XAL GmbH, Graz

Lagebericht

Geschäftsjahr 2025/2026

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025/2026

Geschäftsverlauf und Lage des Unternehmens

Die XAL GmbH entwickelt, produziert und vertreibt zusammen mit ihren Tochtergesellschaften High-End-Lichtlösungen für professionelle Anwendungen in enger Kooperation mit Lichtplaner:innen und Architekt:innen und gehört zu den führenden Anbietern in Europa.

Trotz anhaltend herausfordernder Rahmenbedingungen konnte das Geschäftsjahr 2025/2026 positiv abgeschlossen werden. Sowohl der Umsatz als auch das Ergebnis fielen zufriedenstellend aus.

Die Umsatzerlöse stiegen gegenüber dem Vorjahr um 2,2% auf MEUR 103,3. Aufgrund des herausfordernden Umfelds mit schwacher Baukonjunktur sind wir mit dem leichten Umsatzwachstum durchaus zufrieden. Die DACH-Region als wichtigster Absatzmarkt zeigt sich sehr stabil. Der konsolidierte Umsatz der XAL-Gruppe (XAL GmbH und Tochtergesellschaften) betrug im Geschäftsjahr MEUR 148,7 (VJ MEUR 137,5), was einer Steigerung von 8,1% entspricht.

Die Materialeinsatzquote liegt mit 37,6% um 0,1% über dem Vorjahr auf langfristig sehr niedrigem Niveau. Die Preisentwicklung bei Rohmaterialien und Komponenten konnte für dieses Geschäftsjahr auf diesem Niveau gehalten werden.

Der Personalaufwand ist mit MEUR 24,9 (+0,9%) entspricht in etwa dem Vorjahreswert. Das Kostenniveau konnte trotz der Tariferhöhungen durch den etwas niedrigeren durchschnittlichen Mitarbeiterstand gehalten werden. Der durchschnittliche Personalstand betrug im Geschäftsjahr 328,7 VZÄ und liegt damit rund 15 VZÄ unter dem Vorjahr.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen haben sich durch Investitionen im Geschäftsjahr 2025/2026 in Höhe von rund MEUR 0,5 um 15,6% auf MEUR 4,0 erhöht.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Geschäftsjahr gegenüber dem Vorjahr mit MEUR 29,1 um 8,8% gesunken. Hier wirkte die unterjährige Ausgliederung des österreichischen Vertriebs kostendämpfend.

Das Finanzergebnis beträgt MEUR 0,5 und liegt damit nahezu auf dem Niveau des Vorjahres.

Somit ergibt sich insgesamt ein Ergebnis vor Steuern von MEUR 8,3 (VJ MEUR 4,2).

Die Bilanzsumme hat sich nur leicht um 3,1% von MEUR 95,4 auf MEUR 98,4 erhöht. Auf der Aktivseite sind insbesondere die Vorräte und die Lieferforderungen angestiegen. Im Geschäftsjahr 2025/2026 kam es zu einer leichten Verringerung der Bankverbindlichkeiten um etwa MEUR 0,2. Die freien jederzeit verfügbaren Rahmen bei Kreditinstituten werden weiterhin auf hohem Niveau gehalten, wodurch für alle Szenarien immer ausreichend Liquidität zur Verfügung steht.

Die Eigenkapitalquote beträgt zum 31.01.2026 36,6% (VJ 31,9%). Dieses solide Niveau soll auch in den nächsten Geschäftsjahren erhalten bleiben.

Das Geschäftsjahr war weiterhin von einem anspruchsvollen globalen Umfeld geprägt, das sich besonders in den internationalen Lieferketten bemerkbar machte.

Während sich die Materialverfügbarkeit insgesamt verbesserte und dadurch weitere Kostenoptimierungen möglich wurden, blieben die Transportkosten und Transportzeiten aus China aufgrund der zeitweisen Nichtbefahrbarkeit des Suezkanals deutlich erhöht. Hinzu kamen stark steigende Preise bei Seltenen Erden, die sich durch die zunehmenden geopolitischen Spannungen zwischen China und den USA weiter verschärften. Diese Entwicklungen führten zu einem temporären Auslieferungsstopp bei Magneten aus China, was die Produktionsplanung punktuell beeinträchtigte.

Auch die veränderte Zollpolitik der neuen US-Regierung brachte zusätzliche Unsicherheiten in die globalen Handelsbeziehungen und reduzierte die Planbarkeit internationaler Warenströme.

Auf den Energie- und Strommärkten hielten die erhöhten Preise an, konnten jedoch dank der in den Vorjahren installierten Photovoltaikanlagen an zentralen Produktions- und Logistikstandorten maßgeblich abgefedert werden. Mit Anlagen in Slowenien (878 kWp), Graz (795 kWp) und Kortrijk (137 kWp) ist die Energieautonomie deutlich gestiegen; ergänzende Batteriespeicherprojekte befinden sich bereits in Planung.

Schwankungen an den Rohstoffmärkten begegnet die Gruppe durch langfristige Rahmenverträge und die verstärkte Diversifizierung europäischer Lieferanten. Eine vollständige Unabhängigkeit von asiatischen Beschaffungsquellen ist kurzfristig nicht erreichbar, jedoch wird der Ausbau europäischer Produktionskapazitäten vorangetrieben, um bestehende Abhängigkeiten schrittweise und wirtschaftlich vertretbar zu reduzieren und die Resilienz der Wertschöpfungskette weiter zu stärken.

Im Geschäftsjahr 2025/2026 wurde der Ausbau der Vertriebsorganisation weiter intensiv vorangetrieben. In nahezu allen bedeutenden europäischen Märkten sowie im strategisch wichtigen asiatischen Wirtschaftsraum sind mittlerweile Tochtergesellschaften etabliert. Die Schwerpunkte lagen auf der tieferen Marktdurchdringung, der Optimierung unserer Services für internationale Großprojekte, der engeren Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern in Regionen ohne eigene Gesellschaften sowie der Identifizierung zusätzlicher Wachstumspotenziale. Ergänzend wurde in Griechenland eine neue Vertriebsgesellschaft gegründet, um die lokale Marktbearbeitung und die Präsenz in Südosteuropa nachhaltig zu stärken.

