LAGEBERICHT per 31.12.2025

GESCHÄFTSVERLAUF

1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Tätigkeitsgebiete:

Die Lingenhöle Technologie fertigt mit rund 90 Mitarbeitern mechanische Komponenten für den Maschinen- und Anlagenbau. Das Unternehmen ist in drei Geschäftsbereiche unterteilt:
- Vorarlberger Wärmebehandlungszentrum
- Mechanische Komponenten
- Wasserkraftwerke – Turbinenbau

Wichtigste Produkte und Absatzgebiete:

Zu den Hauptabsatzgebieten gehören die Branchen: Liftanlagenbau, Seilbahnbau, Kunststoffspritzmaschinenbau, Gummispritzmaschinenbau, Druckindustrie und der Pumpenbau.
Dabei sind die wichtigsten Absatzgebiete:

1) Österreich | 2) Schweiz | 3) Deutschland | 4) Slowakei | 5) Frankreich,…

Rahmenbedingungen auf Absatzmärkten:

Der Markt war 2025 ähnlich zu 2024. Aufträge und Bestellungen kamen zögerlich herein. Die Rahmenbedingungen werden immer komplexer durch verschiedenste politische Einflüsse. Es ist vieles nicht leicht abzuschätzen. Waren können plötzlich von Zöllen betroffen sein. Wiederum andere unterliegen Sanktionen die vorher kein Problem waren.

Auftragslage:

Die Auftragslage 2025 war gut aber übersichtlich. Die Anfragen waren stark Branchenabhängig! Unser Hauptmarkt im Kunststoffindustriebereich hat 2025 noch gut funktioniert. Es war immer genügend Arbeit vorhanden und Mitarbeiterausfälle gab es nur gering. Die Maschinenauslastung war ähnlich zu 2024. Zahlungsausfälle von Kunden traten 2025 nur sehr gering auf. Im Wasserkraftbereich gehen weiterhin die meisten Anlagen in die Schweiz (sehr günstige Topografie und CHF-Kurs). Die Anfragen gehen auch hier zurück. Lediglich öffentliche Ausschreibungen haben zugenommen.
Die Auftragslage in allen Bereichen sieht für 2026 ähnlich zu 2025 aus.

2. Ertragslage

Der Umsatz lag mit EUR 13.573.000,00 um ca. EUR 571.000,00 d.s. ca. 4,4 %, über jenem des Vorjahres. Das Betriebsergebnis fällt mit EUR – 377.500,00 um ca. 679.200,00 oder 156 % niedriger aus als im Vorjahr.

Umsatz und Ergebnis stellen sich wie folgt dar (in TEUR)

	2025
Umsatz	13.573
Betriebsergebnis	-377
in % v. Umsatz	
EvSt	-408
in % v. Umsatz	
Jahresfehlbetrag	-398
in % v. Umsatz	

Rentabilität

		2025
Umsatzrentabilität =	Ergebnis vor Zinsen / Umsatzerlöse	negativ
Gesamtkapitalrentabilität =	Ergebnis vor Zinsen / Gesamtkapital	negativ
Eigenkapitalrentabilität =	Ergebnis v. Steuern / Eigenkapital	negativ

3. Vermögens- und Finanzlage

Das Gesamtvermögen der Gesellschaft ist im Jahr 2025 um TEUR 543 (4,1 %) auf TEUR 13.704,00 gestiegen. Die Nettosachanlageinvestitionen betrugen TEUR 1.379,00. Die Eigenkapitalquote ist mit 43,49 % um 15,44 % gesunken.

		2025
Anlagendeckungsgrad=	$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Anlagevermögen}}$	0,97
Deckung lfr. Vermögen =	$\frac{\text{EK + lfr. FK}}{\text{AV + lfr. UV}}$	1,36

Cash flow

	2025
Jahresfehlbetrag	-398.064,00
Abgang v. Anlagevermögen	-45.500,00
Ab/Zuschreibung Anlagevermögen	858.530,00
Vorräte	190.740,00
Forderungen	503.500,00
Rückstellungen	106.500,00
Verbindlichkeiten	816.100,00
Cash Flow Geschäftstätigkeit	2.031.766,00
Cash Flow Investitionen	-1.402.875,00
Ausschüttungen	-230.000,00
Finanzierungen	430.000,00
Cash flow Finanzierung	200.000,00
Free Cash Flow	828.800,00

4. Forschung und Entwicklung

Im Jahr 2025 haben wir keine Forschung und Entwicklungsaufträge vergeben.

