1. Lagebericht

Struktur des Unternehmens

Die MS Design GmbH ist als Systemlieferant für die Autoindustrie für Klein- und Sonderserien im Premiumsegment tätig. Dabei werden die Bereiche Design, Entwicklung, Produktion einschließlich Lackierung und Logistik vollständig abgedeckt. MS Design ist ausschließlich im Bereich OEM und First Tier tätig.

Die Gesellschaft ist zu 100% in der Hand der Familie Santer. Manuel Santer führt das Unternehmen. Sein Onkel Martin Santer unterstützt Manuel Santer als Prokurist bei der Führung des Unternehmens.

1.1 Geschäftsverlauf

Die deutsche Automobilindustrie im Umbruch

Das Geschäftsjahr 2025 ging als eines der herausforderndsten Strukturjahre in die Geschichte der deutschen Automobilindustrie ein. Eine Kombination aus stagnierender Inlandsnachfrage, massiven Produktionskosten und erheblichem internationalen Druck leitete eine merkliche Konsolidierungsphase für die gesamte Schlüsselbranche ein. Der Branchenumsatz gesamt betrug 533,7 Mrd. EUR (-1% zum Vorjahr), davon sind 363 Mrd. EUR Auslandsumsatz, welcher die tragende Säule der Branche darstellt.

Wirtschaftliche Kernindikatoren

Ertragslage und strukturelle Krise

Der Gesamtumsatz der Branche verringerte sich im Jahr 2025 leicht auf **533,7 Milliarden Euro**. Weitaus kritischer entwickelte sich jedoch die Profitabilität der Unternehmen: Die durchschnittliche Gewinnmarge der deutschen Automobilkonzerne sank von 5,7 Prozent im Vorjahr auf **4,6 Prozent**.Besonders die großen Fahrzeughersteller und Top-Zulieferer gerieten unter Druck:

- Der Volkswagen Konzern verzeichnete bei einem Umsatz von 321,9 Milliarden Euro einen deutlichen Rückgang beim operativen Ergebnis (8,9 Milliarden Euro).
- Die Mercedes-Benz Group verfehlte mit einer bereinigten Umsatzrendite von 5,0 % das starke Vorjahresniveau von 8,1 % deutlich.
- Großzulieferer wie die ZF Friedrichshafen AG (Umsatz: 38,8 Milliarden Euro) und Bosch kämpften mit historisch hohen Verlusten und Restrukturierungskosten.

Produktion und Beschäftigung am Standort Deutschland

Hohe Energie-, Arbeits- und Bürokratiekosten am Standort Deutschland dämpften die Wettbewerbsfähigkeit

erheblich. Laut Erhebungen des Verbandes der Automobilindustrie (VDA) gaben rund zwei Drittel der befragten Branchenunternehmen an, im Jahr 2025 Arbeitsplätze in Deutschland abgebaut oder Kapazitäten ins Ausland verlagert zu wissen.

- **Der Markt im Inland:** Mit fast **2,9 Millionen Neuzulassungen** wuchs der deutsche Pkw-Markt im Jahr 2025 zwar minimal um ein Prozent. Dennoch verharrte das Niveau um gut 21 Prozent unter dem Vor-Corona-Jahr 2019.
- **Transformation & E-Mobilität:** Ein positiver Impuls kam aus der Fertigung: Die Inlandsproduktion von Elektro-Pkw wuchs laut VDA-Analysen um 23 Prozent, womit der Anteil elektrifizierter Fahrzeuge an der Gesamtproduktion auf rund 40 Prozent stieg.

Ausblick auf das laufende Jahr 2026

Für das Jahr 2026 wird mit einer Fortsetzung der volatilen Seitwärtsbewegung gerechnet. Während für die Pkw-Inlandsproduktion ein erneuter leichter Rückgang von einem Prozent auf **4,11 Millionen Einheiten** prognostiziert wird, verlagert sich das Wachstum primär in die internationalen Werke: Die Auslandsproduktion deutscher Automobilmarken soll um ein Prozent auf **9,2 Millionen Einheiten** steigen.