Regional liegt der Fokus weiterhin auf der DACH-Region, Skandinavien, dem Vereinigten Königreich sowie West- und Südeuropa, wo attraktive Marktchancen bestehen. Die neu aufgenommenen Vertriebsaktivitäten in Nordamerika zeigen erste Erfolge und bestätigen die Relevanz dieses Marktes für die langfristige Expansion der Gruppe. Im Global Key Account Management konnten im Retail-Segment mehrere bedeutende internationale Kunden gewonnen und globale Vertragsabschlüsse erfolgreich etabliert werden. Parallel dazu werden die Aktivitäten im Bereich Hospitality künftig breiter und globaler ausgerichtet, um zusätzliche Marktzugänge zu erschließen. Innerhalb von Wever & Ducré wurden neue Kundensegmente im Elektrikerumfeld aufgebaut, was die Marktdurchdringung weiter erhöht.

Ein wesentlicher Meilenstein war die Beteiligung von 60 % an der spanischen Leuchtenfirma LAMP zum Ende des Geschäftsjahres. LAMP verfügt über langjährige Vertriebserfahrung in Südamerika sowie etablierte Standorte in Mexico City, Bogotá und Santiago de Chile. Diese Präsenz eröffnet der Gruppe neue Zugänge zu einem für das internationale Projektgeschäft hochrelevanten Kontinent und bildet die Grundlage für zukünftiges Wachstum in dieser Region. Die Vertriebsaktivitäten werden durch Marketingmaßnahmen unterstützt, die sich zunehmend von großen Messen hin zu kleineren Events, digitalen Formaten und Schauräumen in wichtigen europäischen Metropolen verlagern.

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug im Geschäftsjahr 2025/2026 MEUR 9,5 (9,2% des Umsatzes) und entspricht damit dem sehr hohen durchschnittlichen Niveau der Vorjahre. Die hohen F&E-Aufwendungen sichern die in den vergangenen Jahren aufgebaute Innovationsführerschaft in wichtigen Marktsegmenten ab. Es wurde im Geschäftsjahr intensiv an mehreren wichtigen neuen Produktlinien gearbeitet, die sowohl in bereits bearbeiteten als auch in neuen Marktsegmenten hohe Umsatzpotentiale für künftiges Wachstum erschließen werden.

Zur Abwehr von Cyberangriffen wurden die IT-Systeme auch im Geschäftsjahr 2025/2026 weiter gehärtet und zusätzliche Sicherheitsmaßnahmen umgesetzt. Trotz hoher Standards bleibt ein Restrisiko bestehen, dem wir mit kontinuierlicher Weiterentwicklung der Sicherheitsarchitektur, regelmäßigen externen Penetrationstests sowie Awareness-Maßnahmen und gezieltem Know-how-Aufbau begegnen. Die IT-Security bleibt ein zentraler Schwerpunkt, durch den ein deutlich überdurchschnittliches Sicherheitsniveau erreicht wurde.

Die Digitalisierung wurde konsequent vorangetrieben und organisatorisch neu strukturiert. Mit der Einrichtung der Abteilung „Digitalisierung“ werden alle Initiativen außerhalb des ERP-Systems

zentral gesteuert, während die Weiterentwicklung des ERP weiterhin durch die interne IT-Organisation erfolgt. Ein Fokus lag auf dem Einsatz themenspezifischer KI-Applikationen sowie der gruppenweiten Schulung für deren produktive Nutzung. Parallel wurden durch den gezielten Aufbau von Makern in den Fachbereichen deutliche Fortschritte auf der Microsoft Power Platform erzielt, was eine schnellere Digitalisierung und Automatisierung von Abläufen ermöglichte. Erste Proofs of Concept zum Einsatz von KI-Agenten wurden erfolgreich gestartet.

Zur Stärkung der Datenbasis wurde ein spezialisiertes Team aufgebaut, das die Harmonisierung zentraler Unternehmensdaten über Microsoft Dataverse verantwortet und skalierbare Power-BI-Lösungen entwickelt. Insgesamt wurden damit wesentliche Schritte gesetzt, um Digitalisierung, Automatisierung und Datennutzung als zentrale Treiber von Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit weiter auszubauen.

Die Auftragslage der XAL GmbH ist weiterhin stabil, und der bereits im Vorjahr erkennbare positive Trend setzt sich seit Jahresbeginn 2026 fort, sodass die Projektpipeline gut gefüllt ist. Die Rahmenbedingungen bleiben günstig: Das EU-Leuchtstofflampenverbot ab 2023 sowie dauerhaft erhöhte Energiepreise führen voraussichtlich zu einer anhaltend hohen Nachfrage nach dem Austausch bestehender Beleuchtungsanlagen. Vor diesem Hintergrund rechnet die Unternehmensgruppe im Geschäftsjahr 2026/2027 mit einer deutlichen Umsatzsteigerung. Einen wesentlichen Beitrag dazu wird die im Dezember 2025 erfolgte 60%-Beteiligung an der spanischen LAMP Gruppe leisten. Darüber hinaus planen auch die drei Kernmarken der Gruppe – XAL (+4,0%), Wever & Ducré (+8,6%) und Wastberg+ (+25,4%) – ein weiteres Umsatzwachstum.

