitraum hindeutet. Dies spiegelt den laufenden Übergang des Unternehmens zu einem schlankeren Betriebsmodell und den fortgesetzten Fokus auf operative Effizienz wider.

2. Erwartete Entwicklung und Risiken des Unternehmens

2.1 Erwartete Entwicklung des Unternehmens

Das Unternehmen erwartet zukünftig steigende Umsätze, getrieben durch die Vermarktung neuer Produkte und eine stabile Nachfrage in den wichtigsten Märkten. Für 2026 und 2027 sind weitere Forschungs- und Entwicklungsprojekte im Bereich Lesegeräte und Bildverarbeitungssysteme sowie neue Softwareentwicklungen geplant. Unser Ziel ist es, das bestehende Produktportfolio durch Neuentwicklungen zu ersetzen, um so die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, die Kosten für den Kundendienst zu minimieren und in zusätzliche Märkte zu expandieren.

Die Profitabilität dürfte sich dank Kosteneinsparungsmaßnahmen und höherer Absatzmengen verbessern. Die Auswirkungen globaler Krisen, darunter COVID-19 und die Konflikte in der Ukraine, Israel und Palästina, sind für unsere Geschäftstätigkeit weiterhin gering. Trotz neuer globaler Zölle deuten aktuelle Prognosen auf einen Umsatzanstieg hin, was das Vertrauen in die Produkte des Unternehmens und seine starke Marktposition stärkt.

Im Servicebereich haben wir das Servicedepot in Puch Urstein erweitert. Wir betreiben dort ein Demolager für Kunden in der EU. Dies ermöglicht eine schnellere Lieferung, einen verbesserten Kundenservice und eine stärkere Plattform, um unser Portfolio auf dem gesamten europäischen Markt zu präsentieren und zu bewerben.

2.2 Forschung und Entwicklung

Das Unternehmen begann 2021 in neue Kundenlösungen im Bereich der Zellbiologie zu investieren. Für dieses Hardware-, Software- und Anwendungsprojekt konnte es erfolgreich eine mehrjährige Förderung durch das Basisprogramm der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) einwerben. Das Programm befindet sich nun im vierten von vier geplanten Förderjahren. Die ersten Systeme des neuen Produkts CellXpress.AI wurden Anfang 2024 verkauft.

Im Bereich der Mikrotiterplatten mussten wir 2023 ein Großprojekt abbrechen, da sich die Umsetzung der erforderlichen Spezifikationen als nicht realisierbar erwies und das Gerät für den Markt zu teuer gewesen wäre. Dies führte leider zu Stellenstreichungen im betroffenen Entwicklungsteam. Die Markterholung ermöglicht es uns jedoch nun, unsere Hardwareentwicklung im Bereich der Mikrotiterplatten mit neuen Projekten in den Folgejahren 2026 fortzusetzen.

Für SoftMax Pro und insbesondere für SoftMax Pro GxP, die vorwiegend von Unternehmen im regulierten Umfeld eingesetzt werden, sind bereits Weiterentwicklungen geplant. Unser Ziel ist es, diesen Kunden bestmöglichen Support zu bieten und unsere Marktführerschaft weiter auszubauen. Die Anwendungsbereiche unserer Produkte im regulierten Umfeld (GLP/GxP) erweitern sich kontinuierlich und erfordern von unseren Kunden die Umsetzung regulatorischer Anforderungen der FDA. Das Produktmanagement und das Softwareteam arbeiten laufend an Verbesserungen und neuen Lösungen, um diese Kunden optimal zu unterstützen. Jedes Jahr werden neue Funktionen und Verbesserungen entwickelt und für unsere Kunden veröffentlicht.

Neben unserem Kerngeschäft mit aktualisierten Geräten und Software entwickeln wir neue Produkte und Dienstleistungen, um neue Märkte und Segmente zu erschließen. Diese verbinden unsere Kernkompetenz mit neuen Technologien, die in Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Forschungseinrichtungen entwickelt wurden.

