ROEMHELD
HILMA ▪ STARK

Lagebericht 2025

Stark Spannsysteme GmbH
Römergrund 14
6830 Rankweil

1. Grundlagen des Unternehmens

1.1. Einleitung

Die österreichische STARK Spannsysteme GmbH ist ein Unternehmen der in Laubach (Hessen, Deutschland) ansässigen ROEMHELD Gruppe. Das Unternehmen zählt zu den Marktführern in den Bereichen der Nullpunktspanntechnik und der Maschinenschraubstöcke bzw. Turmspannsysteme.

Am Standort in Rankweil sind alle Disziplinen, wie Verkauf, Marketing, Buchhaltung sowie Produktentwicklung beheimatet. Darüber hinaus bildet die hauseigene Wertschöpfung durch die mechanische Fertigung und Montage der Produkte den größten Anteil der Belegschaft.

Im Jahresdurchschnitt waren bei der STARK Spannsysteme 73 Mitarbeiter beschäftigt, wovon 39 Mitarbeiter im Bereich der Fertigung, 26 Mitarbeiter in den Bereichen Vertrieb, Konstruktion und Verwaltung beschäftigt waren und 8 Lehrlinge ausgebildet werden.

1.2. Vertrieb und Marketing

Geographisch gesehen sind die aktuellen Hauptmärkte Deutschland, Österreich, die Schweiz und Norditalien und somit überall dort, wo der Maschinenbau sehr stark ist. Die größten Wachstumschancen sind jedoch in den USA sowie in Asien zu erkennen – in Asien vor allem in China, Japan und Singapur. Branchenmäßig zählen der Bereich Automobilbau und die Luftfahrt zu den wichtigsten Kernbranchen. Daneben fokussiert das Unternehmen auch auf den klassischen Maschinenbau mit Lohnfertigern, Zulieferern und den Werkzeugbau. Neu in Fokus ist die Medizintechnik und hier vorwiegend der Dental- und Orthopädiebereich.

Durch die Schwesterunternehmen innerhalb der ROEMHELD Gruppe kann auf ein sehr großes internationales Vertriebsnetzwerk zurückgegriffen werden. So können Kunden weltweit durch eigene Niederlassungen in USA, Frankreich, UK, Japan, Süd-Korea und China aber auch durch weitere 56 Vertriebspartner betreut werden.

1.3. Forschung und Entwicklung

Durch zeit- und kostenintensive Entwicklungsarbeit – teilweise in enger Zusammenarbeit mit Lieferanten, Kunden und Universitäten – werden nicht nur die steigenden Anforderungen des Marktes erfüllt, sondern durch wegweisende Innovationen die Marktentwicklung entscheidend beeinflusst. Aufgrund der vorhandenen Wettbewerbsposition ist die nachhaltige und intensive F&E ein zentraler Hebel um sich auch langfristig erfolgreich am Markt zu positionieren.

1.4. Veränderung innerhalb der Unternehmensgruppe

Die Überführung der HILMA GmbH Friedrichshütte auf die beiden produzierenden Unternehmen Römheld und Stark wurde mit der Übernahme der Mitarbeiter von der Hilma zu Römheld auch rechtlich abgeschlossen. Die verbliebenen Vertriebsmitarbeiter für den Bereich der Maschinenschraubstöcke sind auch nach dem Wechsel unverändert für den Standort in Rankweil tätig.

Beim Schwesterunternehmen ROEMHELD SAS in Frankreich erfolgte ein Geschäftsführerwechsel und eine damit verbundene Neuausrichtung der Aktivitäten. Gleiches gilt für die Niederlassung Roemheld-Halder in Japan, die im Zuge einer geordneten Alternachfolge einen Führungswechsel vollzog.

Die immer noch vorherrschende angespannte Marktsituation im Automobil und allgemein in der Maschinenbauindustrie belastet die komplette Unternehmensgruppe und erfordert neben allen strategischen und operativen Belangen auch ein hohes Engagement im Berichtswesen.

2. Wirtschaftsbericht

2.1. Geschäftsverlauf

Der Geschäftsverlauf im Geschäftsjahr 2025 war durch ein insgesamt schwächeres Marktumfeld im Maschinen- und Anlagenbau geprägt. Im Vergleich zum Vorjahr reduzierte sich der Umsatz der Gesellschaft auf 11,8 Mio. Euro bzw. um rund 11 %. Diese Entwicklung steht im Zusammenhang mit der rückläufigen Produktions- und Nachfrageentwicklung im Maschinenbau allgemein und insbesondere in Deutschland. Die Branche war weiterhin von konjunkturellen Unsicherheiten, einer verhaltenen Investitionsbereitschaft in wichtigen Abnehmerindustrien sowie einer insgesamt gedämpften Nachfrage nach Investitionsgütern geprägt. Vor diesem Hintergrund ist der Umsatzrückgang der Gesellschaft im Wesentlichen auf die allgemeine Branchenentwicklung zurückzuführen.

Schlussendlich entfielen ungefähr 60% des Umsatzes (in Summe 7,1 Mio. Euro) auf den Geschäftsbereich der Nullpunktspanntechnik und 37% (in Summe 4,4 Mio. Euro) auf den neuen Geschäftsbereich der Maschinenschraubstöcke. Die restlichen 3% stammen aus Servicedienstleistungen, wie z.B. Reparaturen oder Schulungen.

Im Jahresmittel 2025 ergab sich eine Materialeinsatzquote von ca. 27% für beide Geschäftsbereiche, was einer Verbesserung von ca. 3% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dies ist vor allem auf eine konsequente Eigenfertigungsstrategie (Insourcing) zurückzuführen.

Die Personalkosten konnten im Geschäftsjahr 2025 gegenüber 2024 leicht reduziert werden, was, trotz der hohen gesetzlichen KV-Anpassung, nur durch aktives Zeit- und Personalmanagement erreicht werden konnte.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind gegenüber dem Vorjahr deutlich gesunken. Der größte Anteil der sonstigen betrieblichen Aufwendungen ist nach wie vor auf die Dienstleistungsumlage für die HILMA Römheld GmbH zurückzuführen. Da in 2025 jedoch keine Entwicklungsleistung mehr bezogen werden musste, konnte die Umlagehöhe entsprechend reduziert werden.

Der resultierende Jahresfehlbetrag (Ergebnis nach Steuer) für 2025 beträgt schlussendlich 523T Euro und entspricht einer Umsatzrendite von minus 4% bezogen auf die Gesamtleistung.

2.2. Finanzlage

Die Finanzlage ist nach wie vor als sehr stabil zu bezeichnen. Das Finanzmanagement ist darauf ausgerichtet, Verbindlichkeiten innerhalb der Zahlungsfrist zu begleichen und sofern mit den Lieferanten vereinbart, Skonto zu nutzen und Forderungen innerhalb der Zahlungsziele zu vereinnahmen.

Im Geschäftsjahr 2025 wurden nur kleinere Investitionen in IT sowie Maschinen und Anlagen im Sinne der Investitionstätigkeit durchgeführt. Das Eigenkapital der STARK Spannsysteme liegt bei 9,7 Mio. Euro und die Eigenkapitalquote beträgt 64%. Aufgrund gestiegener Exporttätigkeit bzw. dem Fokus die Abhängigkeit vom deutschen Markt zu reduzieren, wurde das Finanzmittel eines Exportfond-Kredits aufgesetzt und ausgenutzt. Dies hat die Eigenkapitalquote gegenüber 2024 um 4% reduziert.

Das Haftungsverhältnis bzw. die Bürgschaft gegenüber dem Kreditinstitut der ROEMHELD Gruppe steht planmäßig auf 10,8 Mio. Euro und wird in den Folgejahren kontinuierlich weiter reduziert werden.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betragen mit 416T Euro ca. 3% der Bilanzsumme und sind somit auf einem guten, niedrigen Niveau.

2.2.1. Vermögenslage

Das Anlagevermögen beträgt zum Geschäftsjahresende 10,0 Mio. Euro (Vorjahr 10,7 Mio. Euro), die Anlagenquote beträgt 66 % der Bilanzsumme. Das Anlagevermögen hat sich gegenüber dem Vorjahr aufgrund der regulären Abschreibungen um ca. 0,7 Mio. Euro reduziert.

Das Vorratsvermögen ist leicht auf 2,7 Mio. Euro (17,8% der Bilanzsumme) gestiegen, was größtenteils auf Abnahmeverpflichtungen gegenüber Lieferanten zurückzuführen ist.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen liegen bei ca. 1,1 Mio. Euro und waren auch unterjährig ca. in der Höhe eines Monatsumsatzes. Die durchschnittlichen Kundenforderungen gehen nach 15 Tagen ein. Nennenswerte Zahlungsausfälle sind auch im Geschäftsjahr 2025 keine zu verbuchen.

2.3. Finanzielle Leistungsindikation

2.3.1.Umsatzrentabilität

Die Umsatzrentabilität ergibt sich aus dem Betriebsergebnis (EBIT) bezogen auf die Betriebsleistung (Umsatz + Bestandsveränderung + sonstige betriebliche Erträge). Die Umsatzrentabilität war mit minus 4% zwar unter den Erwartungen, jedoch aufgrund der Belastungen durch KV-Erhöhungen und konjunkturell bedingter Umsatzrückgang noch akzeptabel.

2.3.2.Eigenkapitalrentabilität

Die Eigenkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Betriebsergebnis (EBIT) bezogen auf das Eigenkapital (gezeichnetes Kapital + Kapitalrücklage + Gewinn-/Verlustvortrag). Aufgrund des Jahresfehlbetrags ergibt sich somit auch eine negative Eigenkapitalrentabilität im Geschäftsjahr 2025 von minus 6%.

2.3.3.Netto-Verschuldung sowie Netto-Verschuldungsgrad

Die Nettoverschuldung ergibt sich aus dem verzinslichen Kapital abzüglich der flüssigen Mittel Für 2025 ergibt sich eine um 400T Euro höhere Nettoverschuldung im Gesamtausmaß von 3,0 Mio. Euro, was auf den neuen Exportfondkredit abzüglich regulärer Tilgung der Kreditlinie zurückzuführen ist.

Der Nettoverschuldungsgrad ergibt sich damit aus der Nettoverschuldung bezogen auf das Eigenkapital und beträgt 31% für das Geschäftsjahr 2025.

2.3.4.Netto-Umlaufvermögen / Eigenkapital-Quote

Das Netto-Umlaufvermögen ergibt sich aus dem Umlaufvermögen abzüglich dem langfristigen Umlaufvermögen sowie dem kurzfristigen Fremdkapital. Ende 2025 belief sich das Nettoumlaufvermögen auf 3,9 Mio. Euro.

Die Eigenkapital-Quote ergibt sich aus dem Verhältnis von Eigenkapital zum Gesamtkapital. Diese ist mit 64% gegenüber 2024 aufgrund des Exportfonkredits leicht reduziert, jedoch immer noch sehr stark geblieben.

2.4. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Neben den finanziellen Leistungsindikatoren werden im Unternehmen auch ausgewählte nichtfinanzielle Leistungsindikatoren zur Steuerung der Geschäftsentwicklung herangezogen. Im Mittelpunkt stehen dabei insbesondere Kennzahlen aus den Bereichen Mitarbeiter, Fertigungsqualität, Lieferperformance sowie Forschung und Entwicklung. Die Qualifikation und Erfahrung der Mitarbeiter stellen eine wesentliche Grundlage für die technische Leistungsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens dar. Darüber hinaus kommt der Sicherstellung einer hohen Produkt- und Fertigungsqualität sowie der Einhaltung vereinbarter Liefertermine eine hohe Bedeutung für die Kundenzufriedenheit zu. Ergänzend werden kontinuierliche Entwicklungs- und Verbesserungsaktivitäten verfolgt, um bestehende Produkte weiterzuentwickeln und innovative Lösungen für die Anforderungen der Kunden im Maschinen- und Anlagenbau bereitzustellen. Im Geschäftsjahr 2025 wurden die ISO 9001 erfolgreich überprüft und die Umweltzertifizierung nach ISO 14001 erfolgreich rezertifiziert.

3. Prognosebericht

3.1.1. Markt und Konjunktur

Als Zulieferer für den Maschinen- und Anlagenbau, speziell in den Branchen Automobilbau und Luftfahrt, sind wir weitestgehend von der konjunkturellen Entwicklung des Gesamtmaschinenbaus abhängig. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind also sehr geprägt von Investitionsbereitschaft und Verfügbarkeit von Kapital der Kunden.

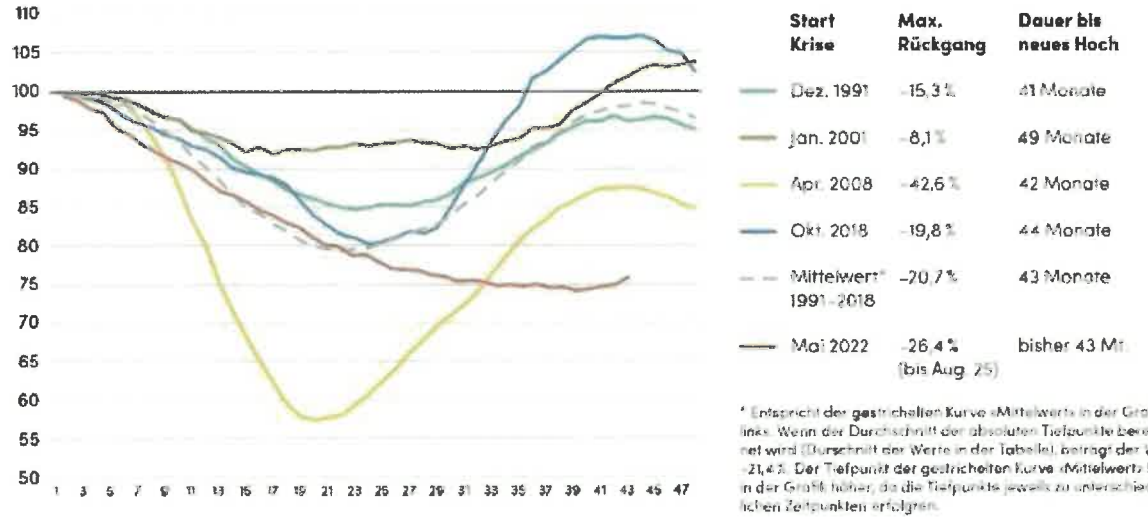


Abbildung 1 – Krisen im Vergleich (Quelle: https://www.hpoforecasting.ch/publikationen/konjunkturkommentar-1-quartal-2026)

Zwischen Mai 2022 und August 2025 sank der reale Auftragseingang der deutschen Maschinenbauer beinahe in jedem Monat, gemessen am gleitenden 12-Monatsschnitt. Seit August ist ein Silberstreifen am Horizont zu sehen, es wurde nun vier Monate in Serie eine wachsende Nachfrage registriert.

Im Herbst war der Aufschwung noch zaghaft, doch der Dezember überraschte positiv. Im Jahresvergleich stieg der Auftragseingang im deutschen Maschinenbau, wobei aber der größte Teil des Anstiegs auf einzelne Großaufträge zurückzuführen ist. Sowohl Deutschland, wie auch das europäische Ausland als auch der Rest der Welt trugen zu diesem Wachstum bei. Dem Aufschwung fehlt aber noch die Breite und wird stark vom großen Segment Verbrennungsmotoren und Turbinen (exkl. Motoren für Straßen- und Luftverkehr) getragen. Industrievertreter berichten von einer außerordentlich hohen Nachfrage nach Verbrennungsmotoren für die Notstromversorgung in Rechenzentren. Auch Maschinen rund um die Themen Aerospace, Landwirtschaft und Bergbau/Bauwirtschaft scheinen wieder besser zu laufen.

In wichtigen Maschinenbausegmenten wie beispielsweise bei Werkzeug-, Kunststoff-, Textil- und Nahrungsmittelmaschinen sind noch keine signifikanten Wachstumsimpulse in den Ist-Zahlen zu erkennen, auch wenn die Rückgänge nur noch klein sind. Dies sind Branchen, die in den letzten drei Jahren Nachfrageeinbußen von kumuliert 30 bis 50 % in Kauf nehmen mussten und dringend auf Wachstumsimpulse angewiesen sind.

Die Konjunktur für die Spannmittel-Hersteller folgt in der Regel dem allgemeinen Maschinenbau um ca. 6 Monate nach. Da der Maschinenbau im Investitionsgüterbereich mit Lieferzeiten von größer 12 Monaten agiert und im Werkzeug- und Spannmittelbereich üblicherweise 3 Monate angesetzt werden entsteht dieser zeitliche Versatz der Aufträge und somit der konjunkturellen Entwicklung. Die Beurteilung der aktuellen Geschäftslage ist den Umständen entsprechend gut zusammenzufassen, wenngleich die Konjunkturaussichten gerade im Zielmarkt Deutschland sehr verhalten sind.

3.1.2.Ausblick

Nicht nur die jüngsten Auftragseingangszahlen der deutschen Maschinenbauer sind ein Hoffnungsschimmer, auch die Stimmungsindikatoren steigen.

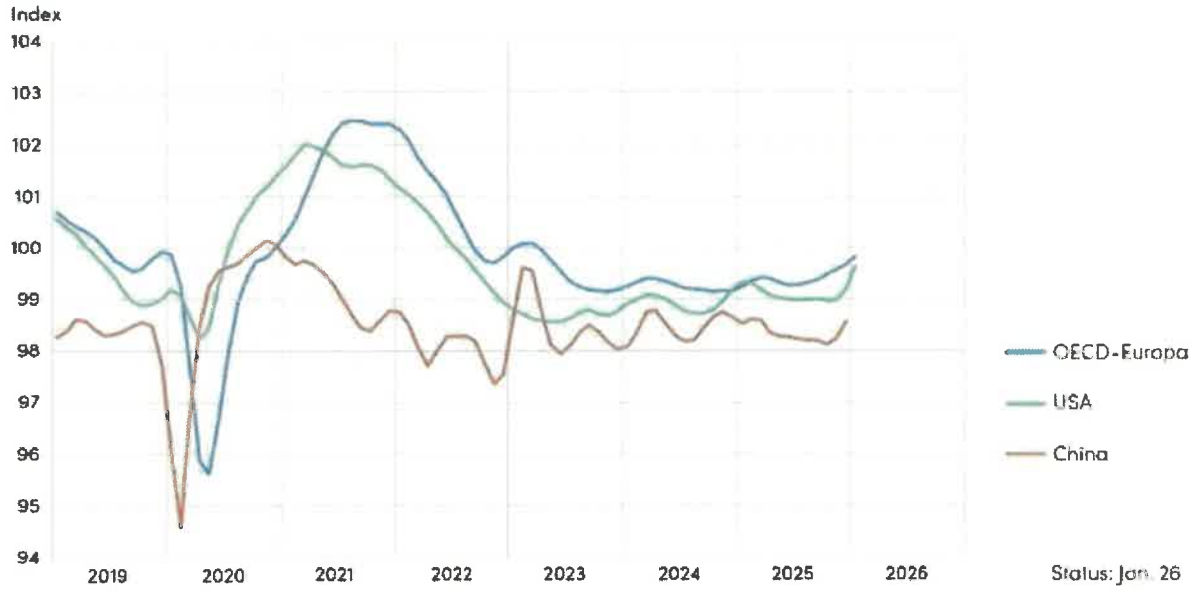


Abbildung 2 – Business Confidence Index (Quelle: https://www.hpoforecasting.ch/publikationen/konjunkturkommentar-1-quartal-2026)

Das Geschäftsvertrauen, gemessen am Business Confidence Index (BCI) der OECD, erreichte im Januar in Europa 99,8 Punkte, den höchsten Wert seit Frühling 2023. Auch in den USA stieg der Wert in den letzten zwei Monaten steil und liegt mit 99,6 Punkten beinahe so hoch wie in Europa und auf dem Niveau, das letztmals im Sommer 2022 erreicht wurde. In China erholte sich das Geschäftsvertrauen ebenfalls, doch bleibt dieses klar unter dem Niveau der USA und Europas.

Als Maschinenbauunternehmen sind wir direkt sowie auch indirekt von der Globalisierung abhängig. Dies bedeutet für uns einerseits große Chancen, wie sie in der konjunkturellen Entwicklung der letzten Jahre zu sehen waren, aber auch Risiken wie der schnelle Abschwung in 2020 gezeigt hat. Ein konjunktureller Verlauf, der sich an den Prognosen des allgemeinen Maschinenbaus orientiert, jedoch zeitlich um 6 Monate versetzt wirkt, ist auch für das Geschäftsjahr 2026 anzunehmen. Die Konsequenzen des Angriffskriegs Russlands sowie des Konflikts im Nahen Osten werden uns noch Jahre begleiten

Über die konjunkturelle Situation hinaus sind wir weiter bestrebt, einerseits durch neue Einsatzfelder unserer Produkte aber andererseits auch durch den Ausbau weiterer Märkte weltweit die Umsatzentwicklung zu verbessern. Im Geschäftsjahr 2026 werden wir nicht nur unsere eigene Unternehmenstätigkeit sichern und damit Aufmerksamkeit auf unser gesamtes Umfeld richten müssen, sondern auch auf unvorhergesehene Veränderungen am Markt vorbereitet sein müssen. Auch werden wir weiter mit einer hohen Achtsamkeit für die Gesundheit unserer Mitarbeiter (und deren Familien), sowie die Infrastruktur (Lieferanten, Dienstleister, Vertriebspartner) mit denen uns eine langjährige intensive Partnerschaft verbindet, umgehen müssen.

3.1.3.Finanzen und Planung

Aufgrund der anhaltenden wirtschaftlichen Schwäche und der geopolitischen Spannungen wird 2026 von Stabilisierung und Sicherheit geprägt sein. Laufende Entwicklungsprojekte sollen Impulse für unsere strategischen Bestands- und Neukunden bringen. Die Weiterführung der Eigenfertigung wie auch die Optimierung der Fertigungsabläufe soll die Fixkosten weiter reduzieren.

Aufgrund der sich aufhellenden Stimmung rechnen wir mit einer leichten Erholung in Deutschland und dem gesamten EU-Raum. Ebenso zeigen sich sehr positive Anzeichen im internationalen Bereich – allen voran in China, Japan und den USA. Für 2026 planen wir daher mit einer nachhaltigen Umsatzsteigerung auf ca. 13,5 Mio. Euro. Dies basiert auf internationalem Wachstum sowohl im Bereich der Nullpunktspanntechnik wie auch bei den Maschinenschraubstöcken.

Im Geschäftsjahr 2026 planen wir damit auch das Betriebsergebnis wieder in den positiven Bereich zu bewegen. Dazu müssen wir neben der Umsatzsteigerung auch weiterhin die Personalkosten und die Materialeinsatzquote optimieren. Durch das vorhandene Personal und die neuen Produktionsmaschinen kann auch im Geschäftsjahr 2026 der inload weiter vorangetrieben und optimiert werden. Dadurch soll die Materialquote auf ca. 26% reduziert können und somit die Wertschöpfung positiv beeinflusst werden.

Die Zielsetzung für 2026 lautet: „Wider den unsicheren Marktaussichten ist für eine Umsatzsteigerung zu sorgen wodurch sich das operative Ergebnis verbessert und die Sicherung eines positiven Cash-Flows erreicht wird."

4. Chancen- und Risikobericht

4.1. Risikobericht

4.1.1.Branchenspezifische Risiken

Neben den anhaltenden, stark spürbaren Auswirkungen des Ukraine-Russland-Konflikts kommen neue Krisenherde hinzu, insbesondere im Nahen Osten. Diese entwickeln sich zusammen mit den hohen Energiekosten und Verwerfungen in der Lieferkette zu einer Bremse für die Konjunkturaussichten. Der anhaltende Handels- bzw. Zollkrieg zwischen USA und dem Rest der Welt werden zusätzliche Belastungsfaktoren aufwerfen.