Im Folgenden sollen einige ausgewählte Kennzahlen die Lage und die Entwicklung des Unternehmens verdeutlichen:

Finanzielle Leistungsindikatoren (ausgewählte Kennzahlen)

	Einheit	2025/26	2024/25	2023/24	2022/23	2021/22
Umsatzerlöse	T€	103 349	101 124	98 290	94 401	78 445
Betriebsleistung	T€	105 441	101 945	99 703	95 270	81 504
EBITDA	T€	11 752	7 063	4 707	7 138	1 823
EBITDA-Marge	%	11,1%	6,9%	4,7%	7,5%	2,2%
EBIT	T€	7 778	3 623	2 085	4 967	-425
EBT	T€	8 257	4 254	3 951	5 874	-314
Überschuss nach Steuern	T€	7 068	4 199	4 001	5 018	15
Materialaufwand	T€	39 642	38 255	39 006	39 339	36 185
Materialeinsatzquote [1]	%	37,6%	37,5%	39,1%	41,3%	44,4%
Personalaufwand	T€	24 904	24 683	24 809	21 341	22 196
Mitarbeiter (Jahresschnitt) [2]	VZÄ	328,7	342,8	358,4	343,7	364,8
Personalkosten pro Mitarbeiter p.a.	T€	76	72	69	62	61
Betriebsleistung pro Mitarbeiter	T€	321	297	278	277	223
Anlagevermögen	T€	39 473	40 415	30 340	21 405	19 142
Anlagendeckungsgrad [3]	%	91,5%	75,6%	93,3%	123,0%	119,4%
Investitionen in Sachanlagen [4]	T€	1 488	7 083	2 871	1 066	774
Bilanzsumme	T€	98 362	95 395	84 273	74 910	73 895
Eigenkapital (inkl. Investitionszuschüsse)	T€	36 123	30 549	28 315	26 323	22 850
Eigenkapitalquote	%	36,7%	32,0%	33,6%	35,1%	30,9%
Eigenkapitalrendite [5]	%	21,2%	14,3%	14,6%	20,4%	0,1%
Fremdkapital	T€	62 239	64 846	55 958	48 587	51 045
Fremdkapitalquote	%	63,3%	68,0%	66,4%	64,9%	69,1%
Verzinsliches Fremdkapital [6]	T€	26 937	27 179	19 451	24 054	28 148
Flüssige Mittel	T€	1 378	1 832	3 391	1 856	1 165
Nettoverschuldung	T€	25 559	25 347	16 059	22 198	26 984
Gearing ratio [7]	%	70,8%	83,0%	56,7%	84,3%	118,1%

[1] Materialaufwand und bezogene Leistungen zu Betriebsleistung
[2] Datenquelle für Berechnung der Mitarbeiter (Jahresschnitt) wurde im Geschäftsjahr 2023/24 angepasst
[3] Eigenkapital + Investitionszuschuss im Verhältnis zum gesamten Anlagevermögen
[4] Anlagenzugänge gemäß Anlagenspiegel, ohne Umbuchungen
[5] Überschuss nach Steuern bezogen auf das durchschnittliche Eigenkapital
[6] Im verzinslichen Fremdkapital wurden Abfertigungs- und Jubiläumsrückstellung, sowie IC-Darlehen nicht berücksichtigt
[7] Nettoverschuldung zu Eigenkapital inkl. Zuschüsse am Stichtag

	2025/26 TEUR	2024/25 TEUR
Netto-Geldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	6 377	1 258
Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	311	-9 707
Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-7 143	6 889
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	-454	-1 559

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Die Unternehmensgruppe hat sich in den vergangenen Jahren eine starke Marktposition erarbeitet. In vierzehn wichtigen europäischen Märkten – darunter Österreich, Deutschland, Schweiz, Frankreich, Spanien, Großbritannien, Italien, die Niederlande, Belgien, Schweden, Finnland, Norwegen, Polen und Griechenland – sind eigene Tochtergesellschaften aktiv, die nachhaltige Kundenbeziehungen aufbauen und Geschäftschancen konsequent nutzen. Zusätzlich sind wir mit eigenen Vertriebseinheiten in den Vereinigten Arabischen Emiraten, Indien, Hongkong und Singapur vertreten; weitere europäische und außereuropäische Märkte werden durch strategische Partner betreut. Diese lokale Präsenz, kombiniert mit der Fähigkeit, länderübergreifende Projekte zu begleiten, unterstützt eine langfristig stabile Umsatzentwicklung.

Unsere Marken XAL, Wever & Ducré und Wastberg+ sind klar positioniert: XAL steht für hochinnovative technische Beleuchtung im professionellen Umfeld, Wever & Ducré für designorientierte, unkomplizierte Leuchten, während Wastberg+ im oberen Marktsegment für Designerleuchten steht. Mit dem Erwerb des spanischen Herstellers LAMP erweitert die Gruppe ihr Portfolio um eine komplementäre Marke, die das bestehende Markenangebot strategisch ergänzt.

Parallel arbeitet die XAL-Gruppe intensiv am erneuten Markteintritt in den USA. Erste Projekte und Kundenbeziehungen zeigen bereits positive Ergebnisse und bestätigen das deutliche Wachstumspotenzial. Darüber hinaus eröffnet die Integration von LAMP mit deren etablierten Standorten in Mexiko-Stadt, Bogotá und Santiago de Chile den Zugang zu neuen, dynamisch wachsenden Märkten in Lateinamerika.

Die Fertigungstiefe an unseren drei Produktionsstandorten in Österreich, Slowenien und China ist weiterhin sehr hoch und bildet die Basis für jene Flexibilität, die angesichts zunehmend spezifischer Kundenanforderungen erforderlich ist. Nach den erheblichen Investitionen des Vorjahres – unter anderem in neue Produktionsgebäude, eine moderne Elektronikfertigung sowie das erneuerte Kleinteile-Logistiklager in Graz – lag der Schwerpunkt im abgelaufenen Geschäftsjahr auf der produktiven Nutzung dieser Kapazitäten. Durch gezielte Maßnahmen zur Prozessoptimierung konnten die Produktivität und Stabilität der Abläufe deutlich gesteigert werden. Parallel dazu wurden auch am Standort China weitere Automatisierungen und Effizienzsteigerungen umgesetzt, um die Wettbewerbsfähigkeit in Klein- und Großserien weiter zu erhöhen.

Um dem kontinuierlich wachsenden Bedarf an Produktionskapazitäten gerecht zu werden, analysieren und evaluieren wir fortlaufend unsere Strukturen und entwickeln vorausschauende Erweiterungsszenarien, insbesondere im europäischen Umfeld. Die Kombination aus hoher Fertigungstiefe, technischer Weiterentwicklung und gezielter Automatisierung stärkt unsere Fähigkeit, flexibel auf Marktanforderungen zu reagieren und gleichzeitig die Produktivität nachhaltig zu erhöhen.