Um zukünftiges Wachstum zu sichern, identifiziert das Unternehmen kontinuierlich neue Produktmöglichkeiten durch Kundengespräche, Stakeholder-Einbindung und Marktanalysen. Diese Aktivitäten werden von der Entwicklungsabteilung am Hauptsitz des Unternehmens geleitet. Die Produktentwicklung soll 2026 wieder aufgenommen werden und basiert auf einem strategischen Entwicklungsplan, der bis 2028 und darüber hinaus reicht. Ziel ist die Expansion in neue Märkte, die Erweiterung des Kundenstamms und die Stärkung der Wettbewerbsposition des Unternehmens.

2.3 Risiken (Chancen) des Unternehmens

Das Unternehmen investiert weiterhin in Innovationen als zentralen Treiber für langfristiges Wachstum. Ein umfangreiches Produktentwicklungsprogramm, das 2021 initiiert wurde, durchlief im Jahr 2021 die Planungsphase mit Start der Entwicklungsphase mit Ende desselben Jahres, und wurde schließlich mit der erfolgreichen Markteinführung der CellXpress.ai-Plattform Anfang 2024 abgeschlossen. Das Kundenfeedback war äußerst positiv, insbesondere im schnell wachsenden Markt für 3D-Biologie. Aufgrund des hohen Wertes dieser Systeme mit Stückpreisen von über 1 Million Euro wird ein längerer kommerzieller Einführungszyklus erwartet, da Kunden diese Investitionen in ihre Investitionsplanung einbeziehen.

Neue Projekte sollen neue Märkte erschließen und den Umsatz steigern. Obwohl diese Initiativen laufende Investitionen erfordern und mit finanziellen und kommerziellen Risiken verbunden sind, hält das Management sie für strategisch wichtig, um langfristiges Wachstum zu sichern. Die starke Cashflow-Generierung des Unternehmens bietet ausreichend Spielraum, um diese Investitionen aus dem operativen Cashflow zu finanzieren.

Operative Exzellenz bleibt eine zentrale Priorität. Tägliche Leistungsbeurteilungen in Entwicklung und Fertigung ermöglichen die frühzeitige Erkennung von Abweichungen in den Betriebsplänen und die zeitnahe Einleitung von Korrekturmaßnahmen. Diese kontinuierlichen Verbesserungsprozesse sind im gesamten Unternehmen verankert und werden einheitlich in allen verbundenen Unternehmen der Danaher-Gruppe angewendet, um in allen Bereichen stetige Verbesserungen zu gewährleisten.

Mitarbeiterbindung und Talentgewinnung bleiben zentrale Prioritäten. Regelmäßige Leistungsbeurteilungen, strukturierte Austrittsgespräche sowie nationale und internationale Rekrutierungsinitiativen fördern die Stabilität der Belegschaft und die Gewinnung qualifizierter Mitarbeiter. Im Geschäftsjahr 2025 wurden zusätzliche Stellen mit Mitarbeitern besetzt, die sowohl über die für eine effektive Zusammenarbeit erforderlichen technischen als auch sozialen Kompetenzen verfügen.

Die Aktivitäten des Unternehmens im Bereich der Biowissenschaften, darunter Forschung und Entwicklung neuer Medikamente, Therapien und Diagnoseverfahren, steigern seine Attraktivität als Arbeitgeber. Die Unternehmensvision der Muttergesellschaft Danaher Corporation, „Helping Realize Life's Potential", prägt die gesamte Gruppe. Dank des Danaher Business Systems, einer starken Unternehmenskultur, vielfältiger Karrierechancen innerhalb der Gruppe und wettbewerbsfähiger Sozialleistungen positioniert sich das Unternehmen als zuverlässiger und attraktiver Arbeitgeber.

