amcoss GmbH // Leusbundtweg 49a // 6800 Feldkirch // Austria

Lagebericht zur Bilanz 31.12.2025

1. Geschäftsverlauf, Geschäftsergebnis und Lage des Unternehmens

1.1 Geschäfts- und Rahmenbedingungen

Die amcoss GmbH beliefert Hersteller von Microchips mit Komponenten und Anlagen. Im Bereich Komponenten ist die Firma auf die Herstellung und Reparatur von optischen Bauteilen spezialisiert. Das Sortiment wird durch Handelsprodukte aus Glas und Keramik ergänzt. Die Produkte werden weltweit vertrieben. Ca 35% des Umsatzes in diesem Segment werden außerhalb Europas realisiert.

Im Anlagenbau werden Maschinen gebaut, die Wafer oder Glassubstrate im Spin-Verfahren bearbeiten. Prozesse wie das hochpräzise Beschichten mit Lacken oder das Reinigen von mikroskopischen Partikeln sind auf diesen Maschinen möglich.

Am 18.6.2025 übernahm die LAB14 GmbH Heidelberg die Anteile vom Gründer DI David ERNE, welcher bis dahin 25% der Gesellschaftsanteile hielt. Seit diesem Datum ist die Amcoss GmbH zu 100% im Besitz der LAB14 GmbH Heidelberg.

1.2 Analyse des Geschäftsverlaufes

Wie schon 2024 war der Markt weltweit durch eine Konjunkturflaute geprägt. Die Nachfrage nach unseren Komponenten war sehr gedämpft, da die Werke der großen Chiphersteller schwach ausgelastet waren. Bei den Kunden in den Überseemärkten war das Bild zweigeteilt. Die Chiphersteller, welche mit älterer 200mm Technologie arbeiten, waren schwach ausgelastet. In den USA wurden sogar drei solche Standorte, die zu unseren Kunden zählten, geschlossen. Hersteller, die die neuere 300mm Technologie verwenden, waren, auch aufgrund des steigenden Bedarfs an Technologie für den Einsatz von künstlicher Intelligenz, gut ausgelastet. Da unser Produktportfolio hauptsächlich auf die ältere 200mmTechnologie ausgerichtet ist, machten wir mit Komponenten weniger Umsatz als 2024.

Im Gegensatz zu den Komponenten war die Nachfrage nach unseren Anlagen ungebremst. Es besteht großes Interesse für die in den vergangenen Jahren entwickelten Anlagen für Nassprozessierung (Ätzen, Lift-off). Wir konnten den Umsatz mit Anlagen 2025 deutlich steigern. Fachkräftemangel und anhaltend strukturelle Probleme, sowie Unsicherheit über die Fortführung des Standorts, waren die Ursache, dass wir nicht die geplante Anzahl an Anlagen ausliefern konnten.

Der Umsatzrückgang im Komponentengeschäft wurde durch die Umsatzsteigerung im Anlagengeschäft kompensiert. So war der Umsatz 2025 in etwa gleich hoch wie im Jahr 2024 jedoch deutlich unterhalb von den Erwartungen des Budgets.

Als wesentlich zu erwähnen ist auch, dass das LAB14 Management in diesem Geschäftsjahr den Beschluss gefasst hat, die neue Betriebsstätte in Koblach aufzulösen und die Aktivitäten zum Schwesterunternehmen Notion in Schwetzingen zu verlagern. Ende des Jahres wechselte ein Mitarbeiter zum Standort Feldkirch. Im zweiten Quartal 2026 sollen weitere drei Mitarbeiter nach Feldkirch wechseln. Am 31.3.2026 wurde der Standort Koblach geschlossen.

Der Gründer und langjährige Geschäftsführer DI David ERNE ist mit 31.12.2025 aus dem Unternehmen ausgeschieden.

1.3 Finanzielle Leistungsindikatoren

1.3.1. Geschäftsergebnis, Ertragslage (inkl. Kennzahlen)

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2025 ein Ergebnis vor Steuern von TEUR -632 erzielt. Das Ergebnis wurde durch die seit 2024 anhaltende Konjunkturflaute im Markt, insbesondere durch die schwache Auslastung der Chiphersteller im 200mm Bereich, sowie die bereits geplante Schließung des Bereichs Systembau belastet.

1.3.2. Vermögens- und Finanzlage (inkl. Kennzahlen)

Aus laufender Geschäftstätigkeit erwirtschafteter Cashflow:

	2025	2024
Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	TEUR 1.645	TEUR 674
Veränderung der Liquidität	TEUR 279	TEUR -1.380

Kapitalrentabilität:

	2025	2024
Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity)	-15,00%	25,30%
Gesamtkapitalrentabilität (Return on Investment)	-7,77%	16,50%

Die finanzielle Lage stellt sich folgendermaßen dar:

	2025	2024
Nettoverschuldung (Net Debt)	TEUR -2.757	TEUR -2.404
Nettoumlaufvermögen (Working Capital)	TEUR 5.324	TEUR 5.201
Eigenkapitalquote (Equity Ratio)	40,14%	60,90%
Nettoverschuldungsgrad (Gearing)	-86,13%	-46,10%

1.4 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Hauptziel von amcoss ist es, im laufenden Kontakt mit dem Kunden den Status der Zufriedenheit und mögliche neue Bedarfe zu ermitteln. Um den amerikanischen Markt besser betreuen zu können, wurde zu Beginn des Jahres mit Banner Industries ein Exklusivvertrag für den Vertrieb der Produkte aus dem Bereiche Komponenten für den Nordamerikanischen Markt abgeschlossen. Nach einer längeren Pause bedingt durch die Corona Pandemie, wurden mehrere Geschäftsreisen nach Asien unternommen und die Beziehungen zu den bestehenden Geschäftspartnern aufgefrischt und Kontakte zu neuen möglichen Distributoren geknüpft. Ergänzt wurden diese Bemühungen durch die Teilnahme als Aussteller an der Semicon Taiwan 2025

Hier soll auch erwähnt werden, dass wir unsere Zusammenarbeit mit der Schwesterfirma 40:30 in diesem Jahr konsequent weiter ausgebaut haben. Zum einen konnten wir die Reparatur Services, die 40:30 für Vakuum Pumpen anbietet, an mehreren Standorten unseres wichtigsten Kunden qualifizieren. Zum anderen hat 40:30 begonnen, kundenspezifische Anpassungen von Kühlgeräten bei uns durchführen zu lassen.

Seit 2013 dürfen wir die ISO-Zertifizierung 9001 vorweisen und damit garantieren, dass wir unser Qualitätsmanagement im Sinne unserer weltweit agierenden Kunden stetig weiterentwickeln. Die Rezertifizierung wurde im ersten Quartal 2026 erfolgreich bestritten.

2. Risikobericht

2.1 Risikomanagement

Das Erkennen von Chancen und Risiken, die Erarbeitung von Lösungsvorschlägen und Verbesserungsmöglichkeiten sind entscheidende Faktoren für den langfristigen Erfolg und ein dynamisches Wachstum der amcoss GmbH.

2.2 Länderrisiko

Das Länderrisiko umfasst die Auswirkung der Wirtschaft und Politik auf die Marktentwicklung und Unternehmenssteuerung in den jeweiligen Ländern.

Die von amcoss belieferten Exportländer, im Wesentlichen sind das die Länder Deutschland, Frankreich, Italien, Belgien, Tschechien, USA, Japan, Taiwan, Korea, Singapur, Malaysia, verzeichnen aus der Sicht des Managements keine erhöhten Risiken. Anfragen und Aufträge aus der Russischen Föderation sowie Weißrussland werden prinzipiell abgelehnt. Anfragen aus anderen Ländern bzw. Regionen kommen defacto nicht vor. Die anhaltenden Spannungen im Zusammenhang mit der Irankrise können Auswirkungen auf Energiepreise und Lieferketten haben. Zum Bilanzstichtag sind keine wesentlichen direkten Auswirkungen auf die Gesellschaft erkennbar; zukünftige Entwicklungen bleiben jedoch mit Unsicherheiten behaftet.

2.3 Kunden-Risiko

Das Kundenrisiko betrifft vornehmlich das Ausfallsrisiko aus Forderungen - d.h., dass ein Kunde vertraglich vereinbarte Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen kann. Neukunden müssen in der Regel vor Lieferung die Ware zu 100% bezahlen. Im Jahr 2025 gab es keine Zahlungsausfälle.

2.4 Preis-Risiko

Amcoss befindet sich mit seinem Produkt- und Leistungsspektrum im Bereich Komponenten in einer weltweiten Nische. Dies bezieht sich auf die Innovationskraft, die Qualität und den hohen Servicegrad in Beratung und Engineering. Durch diese Alleinstellungsmerkmale lässt sich auch langfristig ein stabiles Preisgefüge sicherstellen. Bei Handelsprodukten besteht ein gewisser Preiswettbewerb, dem jedoch durch die Spezialisierung auf Handelsprodukte, ebenfalls mit Alleinstellungsmerkmalen, Rechnung getragen wird.

2.5 Fluktuations-Risiko

Der unerwartete Ausfall von Mitarbeitern stellt in unserem Geschäft im Vertrieb und in der Technik ein Risiko dar. Durch PR-Maßnahmen sind wir bemüht, die Bekanntheit und Attraktivität als Arbeitgeber in der Region zu steigern. Durch die Schwäche der lokalen Wirtschaft zeigt sich nun auch eine höhere Verfügbarkeit von Fachkräften, die aus der Region stammen. Da die Schließung des Standortes Koblach bevorsteht und damit klar wurde, dass Fachkräfte freigesetzt werden, wurden ab Mitte des Jahres neue Mitarbeiter nur in einzelnen Ausnahmefällen aufgenommen.

Ein weiteres Risiko stellt der Wechsel in der Geschäftsleitung dar. Der neue operative Geschäftsführer hat seine Tätigkeit am 1.3.2026 aufgenommen. Um das Risiko einzugrenzen, steht der bisherige Geschäftsführer noch stundenweise beratend zur Verfügung.

Es bestehen keine Zweigniederlassungen.

4. Berichterstattung zur Verwendung von Finanzinstrumenten

Es werden keine derivativen Finanzinstrumente verwendet.

5. Prognosebericht

Die wirtschaftliche Situation ist derzeit noch sehr gedämpft. Die ansteigende Nutzung von künstlicher Intelligenz (KI) hat bereits zu einem steigenden Bedarf an Chips für KI-Anwendungen geführt. Wie in der Einleitung erwähnt, profitieren davon v.a. die Hersteller mit moderner 300mm Technologie. Es bleibt unsere Aufgabe, mit neuen Produkten und Dienstleistungen an diesem Aufschwung teilzuhaben. Seit Ende 2025 bekommen wir wieder mehr Aufträge von den meisten unserer Kunden, d.h. auch jenen, die ältere Technologien einsetzen. Wir gehen mit hoher Wahrscheinlichkeit davon aus, dass sich der Bedarf an Komponenten in der ersten Hälfte von 2026 steigern wird.

Der Vertrieb soll wieder auf zwei Mitarbeiter aufgestockt werden. In der Produktion werden voraussichtlich zwei Mitarbeiter vom Standort Koblach übernommen. Ein weiterer Mitarbeiter wird übernommen, um den Einkauf und die Logistik zu verbessern.

Die insgesamten Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf zum aktuellen Zeitpunkt seriös und quantitativ zu bemessen, bleibt dennoch schwierig. Wir gehen von einem sehr moderaten Wachstum im Komponentengeschäft aus.

6. Forschungs- und Entwicklungsbericht

Wir haben in diesem Jahr unsere Technik zur Aufarbeitung von Metallspiegeln weiter ausgebaut. Im Labormaßstab konnten wir ein Verfahren für das nasschemische Ablösen von Gold- und Nickelbeschichtungen entwickeln. Beide Verfahren befinden sich derzeit in der Umstellung von Labor auf eine Größe, die für die Produktion geeignet ist. Weiters arbeiten wir in diesem Bereich an einem Verfahren, mit dem wir das gelöste Gold aus dem Bad zurückzugewinnen können. Die ersten Ergebnisse sind vielversprechend. Die Aufarbeitung von Goldspiegeln wird uns neue Kunden im Bereich der 300mm Technologie bescheren. Unsere Aktivitäten stoßen bereits jetzt bei diesen Kunden auf großes Interesse, da wir die Möglichkeit bieten, bestehende Spiegel Designs mit Simulations-Tools zu verbessern. Eine weitere Entwicklung, die hier erwähnt werden soll, ist unser AMD030 Dispense-System. Wir konnten das Produkt in diesem Jahr zur Marktreife bringen. Bereits jetzt liegen uns Bestellungen in nennenswertem Umfang dafür vor. Für einen Schlüsselkunden entwickelten wir ein komplettes Paket an Hochleistungs-Laseroptiken, welche in Anlagen zur Wärmebehandlung von Halbleiterscheiben mit Laser zum Einsatz kommen.

amcoss GmbH, Feldkirch, 27.05.2026

David WECHSELBERGER
Geschäftsführer

amcoss GmbH
Leusbundtweg 49a
6800 Feldkirch, Austria

phone +43 5522 209 50
telefax +43 5522 209 50-9

office@amcoss.com
www.amcoss.com
www.amcoss-systems.com

Firmenbuch Feldkirch 591503h
UID ATU78747778

Sparkasse der Stadt Feldkirch
Sparkassenplatz 1
6800 Feldkirch, Austria

BLZ 20604
BIC SPFKAT2B

Account Detail
Euro Acc No. 3100-311129
IBAN AT642060403100311129

USD Acc No. 3100-311152
IBAN AT252060403100311152