Die hohe F&E-Quote von 9,2% des Umsatzes unterstreicht auch im Geschäftsjahr 2025/2026 den strategischen Stellenwert von Innovation und Technologie. Die seit Jahren über dem Branchenschnitt liegenden Investitionen sichern der XAL-Gruppe eine führende Technologieposition. Ein zentraler Fokus lag erneut auf Nachhaltigkeit und Effizienz: Ziel ist es, die Leistungsfähigkeit unserer Leuchten kontinuierlich zu erhöhen – sowohl in der Elektronik als auch insbesondere in der Optik. Ein herausragendes Ergebnis dieser Arbeit ist die mehrfach

ausgezeichnete, cradle-to-cradle®-zertifizierte Produktfamilie Enviva, die mit sehr hohem Lumen-pro-Watt-Wert und einer optischen Effizienz von 95 % neue Maßstäbe setzt.

In der Forschung standen weiterhin IoT-Technologien, Sensorik sowie die intelligente Vernetzung der Leuchte mit der Gebäudesteuerung im Mittelpunkt. Ergänzend wurden Entwicklungen zur Flexibilisierung lichttechnischer Parameter, zu biologischen Lichtwirkungen und zu wahrnehmungspsychologischen Fragestellungen weiter vorangetrieben. In allen Bereichen flossen erhebliche Mittel in die Steigerung der Effizienz, in Elektronik, optische Systeme, innovative mechanische Lösungen, Kostenoptimierung und Lichtsteuerungssysteme.

Die technologischen Fortschritte wirken gruppenweit: Wever & Ducré profitiert von der F&E-Infrastruktur der XAL-Gruppe, während Wastberg+ durch verfügbare Technologien neue gestalterische Möglichkeiten erschließt. Insgesamt wurde das Portfolio hochinnovativer und technologisch führender Produkte im Jahr 2025/2026 weiter deutlich ausgebaut und stärkt die technologische und strategische Position der Unternehmensgruppe nachhaltig.

Das Know-how unserer Mitarbeiter:innen ist ein zentraler Wettbewerbsfaktor der XAL-Gruppe. Um unsere Innovationskraft, die hohe Fertigungstiefe und die internationale Ausrichtung langfristig zu sichern, haben wir auch im Geschäftsjahr 2025/2026 gezielt in die Weiterentwicklung von Kompetenzen investiert. Schwerpunkte lagen dabei auf praxisnaher Fachqualifizierung sowie der Stärkung von Führungs- und Entscheidungskompetenz in allen Ebenen, um dezentrale Verantwortlichkeiten weiter zu festigen.

Ein wichtiger Fokus galt dem strukturierten Aufbau von KI-Kompetenz. Durch unternehmensweite Ausbildungsprogramme, Learn Circles und spezifische Trainings fördern wir den sicheren und produktiven Einsatz von Microsoft Copilot, KI-Agenten und branchenspezifischen KI-Lösungen. Parallel wurde die Expertise im Bereich der Microsoft Power Platform systematisch erweitert: Die Zahl der Maker in den Fachbereichen wurde erhöht und durch gezielte Schulungsmaßnahmen befähigt, Automatisierungen und digitale Workflows eigenständig umzusetzen.

Diese Investitionen in Wissen, Methoden und digitale Fähigkeiten stärken die Leistungsfähigkeit der Organisation und sichern uns in einem zunehmend technologiegetriebenen Marktumfeld einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil.

Das gruppenweit hochintegrierte ERP-System bleibt ein wesentliches Steuerungsinstrument der XAL-Gruppe. Es ermöglicht die einheitliche Gestaltung zentraler Prozesse über alle internationalen Standorte hinweg und schafft damit hohe Transparenz, Geschwindigkeit und Effizienz in einem komplexen Umfeld. Im Geschäftsjahr 2025/2026 wurde die Umstellung auf die cloudbasierte ERP-Version im Bereich Sales erfolgreich abgeschlossen. Damit stehen modernisierte, skalierbare Prozesse zur Verfügung, die eine durchgängige Datenbasis und eine verbesserte Zusammenarbeit zwischen den Vertriebseinheiten ermöglichen.

Für das kommende Geschäftsjahr ist die Umstellung der Produktionsstandorte Graz und Slowenien auf die neue ERP-Version geplant. Diese Migration ist ein zentraler Schritt, um die digitalisierten Produktionsprozesse stärker zu harmonisieren, Echtzeitinformationen entlang der Wertschöpfungskette bereitzustellen und künftige Automatisierungs- und Integrationspotenziale voll auszuschöpfen. Mit dem sukzessiven Ausbau dieser Plattform legen wir die Grundlage für nahtlos vernetzte, auf die Nutzerbedürfnisse abgestimmte digitale Arbeitsplätze und stärken einen strategisch wichtigen Wettbewerbsvorteil der gesamten Gruppe.

Die Marken XAL, Wever & Ducré und Wastberg+ decken gemeinsam ein breites Produkt- und Anwendungsspektrum ab und erhöhen die Attraktivität der Unternehmensgruppe für Architekt:innen, Lichtplaner:innen, Elektroplaner:innen sowie Fachhandel und Projektpartner. Durch die Möglichkeit, aus einer Hand unterschiedliche Designsprachen, technische Leistungsniveaus und Preissegmente abzudecken, hat sich die Position der Gruppe im Markt weiter gestärkt. Mit der Beteiligung an LAMP wurde das Markenportfolio im Geschäftsjahr 2025/2026 um eine zusätzliche, strategisch wichtige und klar komplementäre Marke erweitert. LAMP erschließt neue Märkte und ergänzt die bestehende Markenarchitektur. In Summe erhöht

die erweiterte Markenlandschaft die Marktdurchdringung der Gruppe deutlich und schafft zusätzliche Potenziale zur Erschließung bislang nicht bearbeiteter Segmente.

Durch die Kombination eines starken internationalen Vertriebs, flexibler Produktionsstrukturen, technischer Innovationskraft und einer klar organisierten Führungsstruktur ist die Unternehmensgruppe in einem anspruchsvollen Marktumfeld solide positioniert. Die fortschreitende Digitalisierung zentraler Geschäftsprozesse sowie der Einsatz moderner, cloudbasierter IT-Systeme unterstützen eine einheitliche und effiziente Steuerung aller internationalen Standorte. KI-gestützte Technologien werden schrittweise dort eingesetzt, wo sie zur Standardisierung von Abläufen, zur Verbesserung des Datenzugriffs oder zur Unterstützung analytischer Entscheidungen beitragen können. Ergänzt durch eine klar strukturierte Markenlandschaft, die unterschiedliche Marktsegmente adressiert, verfügt die Gruppe über ein stabiles Fundament für weiteres Wachstum.