2.4 Finanzielle Risiken

Das Ausfallrisiko des Unternehmens kann als gering bezeichnet werden, da alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausschließlich gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen. Verkäufe an Endkunden durch die Vertriebsgesellschaften der Gruppe erfolgen erst nach vorherigen Bonitätsprüfungen, um das Ausfallrisiko zu minimieren.

Für Forderungen und Verbindlichkeiten, die in Fremdwährungen (hauptsächlich USD) denominiert sind, besteht ein Währungsrisiko. Diese Forderungen und Verbindlichkeiten werden jedoch in der Regel innerhalb eines Monats beglichen, um das Risiko von Wechselkursverlusten zu minimieren.

Das Unternehmen trägt Markt- und Preisrisiken für die verkauften Produkte. Das Liquiditätsrisiko ist aufgrund der verfügbaren liquiden Mittel als gering einzustufen. Es bestehen keine derivativen Finanzinstrumente und damit verbundene Risiken.

2.5 Fortführungssicherheit

Zusammenfassend lässt sich aus heutiger Sicht feststellen, dass keine Gefahr für den Fortbestand des Unternehmens besteht und die Fortführung des Unternehmens gewährleistet ist.

Puch bei Hallein, am 25. September 2026

Jaison Battle	Mary Beth Duseau	Dr. Lorenz Mösenlechner

2.4 Finanzielle Risiken

Das Ausfallrisiko des Unternehmens kann als gering bezeichnet werden, da alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausschließlich gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen. Verkäufe an Endkunden durch die Vertriebsgesellschaften der Gruppe erfolgen erst nach vorherigen Bonitätsprüfungen, um das Ausfallrisiko zu minimieren.

Für Forderungen und Verbindlichkeiten, die in Fremdwährungen (hauptsächlich USD) denominiert sind, besteht ein Währungsrisiko. Diese Forderungen und Verbindlichkeiten werden jedoch in der Regel innerhalb eines Monats beglichen, um das Risiko von Wechselkursverlusten zu minimieren.

Das Unternehmen trägt Markt- und Preisrisiken für die verkauften Produkte. Das Liquiditätsrisiko ist aufgrund der verfügbaren liquiden Mittel als gering einzustufen. Es bestehen keine derivativen Finanzinstrumente und damit verbundene Risiken.

2.5 Fortführungssicherheit

Zusammenfassend lässt sich aus heutiger Sicht feststellen, dass keine Gefahr für den Fortbestand des Unternehmens besteht und die Fortführung des Unternehmens gewährleistet ist.

Puch bei Hallein, am 25. September 2026

Jaison Battle | Mary Beth Duseau | Dr. Lorenz Mösenlechner

2.4 Finanzielle Risiken

Das Ausfallrisiko des Unternehmens kann als gering bezeichnet werden, da alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausschließlich gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen. Verkäufe an Endkunden durch die Vertriebsgesellschaften der Gruppe erfolgen erst nach vorherigen Bonitätsprüfungen, um das Ausfallrisiko zu minimieren.

Für Forderungen und Verbindlichkeiten, die in Fremdwährungen (hauptsächlich USD) denominiert sind, besteht ein Währungsrisiko. Diese Forderungen und Verbindlichkeiten werden jedoch in der Regel innerhalb eines Monats beglichen, um das Risiko von Wechselkursverlusten zu minimieren.

Das Unternehmen trägt Markt- und Preisrisiken für die verkauften Produkte. Das Liquiditätsrisiko ist aufgrund der verfügbaren liquiden Mittel als gering einzustufen. Es bestehen keine derivativen Finanzinstrumente und damit verbundene Risiken.

2.5 Fortführungssicherheit

Zusammenfassend lässt sich aus heutiger Sicht feststellen, dass keine Gefahr für den Fortbestand des Unternehmens besteht und die Fortführung des Unternehmens gewährleistet ist.

Puch bei Hallein, am 25. September 2026

Jaison Battle | Mary Beth Duseau | Dr. Lorenz Mösenlechner