Position der MS Design GmbH

Die strukturellen Veränderungen in der deutschen Automobilbranche sind auch für die MS Design GmbH spürbar. MS Design hat sich frühzeitig vom preissensiblen Großseriengeschäft abgewandt und auf hochwertige Nischenprodukte, Klein- und Sonderserien spezialisiert. Zur Zukunftssicherung sind nun gezielte Investitionen in Gebäude, Anlagen, Automatisierung, digitale Produktionsplanung (Industrie 4.0, KI-Integration) sowie in Qualifikation und Weiterbildung der Mitarbeiter erforderlich, um die antizyklische und damit weiterhin positive Entwicklung der MS Design GmbH zu sichern. Unsere Hauptkunden setzen zunehmend auf Individualisierung und Qualität. Trotz globaler Herausforderungen konnte MS Design neue, langfristige Aufträge gewinnen, die ab Mitte/Ende 2026 in Produktion gehen werden. Zur Umsetzung dieser Aufträge waren bzw. sind mehrere Investitionsmaßnahmen notwendig:

1. Erweiterung der automatisierten Lackierstraße durch einen zusätzlichen Lackierroboter im Bypass mit softwareseitiger Einbindung ins Produktionsplanungssystem (PPS) zur Applikation spezieller Farbeffekte (z. B. Perleffekte).
2. Errichtung von zwei individuellen Lackierkabinen für Kleinstserien und Einzelteile (Losgröße 1) inklusive moderner Luftreinigung und Vorbehandlungsprozesse.
3. Prozessentwicklung für Carbon-Oberflächen, inklusive automatisierter Vorbehandlung, Schleifen und Anwendung spezieller Lacke.
4. **(Vorausschau 2026):** Neubau einer Halle zur Optimierung des Materialflusses, der Werkzeuglogistik und Integration neuer Montageprozesse im Rahmen der Geschäftsbeziehung mit neuen Kunden und der damit verbundenen Produktionsausweitung. Diese Maßnahme schafft die strukturelle Basis für die künftige Erweiterung der Produktionskapazitäten, reduziert Energieverluste durch optimierte Abläufe und stärkt die Standortautonomie.

Entwicklung des Ergebnisses

Entwicklung der mengen- und wertmäßigen Umsätze

Der Umsatz der MS Design betrug im abgelaufenem Geschäftsjahr EUR 56 502 476,91. Das ist ein Zuwachs von EUR 13 437 778,38 oder 31,20 % im Vergleich zum Vorjahreswert von EUR 43 064 698,53.

Der Hauptanteil des Zuwachses resultiert aus einigen größeren Werkzeugabrechnungen in der Periode, aus mehr verbauten und verrechneten Zukaufteilen und ca. EUR 4 Mio. Umsatz aus den neuen Lackierprojekten.

Entwicklung der Aufwendungen

Der Aufwand für Material und bezogene Leistungen betrug im Geschäftsjahr EUR 31 990 640,60. Dies entspricht einem Zuwachs von 59,79 % im Vergleich zum Vorjahreswert (EUR 20 020 444,55). Auch diese Erhöhung ist auf die Abrechnung der hohen Werkzeugkosten, der höheren Menge an verbauten Zukaufteilen und die neuen Lackprojekte zurückzuführen. Die Fristigkeit der Projekte und die damit einhergehenden stark schwankenden Abrechnungszyklen führen zu volatilen Umsätzen und Wareneinsätzen aus diesem Segment.

Der Personalaufwand betrug EUR 10 999 937,90. Der Jahreswert entspricht einer Steigerung um EUR 1 303 513,71 (13,44 %) gegenüber dem Vorjahreswert von EUR 9 696 424,19. Zusätzlich erhöhten sich die Aufwände für Leasing- und Fremdarbeiter (Vorjahr: EUR 3 430 879,33) auf EUR 4 658 111,37.

Die Abschreibungen beliefen sich im Berichtsjahr auf EUR 2 453 866,30. Der Jahreswert ist somit im Vergleich zum Vorjahreswert EUR 3 726 451,05 gefallen. Im Vorjahr waren darin die Teilwertabschreibung für die Spritzgussmaschine 2 enthalten. Die intensiven Investitionstätigkeiten der vergangenen Jahre haben die Abschreibungswerte grundsätzlich merklich erhöht.