Umweltbelange

Im Geschäftsjahr 2025/2026 wurde der Fokus auf Nachhaltigkeit konsequent fortgeführt. Projekte aus den Vorjahren wurden erweitert und professionalisiert.

Die Berichterstattung im Rahmen der UN Global Compact Initiative, der "Communication on Progress"-Bericht, wurde im Jahr 2025 in Form eines standardisierten Fragebogens durchgeführt, der eine höhere Objektivität und Vergleichbarkeit zwischen den teilnehmenden Organisationen gewährleisten soll. Der aktuelle Bericht ist unter https://globalcompact.at/teilnehmerorganisationen abrufbar.

Während des Geschäftsjahrs 2025/2026 wurde intensiv an der Einreichung der Neubewertung des Corporate-Social-Responsibility-Ratings von Ecovadis gearbeitet. Diese Bemühungen führten bereits zum dritten Mal in Folge zur Verleihung der Platin-Medaille an die XAL GmbH (Graz site) im März 2026, womit das Unternehmen weiterhin zu den Top 1% aller bewerteten Organisationen zählt.

Die In-house-Erstellung von Umweltproduktdeklarationen nach der Normenreihe ISO 14040/40 zu Ökobilanzierung und nach ISO 14025 wurde im Geschäftsjahr erfolgreich vorangetrieben. Durch weitere Prozessoptimierungen und Erweiterung des EPD-Teams wurde 2025 die erste EPD für eine Wever & Ducré Produktserie veröffentlicht. Zudem wurde ein Projekt für die Teilautomatisierung des Erstellungsprozesses begonnen. Die Erstellung von EPDs für bestimmte Großprojekte oder Kunden wurde fortgeführt und diesbezügliche Anfragen über eine App gestreamlinet. Es wurde im Geschäftsjahr 2025/2026 außerdem intensiv daran gearbeitet, die aus den Ergebnissen der Umweltproduktdeklarationen abgeleiteten Schlüsse in der Produktentwicklung anzuwenden. Die beiden größten Treiber für den THG-Fußabdruck einer Leuchte während ihres Lebenszyklus sind die verwendeten Materialien in der Produktion sowie vor allem der Stromverbrauch in der Verwendungsphase. Aus diesen Erkenntnissen entstand bereits eine Leuchte mit signifikant reduziertem Fußabdruck, kreislauffähigem Design und optimierter Effizienz. Diese hat im Geschäftsjahr 2025/2026 die Cradle2Cradle Certified (R) full scope auf Level Bronze nach Produktstandard 4.0 erreicht, wurde für den Nachhaltigkeitspreis Trigos Steiermark nominiert und mit dem Designplus Award von Light + Building in der Kategorie Nachhaltigkeit & Zukunftsenergie geehrt.

Ebenso wurde auf Unternehmensebene an der weiteren Verfeinerung der Bewertung des THG-Fußabdrucks gearbeitet. Im August 2025 wurde der dritte Nachhaltigkeitsbricht für die XAL Group auf der Website des Unternehmens veröffentlicht. Der Bericht wurde unter Berücksichtigung des weitverbreiteten Corporate Standards der Global Reporting Initiative („with reference to GRI“) erstellt, um bestmögliche Transparenz und Vergleichbarkeit der Daten zu gewährleisten. Zudem wurde im Index auf die European Sustainability Reporting Standards referenziert. Für diesen Bericht wurde erstmals eine doppelte Wesentlichkeitsanalyse der Auswirkungen, Risiken und Chancen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Ethik durchgeführt und deren Ergebnisse im Bericht kommuniziert.

Der Nachhaltigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2025/2026 befindet sich in Erstellung, wobei weitere Schritte Richtung Nachvollziehbarkeit und Datenqualität, aber auch für eine künftige Teilautomatisierung gesetzt werden.

Im Bereich der eigenen Emissionen (Scope 1 und 2) wurden zahlreiche Maßnahmen umgesetzt. Die Elektrifizierung des Fuhrparks wurde 2025/2026 weiter umgesetzt. Der Anteil ist im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegen, mit rund 70% Elektromobilität in Österreich und rund 50% international.

Die Produktion der Photovoltaikanlagen in Graz, Murska Sobota und Kortrijk konnte nach der erneuten Erweiterung in Graz insgesamt um rund 15% auf über 1800 MWh gesteigert werden. Die Umstellung des bezogenen Stroms auf erneuerbare Quellen und die niedrigeren Gasverbräuche in Graz und Belgien werden sich positiv auf den Fußabdruck der XAL Group auswirken.

Im Bereich der indirekten Emissionen (Scope 3) durch vor- und nachgelagerte Aktivitäten zeigte auch die THG-Bilanz für 2024/2025, dass die Nutzungsphase der Produkte und eingekaufte Waren mit Abstand die größten Reduktionspotenziale bieten, was uns in der Fortführung der bestehenden Maßnahmen bestärkt. Dazu zählt neben der Neuentwicklung von nachhaltigeren Leuchten auch die Optimierung des bestehenden Portfolios im Hinblick auf Effizienz und Materialien.

Wie geplant wurden 2025/2026 sowohl das kurzfristige und das langfristige Reduktionsziel als auch das net-zero Ziel der XAL Group durch die Science Based Target initiative validiert. Somit liegen nun ambitionierte, quantitative Klimaziele vor, zu denen sich die XAL Group öffentlich bekennt und zu deren Erreichung alle Unternehmen der Group beitragen:

- 75% für Scope 1 und 2 im Vergleich zu 2019/2020 bis 2032/2033

- 40% für Scope 3 im Vergleich zu 2023/2024 bis 2032/2033

- 90% über alle Scopes bis 2050

Das Berichtswesen wird laufend an die sich ändernden Vorgaben auf EU-Ebene angepasst. Die jüngsten Änderungen im Jahr 2025 hatten zur Folge, dass die XAL Group in vorhersehbarer Zukunft nicht unter die gesetzliche Pflicht zur Nachhaltigkeitsberichterstattung fallen wird. Unabhängig davon ist eine verlässliche und transparente Datenlage Voraussetzung für ein erfolgreiches Meistern gegenwärtiger und künftiger Herausforderungen und das Sichern des nachhaltigen wirtschaftlichen Unternehmenserfolgs. Daher werden freiwillige Berichte weiterhin allen Interessenten auf www.xal.com zur Verfügung gestellt.