5. Voraussichtliche Entwicklung

Durch die jährliche Einstellung von 4-5 Lehrlingen in der Fertigung und 1-2 in der Wärmebehandlung, können wir der natürlichen Fluktuation (Pensionierung / Jobwechsel _ Schweiz / Lichtenstein /..) entgegenwirken.
Für 2026 sind wir gut gerüstet. Die Investitionen und die Überstunden werden wir auch 2026 so gering wie möglich halten, da der Strompreis und hier vor allem die Energie-Nebenkosten sehr hoch sein werden. Ausgabenseitig wird 2026 daher ein schweres Jahr, da es zudem laufend zu Preisanpassungen der Lieferanten kommt.
Für 2026 sehen wir eine leicht rückgängige Auftragslage und gleichzeitig eine Chance durch die Energiekrise neue Kunden zu gewinnen.

6. Risiken

PERSONAL- u. FLUKTUATIONSRISIKO:

Durch den hohen Lehrlingsanteil von 4-5 Lehrlingen pro Lehrjahr, haben wir keine personellen Engpässe. Dem Risiko der Abwanderung von Fach-u. Führungskräften versuchen wir mittels einem Leistungsorientierten Vergütungssystem, vorbildlicher Sozialleistungen und einem breiten Aus- u. Weiterbildungsprogramm entgegen zu wirken.

IT-RISIKO:

2025 haben wir das ganze System auf die neue Office Version angehoben. Auch haben wir den 2nd Level Vertrag wieder verlängert. Zudem haben wir seit 2022 einen Mitarbeiter als internen IT-Techniker aufgebaut um bei Problemen schneller reagieren zu können.

BESCHAFFUNGSRISIKO:

Da die wichtigsten Legierungselemente an der Börse gehandelt werden, ist hier keine Absicherung möglich. Je nach Spekulation können die Einkaufspreise von Eisen und Metall sehr stark schwanken. Dann jedoch in der gesamten Metall-Branche. Auch sind die geopolitischen Einflüsse immer mehr zu merken. Politische Entscheidungen wie Zölle auf chinesische Rohmaterialien oder CBAM haben Auswirkungen auf den gesamten Material-Markt.
Um ein gewisses Risiko zu minimieren haben wir mit den größten Kunden eine Forcast-Liste erstellt um frühzeitig Material einkaufen und vorausplanen zu können.

ENERGIERISIKO:

Die Energiekosten sind seitdem Ukraine-Russland Krieg stark gestiegen. Wir konnten zwar einen Strompreis sichern, aber die Nebenkosten sind stetig gestiegen. 2025 kam noch dazu, dass wir eine Nachzahlung von 2023 und eine Nachzahlung von 2024 bekommen hatten.

Die Nebenkosten wie Herkunftsnachweis, Netzgebühren (30%! Gestiegen), Transferkosten (Börsenausgleich vom Energieanbieter), CO2 Bepreisung und EAG-Abgaben machen bereits einen hohen Kostenanteil aus. Von den 18,72Cent/kWh sind lediglich 9,656Cent/kWh Stromkosten, der Rest sind Nebenkosten.

Die Energiewirtschaft wird sicher weiterhin einen großen Einfluss auf unser Unternehmen haben, da wir mit knapp 4.000.000kWh sehr Stromintensive Prozesse haben.

Trotz eines bestehenden Vertrages ist die Verfügbarkeit nicht abgesichert, da es jederzeit zu einem BlackOut kommen kann.

ABSATZRISIKO:

Auch heuer konnten wir unseren Kundenstock beibehalten. Dies zeigt auch unsere stetige Bemühung bestehende Kunden so gut es geht zu unterstützen. Es wird allerdings in Europa mit allen Regularien wie CBAM, Verpackungsverordnung, usw., immer schwieriger zu Produzieren.

Feldkirch, am 29.09.2026

Ort, Datum

Ing.-DI(FH) Klaus Lingenhöle