Entwicklung der Ertragslage

Die Ertragslage stellt sich somit im Wesentlichen folgendermaßen dar:

EUR	31.12.2025	31.12.2024
Umsatz	56 502 476,91	43 064 698,53
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	7.563.108,04	8.068.815,62
Ergebnis vor Steuern (EBT)	4 898 766,80	4 049 186,91

Beschaffungsbereich

Im abgelaufenen GJ werden die Roh- Hilfs- und Betriebsstoffe mit EUR 3 813 648,50 ausgewiesen (VJ EUR 2 516 675,06). Die unfertigen Erzeugnisse betrugen EUR 1 155 506,87 (VJ 781 566,42) und die fertigen Erzeugnisse und Waren EUR 740 187,58 (VJ EUR 465 396,12). Die geleisteten Anzahlungen erhöhten sich auf EUR 10 275 013,15 im Vergleich zum Vorjahreswert von EUR 6 480 662,29 (entspricht einem Zuwachs von 58,55 %).

Die gesamten Vorräte (inkl. Anzahlungen) belaufen sich somit zum Stichtag auf EUR 15 984 356,10, das entspricht einer Erhöhung um 56,03 % im Vergleich zum Vorjahr (EUR 10 244 299,89).

Der Wareneinsatz (Material und Fremdleistungen) betrug im Geschäftsjahr EUR 31 990 640,60 oder 56,13 % der Gesamtleistung (Umsatzerlöse/Bestandsveränderungen/aktivierte Eigenleistungen) von

EUR 56 996 335,32. Das entspricht einer Erhöhung um 10,14 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr. Im Wesentlichen führen die abgerechneten Werkzeuge und die verbauten Handelswaren bzw. Zukaufteile zur vorerwähnten Volatilität beim Wareneinsatz.

Produktionsbereich

Um den Anforderungen unserer Hauptkunden Rechnung zu tragen haben wir gezielt weiter in Individualisierung und Qualität investiert, dabei wurde der Focus auf Gebäude, Anlagen, Automatisierung, digitale Produktionsplanung (Industrie 4.0, KI-Integration) sowie auf Qualifikation und Weiterbildung der Mitarbeiter gelegt. Damit die Umsetzung neu akquirierter Aufträge sichergestellt werden kann waren mehrere Investitionsmaßnahmen notwendig:

1. Erweiterung der automatisierten Lackierstraße durch einen zusätzlichen Lackierroboter im Bypass mit softwareseitiger Einbindung ins Produktionsplanungssystem (PPS) zur Applikation spezieller Farbeffekte (z. B. Perleffekte). Der zusätzliche Roboter ermöglicht parallele Prozesse, wodurch Farbwechsel schneller erfolgen und Reinigungszyklen reduziert werden. Dies führt zu deutlich geringeren Lackverlusten, Zeit- und Energieeinsparungen sowie optimiertem Materialeinsatz.

2. Errichtung von zwei individuellen Lackierkabinen für Kleinstserien und Einzelteile (Losgröße 1) inklusive moderner Luftreinigung und Vorbehandlungsprozesse. In den neuen Kabinen werden Einzelfertigungsteile (z. B. Türgriffe, Rückspiegel) mit modernster Technologie bearbeitet. Effiziente Luftreinigungsanlagen und geschlossene Wasserkreisläufe minimieren Emissionen. Der Einsatz von UV-Trocknung reduziert CO2-Emissionen und Energiebedarf. Durch optimierte Schleifprozesse wird der Materialeinsatz präziser steuerbar und gleichbleibend hochwertig.

3. Prozessentwicklung für Carbon-Oberflächen, inklusive automatisierter Vorbehandlung Schleifen und Anwendung spezieller Lacke. Carbon ist ein Schlüsselfaktor zur Gewichtsreduktion im Fahrzeugbau. Um qualitativ hochwertige Oberflächen zu erzielen, werden neue intelligente Schleif- und Lackierprozesse entwickelt. Das Ziel ist eine reproduzierbare, emissionsarme Serienbearbeitung solcher Leichtbauteile – ein direkter Beitrag zur Effizienzsteigerung in der gesamten Fahrzeugkette.

4. (Vorausschau 2026): Neubau einer Halle zur Optimierung des Materialflusses, der Werkzeuglogistik und Integration neuer Montageprozesse im Rahmen der Geschäftsbeziehung mit neuen Kunden und der damit verbundenen Produktionsausweitung. Mit der geplanten Ausweitung der Produktion und der Übernahme neuer Serienwerkzeuge (teilweise über 50 t schwer, Volumen bis 8 m³) stößt die bestehende Fläche an ihre Grenzen. Zur Sicherstellung effizienter Abläufe wird eine neue Halle errichtet.