Arbeitnehmer:innenbelange

Die betriebliche Gesundheitsförderung bleibt auch unter herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen eine zentrale Säule unserer Personalarbeit. Aufbauend auf bewährten Maßnahmen wie Shiatsu-Angeboten, Radlgruppen und einem strukturierten betrieblichen Gesundheitsmanagement werden bedarfsgerechte und zielgruppenspezifische Angebote trotz leicht reduzierter Budgetmittel kontinuierlich weitergeführt.

Ein aktueller Schwerpunkt liegt auf dem Thema Radfahren mit begleitenden Informationsangeboten, Aktionen und dem Ausbau der Infrastruktur. Ergänzend dazu setzte der Wechsel zu einem neuen Kantinenbetreiber im Berichtsjahr einen weiteren Impuls, wobei das sehr positiv bewertete Verpflegungskonzept einen klaren Fokus auf gesunde Ernährung, unter anderem mit einer täglich frischen Salatbar, legt.

Zwischen den Evaluierungszyklen der psychischen Fehlbelastungen ist unser Unternehmen bestrebt, konsequent und weiterführend Maßnahmen aus den Gesundheitszirkelworkshops umzusetzen. Mitarbeiter:innen konnten zudem Ideen laufend einbringen, so sind neue Initiativen wie beispielsweise "Trash Walks" entstanden, die sowohl einen Mehrwert für Umwelt als auch Mitarbeiter:innen-Gesundheit haben. Zudem ist die Einführung eines neuen Befragungstools bereits in Umsetzung. Ziel ist es, die Ergebnisse künftig noch intensiver zu nutzen und die

Mitarbeitenden noch stärker in die Priorisierung sowie Umsetzung der daraus abgeleiteten Maßnahmen einzubinden.

Das Bekenntnis zur Ausbildung von Nachwuchsfach- und Führungskräften ist bei XAL ein sehr zentrales Thema. Aus diesem Grund ist im Berichtsjahr der Startschuss für die Aufnahme von insgesamt 18 neuen Lehrlingen gefallen, deren Rekrutierung laufend erfolgt. Darüber hinaus konnte erneut ein interdisziplinäres Lehrlingsprojekt erfolgreich umgesetzt werden. Beim Projekt „Bau des Klanglichtstandes 2025“ stand neben der fachübergreifenden Zusammenarbeit insbesondere der Fokus auf Nachhaltigkeit sowie auf gemeinsames, bereichsübergreifendes Lernen im Vordergrund. Die umfassenden betriebsinternen Aus- und Weiterbildungsinitiativen zur fachlichen und auch persönlichen Entwicklung besehen zudem weiterhin.

Berufsbegleitende Aus- und Weiterbildung ist in der gesamten XAL-Gruppe ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Der Schwerpunkt liegt auf fachlicher Qualifizierung, und dem konsequenten Ausbau digitaler Kompetenzen. Ergänzend zum fachlichen Lernen „on the job“ wird im kommenden Geschäftsjahr an der Konzeption einer gruppenweiten XAL Academy gearbeitet, mit dem Ziel, das Aus- und Weiterbildungsangebot künftig noch strukturierter, umfangreicher und zielgruppenspezifischer auszurichten.

Die betriebliche Kinderbetreuung am XAL-Headquarter in Graz-Puntigam ist etabliert und genießt hohes Vertrauen bei den Mitarbeitenden. Die bewährte Zusammenarbeit mit dem Verein Tagesmütter*väter Steiermark schafft verlässliche Rahmenbedingungen, fördert die Vereinbarkeit von Beruf und Familie und ermöglicht einen rascheren Wiedereinstieg nach der Karenz. Die vorhandenen Kapazitäten sind derzeit ausreichend.

Die Beziehungen zu Anrainer:innen, Gemeindevertreter:innen und weiteren externen Stakeholdern werden aktiv gepflegt. Über geplante Entwicklungen an den Standorten wird regelmäßig informiert; öffentlich zugängliche Parkflächen und Besichtigungstouren unterstützen den Dialog.

Wesentliche Ereignisse nach Ende des Geschäftsjahres

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, über die im Lagebericht zu berichten wäre, haben sich nicht zugetragen.

Wesentliche Risiken und Ungewissheiten, denen das Unternehmen ausgesetzt ist

Die Unternehmensgruppe ist Wechselkursrisiken im Wesentlichen hinsichtlich EUR/CHF, EUR/GBP, EUR/USD und EUR/RMB ausgesetzt. Das Risiko aus den EUR/CHF- und EUR/GBP-Wechselkursen wird im Bedarfsfall durch Termingeschäfte minimiert. Das Risiko aus dem EUR/USD-Wechselkurs wurde durch Umstellung von Verrechnungswährungen in der Vergangenheit stark reduziert. Wo EUR/USD starken Einfluss auf Preise von Vormaterialien hat, werden im Bedarfsfall Sicherungsgeschäfte getätigt. Die Volatilität von EUR/RMB war mittel- und langfristig gesehen relativ gering, weshalb wir auf Absicherungen verzichtet haben. Da sich die Volatilität nun verstärkt, beobachten wir die Entwicklung weiter und werden bei Bedarf Sicherungsgeschäfte abschließen.

Zinsrisiken werden im Bedarfsfall durch Swaps und Caps beschränkt. Zum Stichtag sind keine derartigen Instrumente eingesetzt.

Das Unternehmen hat einen sehr breit gefächerten Kundenstamm ohne Klumpenrisiken und betreibt aktives Management der Kundenforderungen, die im Regelfall durch eine Ausfallversicherung abgesichert werden. Wesentliche Forderungsausfälle hat es im Geschäftsjahr 2025/2026 nicht gegeben.