Der Übergang zur Elektromobilität im Automobilsektor führt zu einem weiteren Rückgang in der Zerspanungstechnik und damit auch in der Spanntechnik. Im Luftfahrtsektor ist eine spürbare Erholung zu beobachten, welche langsam das Vorkrisenniveau von vor der COVID-19-Pandemie wieder erreicht. Insgesamt bleibt das Investitionsverhalten weiterhin von einer zurückhaltenden und vorsichtigen Haltung geprägt.

4.1.2.Ertragsorientierte Risiken

Unser Anspruch an Qualität und Kundenzufriedenheit war in der Vergangenheit unser Erfolgskonzept. Wir gehen davon aus, dass Qualität, Lieferfähigkeit und innovative Produkte, die die Produktivität und Qualität in den Fertigungsprozessen unserer Kunden nachhaltig verbessern, weiterhin unsere Wettbewerbsvorteile bleiben.

4.1.3.Finanzwirtschaftliche Risiken

Durch eine rollierende Planung und durch einen regelmäßig angepassten Forecast in Verbindung mit einer Liquiditäts- und Finanzplanung, sehen wir sowohl bei dem prognostizierten Umsatzverlauf als auch bei einem Worst-Case-Szenario mit einer sich langsam erholenden Konjunktur keine Risiken hinsichtlich Liquidität und Kapazität. Aus dieser rollierenden Planung und aufgrund der stabilen Liquiditäts- und Eigenkapitalsituation sehen wir auch keine Liquiditätsrisiken.

Unser Kreditmanagementprozess legt den Fokus auf die Vermeidung von Forderungsausfällen sowie auf die frühzeitige Identifizierung von Forderungsausfallrisiken. Durch die sehr gute Zahlungsmoral unserer Kunden weltweit und die Begleichung der Forderungen innerhalb der Zahlungsziele sehen wir hier keine erhöhten Risiken. Diese Situation kann sich u.U. mit anziehender Konjunktur verschlechtern. Bereits seit mehreren Jahren findet eine enge Zusammenarbeit im Bereich des Forderungsausfalls mit einer Versicherung statt. Größere Aufträge werden nur auf Rechnungen geliefert, wenn sie innerhalb des Kreditlimits des Kunden liegen. Dadurch ist der überwiegende Forderungsstand versichert.

4.2. Chancenbericht

STARK Spannsysteme verfügt nun über ein wesentlich vergrößertes Produktportfolio, welches sich optimal ergänzt und auch gleichen Kundengruppen adressiert. Die Kombination der beiden Produktwelten ermöglicht besser aufeinander abgestimmte Lösungen mit somit auch verbesserten Differenzierungsmerkmalen und einer höheren Attraktivität.

STARK wie auch die ROEMHELD Gruppe folgen dem Trend und damit auch den konjunkturellen Erwartungen des Maschinenbaus. Neben den bisher bekannten Absatzmärkten ergeben sich im Zuge der Digitalisierung- und Automatisierungsmaßnahmen unserer Kunden neue Einsatzmöglichkeiten.

Die Restrukturierung der Vertriebskanäle fördert die Kommunikation zu unseren Vertriebspartnern und Kunden. Wir wollen präsent und ansprechbar sein und bilden dies durch adäquate Vertriebskanäle ab.

4.3. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten

Für 2026 stehen keine großen Veränderungen bzw. Investitionen in der Planung. Es wird darauf geachtet, dass neue Liquiditätsreserven aufgebaut werden.

4.4. Gesamtaussage

Trotz der derzeit angespannten Auftragslage im Maschinenbauumfeld blickt das Unternehmen mit angemessener Vorsicht in die kommenden Monate. Durch bereits eingeleitete Maßnahmen zur Stabilisierung der Geschäftsentwicklung sowie zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit wird aktiv auf die veränderten Marktbedingungen reagiert. Aufgrund der sehr soliden Kapitalausstattung verfügt das Unternehmen über eine stabile finanzielle Basis, um mögliche Schwankungen abzufedern. Aus heutiger Sicht ist der Fortbestand des Unternehmens daher nicht gefährdet.

Rankweil, den 19.03.2026

.....
Martin GREIF, Geschäftsführer