Absatzbereich

Die Akquisitionstätigkeit konzentrierte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut auf das Premiumsegment des OEM-Marktes. Zugleich lag der vertriebliche Fokus darauf, die neu erworbenen Kompetenzen bei der Lackierung von Carbon-Teilen am Markt weiter bekannt zu machen und weitere Aufträge zu gewinnen. So konnten wir wieder einen Auftrag zur Lohnlackierung von Carbon-Teilen für einen Kunden lukrieren, ein Auftrag für die Sonderlackierung „Farbe nach Wahl" läuft bereits in Serie. Darüber hinaus ist es dem Vertrieb gelungen mit der Akquisition eines neuen großen Kunden das Kundenkonzentrationsrisiko zu reduzieren. Der Vertrieb arbeitet konsequent weiter daran, die Produktdiversifikation voranzutreiben.

Investitionsbereich

Damit die Umsetzung neu akquirierter Aufträge in neuen Geschäftsfeldern sichergestellt werden kann, wurden wie bereits ausführlich dargestellt nachstehende Investitionsprojekte umgesetzt:

1. Erweiterung der automatisierten Lackierstraße durch einen zusätzlichen Lackierroboter

2. Errichtung von zwei individuellen Lackierkabinen für Kleinstserien und Einzelteile (Losgröße 1) inklusive moderner Luftreinigung und Vorbehandlungsprozesse.

3. Prozessentwicklung für Carbon-Oberflächen, inklusive automatisierter Vorbehandlung, optimiertem Schleifen und Anwendung spezieller Lacke.

4. (Vorausschau 2026): Neubau einer Halle zur Optimierung des Materialflusses, der Werkzeuglogistik und Integration neuer Montageprozesse im Rahmen der Geschäftsbeziehung mit AMG und der damit verbundenen Produktionsausweitung.

Finanzierungsbereich

Im Finanzierungsbereich gab es keine wesentlichen Veränderungen im Vergleich zum Vorjahr. Der für die Investitionen notwendige Finanzierungsbedarf wurde durch Eigenmittel finanziert.

Personal- und Sozialwesen

MS Design beschäftigte im Berichtsjahr durchschnittlich 173,48 VZA eigene Mitarbeiter (VJ 162,33 VZA) + 33,42 VZA-Leasingmitarbeiter (VJ 19 VZA) sowie 42,25 VZA (VJ 43,25 VZA) mittels Werksverträgen. Dies entspricht einer Steigerung von 6,87 % bei den eigenen Mitarbeitern, einem Zuwachs von 75,89 % bei den Leasing Mitarbeitern und einem Rückgang von 2,31% bei den Werksverträgen im Vergleich zum Vorjahreswert (jeweils Vollzeitäquivalente).

1.2 Lage der Gesellschaft

Finanzlage

Kapitalflussrechnung

	2025	2024
	TEUR	TEUR
Geldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	9.358.761,42	10.224.880,13
Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	-3.240.559,26	-913.613,51
Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-3.734.762,45	-7.277.088,14

Umsatzrentabilität

Die Umsatzrentabilität entspricht dem Verhältnis aus Ergebnis vor Zinsen und Steuern und den Umsatzerlösen.

Berechnung:	2025	2024
Ergebnis vor Zinsen und Steuern x 100 / Umsatzerlöse	**8,62 %**	**9,18 %**

Eigenkapitalrentabilität

Die Eigenkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Verhältnis des Ergebnis vor Steuern (Summe aus Z 8 und Z 11) zum Eigenkapital.

Berechnung:	2025	2024
Ergebnis vor Steuern (Summe aus Z 8 und Z 11) x 100 / Durchschnittl. Eigenkapital	**25,75 %**	**22,17 %**

Gesamtkapitalrentabilität

Die Gesamtkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Verhältnis des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern zum Gesamtkapital.

Berechnung:	2025	2024
Ergebnis vor Zinsen und Steuern x 100 / Durchschnittl. Gesamtkapital	**9,73 %**	**9,01 %**

1.3 Zweigniederlassungen / Vertriebsgesellschaften

Die Gesellschaft weist keine Zweigniederlassungen auf.

1.4 Forschung und Entwicklung

Mit den Investitionen in die Erweiterung der automatisierten Lackierstraße durch einen zusätzlichen Lackierroboter, die Errichtung von zwei individuellen Lackierkabinen für Kleinstserien und Einzelteile (Losgröße 1) inklusive moderner Luftreinigung und Vorbehandlungsprozesse und in die Prozessentwicklung für Carbon-Oberflächen, inklusive Vorbehandlung, Schleifen und Anwendung spezieller Lacke haben wir wieder einen entscheidenden Schritt bei der permanenten und nachhaltigen Verbesserung der Produkte und

Produktionsverfahren getan und damit den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig gesichert.

Zusätzlich werden weiterhin gemeinsam mit den Lieferanten neue Verfahren und Materialien getestet. Weiters engagieren wir uns intensiv mit Automatisierungen, umweltfreundlicheren und energieextensiven Techniken, sowie der Weiterentwicklung der Digitalisierung in allen Bereichen.

1.5 Wesentliche Risiken des Unternehmens

Die seit Jahren konsequent verfolgte Positionierung im Nischenmarkt für Exklusiv- und Premiumfahrzeuge mit höchsten Qualitätsansprüchen schützt MS Design weitgehend vor den negativen Auswirkungen der Konsolidierungs- und Restrukturierungsphase des deutschen Automobilmarktes. Diese Strategie führen wir fort und investieren gezielt in neue, rentable und krisenresistente Geschäftsfelder im Premiumsegment, um den langfristigen Unternehmenserfolg zu sichern.

Durch die enge und transparente Kommunikation mit unseren Kunden erkennen wir Marktveränderungen frühzeitig und können rasch darauf reagieren. Der regelmäßige Austausch reduziert zudem das Risiko von Qualitätsabweichungen bei lackierten Bauteilen. Kundenerwartungen werden gemeinsam abgestimmt, die Machbarkeit komplexer Produkte geprüft und Grenzmuster bereits vor Projektbeginn festgelegt.

Innovation / Investition

Um weiterhin erfolgreich in Automobilindustrie bestehen zu können, müssen wir unsere technischen Anlagen kontinuierlich auf dem neuesten Stand halten. Dies erfordert nachhaltige Investitionen. Mit den Investitionen in die Erweiterung der automatisierten Lackierstraße, die Errichtung von zwei individuellen Lackierkabinen für Kleinstserien und Einzelteile sowie in die Prozessentwicklung für Carbon-Oberflächen, sind wir dieser Maxime weiterhin konsequent gefolgt. Investitionen in die automatisierte Planung, Steuerung und Überwachung haben unsere operative Leistungsfähigkeit bereits gestärkt. Um unsere Marktposition auszubauen und die Produkt- und Prozessqualität zu sichern, ist die konsequente Weiterentwicklung der Systeme auch in den kommenden Jahren unverzichtbar. Zugleich müssen wir uns laufend weiterentwickeln und in moderne Technologien investieren, um neue Geschäftsfelder zu erschließen und künftige Kundenanforderungen zu erfüllen.

Finanzierung

Wie bereits im Vorjahr konnte auch im Berichtsjahr der Finanzmittelbedarf, der aus den notwendigen Innovations- und Investitionsmaßnahmen sowie der Finanzierung der erforderlichen Werkzeuge resultiert, aus dem operativen Cashflow gedeckt werden. Die Zwischenfinanzierung neuer Werkzeuge erfolgt derzeit teilweise durch Kundenanzahlungen und ergänzend durch die Inanspruchnahme des bestehenden Kreditrahmens.

Dem Risiko eines Liquiditätsengpasses und der damit verbundenen Zinsbelastung durch zusätzlich erforderliches Fremdkapital begegnen wir mit einem konsequenten Debitorenmanagement einschließlich Mahnwesen und laufender Überwachung der Kreditlimits. Derzeit ist gegen einen Kunden eine Klage anhängig; abgesehen davon ist das Zahlungsausfallrisiko sehr gering.

Währungsrisiken bestehen nahezu keine, da die Fakturierung durchgängig in Euro erfolgt und Fremdwährungsverbindlichkeiten beziehungsweise -forderungen nur in sehr geringem Umfang vorhanden sind. Lediglich jeweils ein Produkt wird in Yen beziehungsweise Britischen Pfund beschafft.

Das mit der Finanzierung der Werkzeuge verbundene Risiko wurde bereits im ersten Absatz dieses Kapitels erläutert.

Der für die Investitionen notwendige Finanzierungsbedarf wurde durch Eigenmittel finanziert.