Zur Fortführung des Wachstumskurses werden auch künftig Investitionen erforderlich sein, um Vertriebs- und Produktionskapazitäten an steigende Umsatzniveaus anzupassen. Bei der Erweiterung der Vertriebskapazitäten wird durch eine sorgfältige Standortwahl weiterhin auf eine klare Risikominimierung geachtet. Investitionen in Produktionskapazitäten werden so geplant,

dass weder wesentliche Über- noch Unterkapazitäten entstehen und bei Nachfrageschwankungen alternative Nutzungsmöglichkeiten gegeben sind.

Zukünftige Investitionen sollen zudem die strukturelle Resilienz der Gruppe stärken, weshalb der Ausbau europäischer Produktionsstandorte bevorzugt wird. Gleichzeitig müssen Investitionen einen klaren Beitrag zur Erschließung neuer Märkte und zur Erweiterung des Leistungsangebots der XAL-Gruppe leisten. Ebenso ist sicherzustellen, dass sie die Profitabilität unterstützen und die internationale Ausrichtung der Gruppe weiter vorantreiben. Auf diese Weise wird gewährleistet, dass Investitionen sowohl die operative Stabilität als auch die langfristige Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmensgruppe stärken.

Die stark international orientierte Struktur und die enge Kooperation der einzelnen Gesellschaften in der Unternehmensgruppe erfordern hohes Koordinations- und Managementgeschick. Die gemeinsame Steuerung aller zur Gruppe gehörenden Unternehmen ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Gruppe. Das Risiko von Fehlentwicklungen bei einzelnen Tochtergesellschaften wird durch geeignete Controlling-Instrumente und eine sehr enge Anbindung an die Muttergesellschaft abgesichert. Auch in diesem Geschäftsjahr wurden die bestehenden Controlling-Instrumente weiter ausgebaut, um den Informations- und Steuerungsbedarf gut abdecken zu können. Koordination und Management in der Unternehmensgruppe werden durch IT- und Prozess-Unterstützung wesentlich vereinfacht. Die Gruppe verfügt über ein sehr weit integriertes ERP-System, das die zentrale Steuerung der Unternehmensgruppe ermöglicht. Durch die Bündelung der begleitenden Managementfunktionen in der Muttergesellschaft und die Bereitstellung eines einheitlichen, hohen Leistungsniveaus in allen Servicefunktionen wird die zentrale Steuerung und Überwachung ebenfalls wesentlich unterstützt.

Dem raschen Technologiewandel und den mittlerweile sehr kurzen Innovationszyklen in der Beleuchtungstechnik wurde Rechnung getragen und massiv in Forschung und Entwicklung, weiteren Know-how-Aufbau, Organisation und neue Produktionsprozesse investiert. Als Risiko ist zu sehen, dass die Ergebnisse der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit von Nachahmern kopiert werden. Dem wird durch umfangreiche Patent- und Geschmacksmusteranmeldungen sowie konsequente Verfolgung von Verletzungen der Schutzrechte entgegengewirkt.

Eine Konsequenz des raschen Technologiewandels ist der Umstand, dass Hersteller im Übergangszeitraum zwischen Technologien oder Technologieschritten Produkte sowohl der alten als auch der neuen Generation anbieten müssen. Dies führt durch die Produktvielfalt sowohl zu hoher Komplexität in Produktion und Vertrieb als auch zum Erfordernis der Lagerhaltung für die Produkte beider Technologien. Den damit einhergehenden Risiken wird durch intelligente Auslaufsteuerung der Produkte mit abgelösten Technologien begegnet. Nicht mehr werthaltige Bestände werden regelmäßig abgewertet.

Nachfrageeinbrüche aufgrund gesamtwirtschaftlicher oder politischer Umstände stellen ebenfalls ein Risiko dar. Durch gezielte Diversifikation der Absatzmärkte sind (Teil-)Ausfälle einzelner Absatzmärkte relativ unbedeutend und können von anderen Absatzmärkten kompensiert werden. Eine weitere Gegenmaßnahme ist, dass Produktionskapazitäten im höchstmöglichen Maß flexibel gehalten werden.

Von besonderer Bedeutung für die Unternehmensgruppe und damit für die Gesellschaft sind die in den Vorjahren durch den wachsenden Konflikt zwischen den USA und China, durch den Angriff Russlands auf die Ukraine und die Konflikte im Nahen Osten nochmals stark gestiegenen geopolitischen Risiken, die internationale Geschäftsaktivitäten über politische Blöcke hinweg bedrohen. Als Reaktion darauf haben wir in den letzten Jahren unsere Produktionsaktivitäten in Europa ausgebaut und erneuert. Erweiterungen der Produktionskapazitäten planen wir in Zukunft in Europa umzusetzen. Für die verbleibenden aus Asien bezogenen Komponenten werden Alternativen in Europa gesucht und bereitgehalten, um potenzielle Risiken zu minimieren. Ein vollständiger Verzicht auf Asien als Bezugsquelle ist derzeit allerdings nicht möglich.

Die Risiken aus einer eingeschränkten Verfügbarkeit von Rohmaterialien und Komponenten haben sich im Geschäftsjahr 2025/2026 weiter deutlich verringert. Preissteigerungen der vergangenen Jahre entwickelten sich in vielen Bereichen aufgrund entspannterer

Beschaffungsmärkte wieder rückläufig, auch wenn es bei zentralen Rohstoffen wie Aluminium und Kupfer erneut zu spürbaren Preisanstiegen gekommen ist. Gleichzeitig blieben einzelne Bezugskosten – vor allem bedingt durch weiterhin erhöhte internationale Transportkosten – über dem Vorkrisenniveau. Die Zollpolitik der US-Regierung sowie der anhaltende wirtschaftspolitische Konflikt zwischen den USA und China führten in mehreren Einkaufskategorien zu zusätzlichen Herausforderungen. Diese konnten vom Einkaufsteam jedoch erfolgreich gesteuert werden, sodass es trotz der volatilen Rahmenbedingungen zu keinerlei Produktionsausfällen oder Lieferverzögerungen gekommen ist.