Mitarbeiter / Umwelt

Im Personalbereich liegt unser Schwerpunkt weiterhin darauf, sicherzustellen, dass die Führungskräfte in der Produktion ihren Aufgaben sowohl fachlich als auch in der Mitarbeiterführung gewachsen sind. Die Bemühungen um klare Strukturen zeigen Wirkung; zugleich werden die Prozesse fortlaufend im Hinblick auf Qualität und Stabilität optimiert. Insbesondere in der Produktion finden zudem Schulungen statt, um bestehende Prozesse und Strukturen zu festigen und gezielt weiterzuentwickeln. Das HR-Management konzentriert sich unverändert darauf, den durch das organische Wachstum entstehenden zusätzlichen Personalbedarf nachhaltig zu decken. Darüber hinaus arbeitet es konsequent daran, die Mitarbeiterzufriedenheit weiter zu steigern und dadurch die Personalfluktuation niedrig zu halten.

Die gesetzlichen Umweltauflagen werden eingehalten. Sofern keine wesentlichen gesetzlichen Änderungen eintreten, ist das Risiko in diesem Bereich als gering einzustufen.

Kunden

Die vertriebliche Ausrichtung auf eine breitere Kundenstreuung zur Reduzierung des eines möglichen Cluster-Risikos hat bereits Wirkung gezeigt: Wir konnten einen weiteren Großkunden gewinnen. Der Vertrieb der MS Design unternimmt weiterhin größte Anstrengungen, das Kundenportfolio im Segment der zentraleuropäischen Premium-Automobilhersteller entsprechend auszubauen.

1.6 Finanzinstrumente

Es werden keine Finanzinstrumente genutzt.

1.7 Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Schluss des Geschäftsjahres

Ukraine Krieg

Der Ukraine-Krieg hat die Energiepreise in Österreich seit Beginn der Invasion grundlegend verändert. Zwar ist der ursprüngliche Preisschock der Jahre 2022 und 2023 abgeklungen, der Konflikt hat jedoch eine dauerhaft veränderte und höhere Kostenstruktur auf dem heimischen Energiemarkt hinterlassen. Die Abkehr von günstigem russischem Pipelinegas führte zu strukturellen Preissteigerungen, die sowohl Verbraucher als auch Unternehmen unmittelbar belasten. Daher verfolgen wir weiterhin konsequent das Ziel, Energie einzusparen und zusätzliche alternative Energiequellen zu erschließen. Mithilfe der neuen Photovoltaikanlage können wir bis zu rund 25 % unseres Strombedarfs selbst decken.

Maßgeblich hierfür ist die erfolgreiche Positionierung als Anbieter von Kleinserien im Premiumsegment. Wie frühere Krisen – etwa die Finanzmarktkrise, die „Diesel-Affäre", die Pandemie oder der Ukraine-Krieg – gezeigt haben, schwächt sich die Nachfrage nach diesen Premiumprodukten auch in Krisenzeiten nicht wesentlich ab. Erfahrungsgemäß tendieren die Hersteller in Krisenzeiten generell dazu, Produkten mit höheren Stückdeckungsbeiträgen – meist Premium- und Sondermodellen – den Vorrang zu geben.

Zum Berichtszeitpunkt ist eine ausreichende Liquidität des Unternehmens sichergestellt. Auch für die Zukunft ist derzeit kein Liquiditätsengpass erkennbar.

Voraussichtliche Entwicklung der Gesellschaft

Die Auftragslage der MS Design entwickelt sich weiterhin positiv. In den neuen Geschäftsbereichen „Farbe nach Wahl" und „Carbon-Sonderlackierung" konnten Aufträge sowie ein neuer Key-Account-Kunde gewonnen werden, wodurch die Auslastung sehr zufriedenstellend ist.

Aus heutiger Sicht ist davon auszugehen, dass wir wieder an die durchschnittlichen Umsätze der Vorjahre anknüpfen können. Am Markt herrscht allgemein eine eher verhaltene Stimmung, die sich jedoch zunehmend positiv auf unsere Marktnische auswirkt.

Das final vorliegende Budget für das Folgejahr lässt trotz der nur mäßig positiven Erwartungen der Branche ein positives Ergebnis erwarten. Nach Ansicht der Geschäftsführung bestehen daher keine Anhaltspunkte für eine Gefährdung des Fortbestands der Gesellschaft.

Darüber hinaus führen Geschäftsführung und Vertrieb laufend Verhandlungen mit Automobilherstellern, um Folge- und Neuaufträge zu sichern.

Roppen, am 30.09.2026 .....
Manuel Santer e.h.