Aus den pandemie- kriegs- und nun zollbedingten Turbulenzen auf den Beschaffungsmärkten konnten wir ein Bündel aus erfolgreichen Maßnahmen entwickeln, mit dem wir jederzeit rasch auf Lieferkettenstörungen reagieren können. Die Einführung von Beschaffungs-Task-Forces, enger Abgleich mit Frächtern, die rasche Intensivierung der Bevorratung im Krisenfall, das Forcieren von Second-Source-Lieferanten und der Abschluss von Rahmenverträgen sind nur einige der Maßnahmen, die dieses Risiko minimieren helfen.

Zur Abwehr von Cyberangriffen wurden auch im abgelaufenen Geschäftsjahr die IT-Systeme weiter stark gehärtet und eine Vielzahl zusätzlicher Sicherheitsmaßnahmen eingeführt. Dennoch ist es auch künftig nicht völlig auszuschließen, dass es Angreifern gelingt, in die IT-Systeme einzudringen. Wir begegnen diesem Risiko mit planmäßiger kontinuierlicher Verbesserung der Sicherheitsarchitektur unserer Systeme, regelmäßigen Penetration-Tests durch wechselnde externe Partner, Awareness-Schulungen und Know-how-Aufbau sowie hohen Investitionen in sicherheitsoptimierende Soft- und Hardware.

Wir begegnen Risiken zusätzlich durch Flexibilisierung, hohes Kostenbewusstsein in allen Bereichen und Liquiditätssicherung durch das Vorhalten hoher freier Kreditlinien.

Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Für das Geschäftsjahr 2026/2027 erwartet die XAL-Gruppe eine deutliche Steigerung der Net Sales. Einen wesentlichen Beitrag dazu wird die im Dezember 2025 erfolgte 60-%-Beteiligung an der spanischen LAMP Gruppe leisten, die das Marken- und Marktportfolio der Gruppe erweitert. Auch die drei Kernmarken XAL (+3,9 %), Wever & Ducré (+8,6 %) und Wastberg+ (+25,7 %) planen ein weiteres Umsatzwachstum. Insgesamt ergibt sich daraus eine budgetierte Umsatzsteigerung von rund 16 % im kommenden Geschäftsjahr.

Die starke Marktstellung der Gruppe – getragen von hoher Innovationskraft, flexibler Produktion mit hoher Fertigungstiefe, einem internationalen Netz lokal agierender Vertriebsgesellschaften und einer anhaltend hohen Nachfrage nach energieeffizienten Lichtlösungen – bildet eine solide Grundlage für eine weiterhin positive Geschäftsentwicklung. Auftragseingang und Auftragsstand liegen gruppenweit unverändert auf gutem Niveau und bestätigen die erwartete Wachstumsdynamik.

Die XAL-Gruppe setzt ihren langfristigen Wachstumsplan fort, der auf steigenden Umsätzen und einer stabilen Ergebnisverbesserung basiert. Wesentliche Impulse werden im Geschäftsjahr 2026/2027 durch die Beteiligung an LAMP Gruppe erwartet, die neben zusätzlichem Umsatz auch den Zugang zu neuen Märkten in Südamerika ermöglicht. Darüber hinaus bestehen weitere Wachstumspotenziale in neuen Produktsegmenten, insbesondere durch die Marke Xilence, die sich mit integrierter Akustikfunktionalität in einem dynamischen Marktumfeld weiter etabliert.

Strategisch wird der Ausbau des globalen Key-Account-Managements im Bereich High-End-Retail vorangetrieben, ergänzt durch den geplanten Einstieg in das Kundensegment Hospitality. Gleichzeitig unterstützen dauerhaft hohe Energiepreise die Nachfrage nach energieeffizienten Beleuchtungslösungen und damit die Marktposition der Gruppe. Insgesamt erwartet die XAL-Gruppe, dass diese Maßnahmen in den kommenden Jahren zu einer Fortsetzung des profitablen Wachstums und zur weiteren Erweiterung ihrer internationalen Marktpräsenz beitragen.

Das weiterhin volatile Marktumfeld führt bei einzelnen Wettbewerbern zu spürbaren Schwierigkeiten. Aus heutiger Sicht ist davon auszugehen, dass die XAL-Gruppe aufgrund ihrer stabilen Marktposition, technischen Leistungsfähigkeit und internationalen Aufstellung auch künftig Marktanteile hinzugewinnt und weiterhin über dem Branchenschnitt wachsen kann. Ein zentraler Bestandteil dieser Entwicklung ist die weitere Transformation von XAL hin zu einem global agierenden Unternehmen, das Kunden auf allen Kontinenten professionell betreuen kann und in der Lage ist, lokale Anforderungen und Marktbedingungen gezielt zu erfüllen.

Die Anforderungen der Kunden entwickeln sich zunehmend in Richtung zusätzlicher Dienstleistungen und umfassender Informationen. Dazu zählen der Einsatz von Sensorik als Bestandteil moderner Gebäudemanagement-Systeme, die Bereitstellung von BIM-Objekten für digitale Planungsprozesse sowie die transparente Darstellung der Umweltauswirkungen einer Leuchte über ihren gesamten Lebenszyklus. Diese Entwicklungen erfordern erheblichen Know-how-Aufbau und steigende Investitionen in Kompetenzen und Systeme. Kleinere Marktteilnehmer werden diese Anforderungen voraussichtlich nur eingeschränkt erfüllen können, wodurch sich zusätzliche Wachstumschancen für die XAL-Gruppe ergeben.

Darüber hinaus prüft die Unternehmensgruppe kontinuierlich, ob attraktive Gelegenheiten bestehen, neue Marktsegmente durch gezielte Akquisitionen zu erschließen.

Wir haben unsere langfristige Wachstumsstrategie an die aktuellen Rahmenbedingungen angepasst und werden in den Folgejahren unsere Marktposition planmäßig weiter verbessern und Umsätze und Ergebnisse kontinuierlich steigern.

Zweigniederlassungen

Die Gesellschaft unterhält keine Zweigniederlassungen.

Graz, am 16. April 2026

Die Geschäftsführung: