SCHWINGENSCHLÖGEL
TANKWAGEN UND SILOFAHRZEUGE

LAGEBERICHT

LAGEBERICHT ZUM JAHRESABSCHLUSS ZUM 31. JÄNNER 2025

GEWERBESTRASSE 12
5301 EUGENDORF

LAGEBERICHT

LAGEBERICHT ZUM JAHRESABSCHLUSS ZUM 31. JÄNNER 2025

Inhaltsangabe

I. Wirtschaftsbericht 3

I.A) Rahmenbedingungen, Produkte und Märkte 3

I.B) Geschäftsverlauf und Projekte im Berichtsjahr 4

I.C) Entwicklung in Leistungswirtschaftlichen Positionen 5

II. Analyse unter Einbeziehung der wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren 6

III. Nachtragsbericht 7

IV. Prognosebericht und Ausblick für 2025/26 7

V. Risikobericht 8

Version vom 12.02.2026

I. WIRTSCHAFTSBERICHT

I.A) RAHMENBEDINGUNGEN, PRODUKTE UND MÄRKTE

Der Produktionsumfang unseres Unternehmens umfasst folgende Sparten:

- Tankfahrzeuge für flüssige Produkte wie z.B. Mineralölprodukte, AdBlue, Klärschlamm, Wasser
- Silofahrzeuge für rieselfähige Produkte wie z.B. Futtermittel, Mehl und Holzpellets
- Spezialfahrzeuge für tiefgekühlte verflüssigte Gase wie Stickstoff, Sauerstoff, Argon, LNG (Liquide Natural Gas) und Wasserstoff
- Sonderfahrzeuge

Mit diesen Produkten deckt Schwingenschlögel ein sehr breites Spektrum bei den Spezialfahrzeugen für den Gütertransport auf der Straße ab. Diese Diversifizierung hilft, schwankende Entwicklungen auf den einzelnen Märkten auszugleichen.

Der Markt an Mineralöl-Fahrzeugen stagnierte zuletzt. Bedingt durch die Bestrebungen einer Energiewende und wechselnden politischen Aktivitäten in diesem Bereich herrscht eine gewisse Unsicherheit, die sich negativ auf Investitionen auswirkt. Dennoch wird bei den größeren Betrieben weiterhin in Mineralöl-Fahrzeuge investiert, sei es durch Austausch oder Sanierung von Fahrzeugen.

Der Absatz an Silofahrzeugen liegt konstant auf dem Niveau des Vorjahres. Holzpellets und Tiernahrung erweisen sich weiterhin als konstante Märkte.

Der Markt für tiefgekühlte, verflüssigte Gase ist ein sehr zukunftsträchtiger Markt und reicht vom Medizinsektor über den Einsatzbereich der technischen Gase in der Industrie bis hin zu einer Vielzahl an Spezialanwendungen in denen diese Gase zur Anwendung kommen. Dadurch bedingt ist es auch ein sehr stabiler Markt. Die Fahrzeuge von Schwingenschlögel die für diese Einsatzgebiete anboten werden zählen zu den qualitativ besten und technisch ausgereiftesten Fahrzeugen. Die Auslastung und der Auftragshorizont sind in diesem Bereich stets sehr hoch.

Die Umsatzerlöse im Bereich der Eichungen, Überprüfungen, Reparaturen und Handelswaren liegen in den letzten Jahren auf einem konstanten Niveau.

Neben Neufahrzeugen werden weiterhin auch viele Umbauten und Sanierungen von Tank-, Silo- und CryoGo-Fahrzeugen durchgeführt. Bei geringeren Investitionen in Neufahrzeuge kommt es immer automatisch zu einer steigenden Anzahl an Sanierungen.

Neben der Schweiz als wichtigsten Exportmarkt für Tankfahrzeuge werden die Fahrzeuge für tiefgekühlte verflüssigte Gase nach ganz Europa exportiert. Die Exportquote bei Neufahrzeugen lag im Berichtsjahr bei ca. 50%.

Ein gewisser Preisdruck ist auch in den Nischen des Nutzfahrzeugmarktes immer vorhanden. Um diesem Preisdruck zu entgehen, betreiben wir bei Schwingenschlögel eine Diversifikation. Zum einen bemühen wir uns neue Marktnischen zu finden, die nach individuellen Lösungen verlangen. Hier kommen unsere Innovationskraft und die rasche Umsetzbarkeit neuer Entwicklungen stark zur Geltung. So können neue Märkte rasch mit innovativen Produkten bedient werden. Zum anderen versuchen wir uns mit laufenden Weiterentwicklungen der

bestehenden Produkte und individuellen Kundenlösungen in den bekannten Märkten von standardisierten Serienprodukten deutlich abzugrenzen.

Im Rahmen eines Projektes werden verschiedene Produkt/Markt-Kombinationen analysiert und verschiedene strategische Ansätze diskutiert. Während das Segment der kryogenen Stoffe attraktiv und ausbaufähig ist, wird beim Mineralölhandel ein eher rückläufiger Markt erwartet. Dementsprechend wird beim Produkt CryoGo eine offensive Markt- und Innovationsstrategie verfolgt. Auch in der Industrielogistik für Flüssigkeiten, Granulate und Chemikalien wird weiteres Wachstum erwartet, weshalb in diesem Bereich gezielte offensive Schritte gesetzt werden sollen. Gleiches gilt für die Lebensmittelindustrie mit speziellen Anforderungen. Im Mineralölhandel wird dagegen ein Halten der Marktposition bzw. eine bessere Durchdringung der Märkte gesucht.

I.B) GESCHÄFTSVERLAUF UND PROJEKTE IM BERICHTSJAHR

Der Auftragstand entwickelte sich über das gesamte Geschäftsjahr stabil und lag durchschnittlich bei einer Produktionsauslastung von über einem Jahr. Das Investitionsverhalten unserer Kunden ist zuletzt zurückhaltend und entspricht der wirtschaftlichen Situation in den Branchen.

Die größte Herausforderung im Geschäftsjahr 2024/25 war weiterhin die Situation am Arbeitsmarkt und der Fachkräftemangel. Gerade Firmen wie Schwingenschlögel, die individuell und kundenspezifisch fertigen, werden davon besonders getroffen. Ein moderater Kollektivvertrags-Abschluss wirkt sich entspannend auf den Preis-Kosten Druck aus.

Es wurden weitere Maßnahmen gesetzt, um die Produktion zu steigern. Bei den Fahrzeugen für tiefkalte Gase konnten die Produktionszahlen geringfügig gesteigert werden, aber man ist dem Plan noch hinterher.

Bei einem Entwicklungsprojekt von Fahrzeugen für Flüssigwasserstoff-Transporte konnte hinsichtlich der bestehenden Unsicherheit betreffend die technische und wirtschaftliche Einsatzfähigkeit ein Vergleich mit dem Kunden zur Abfederung damit verbundener Risiken geschlossen werden. Es kommt zu einer Abwertung dieser Aufträge. Für das Restrisiko von weiteren Zahlungsverpflichtungen aus dem Flüssigwasserstoff-Projekt wurde eine Rückstellung gebildet. Beide Fahrzeuge bleiben aber im Fuhrpark des Kunden und werden eingesetzt. Die bei der Entwicklung gewonnen Kenntnisse können für Folgeprojekte weiterverwendet werden.

Im laufenden Geschäftsjahr wurde eine nicht betriebsnotwendige Liegenschaft verkauft. Durch den daraus resultierenden Ertrag in Höhe von TEUR 3.716 wurde insgesamt ein Jahresüberschuss von TEUR 1.534 erzielt. Das rein operative Ergebnis des Geschäftsjahres war wiederum etwa in Höhe des Vorjahresergebnisses negativ. Der eingeleitete Turnaround-Prozess wird energisch fortgesetzt, die positiven Auswirkungen auf die Ergebnisentwicklung haben sich aber auf Grund der Tatsache, dass die eingeleiteten Verbesserungsmaßnahmen erst nach einiger Zeit wirken, noch nicht im Geschäftsjahr 2024/25 gezeigt.

Um dem Mangel an qualifizierten Fachkräften und daraus resultierenden Qualitätskosten entgegen zu wirken, wurden in der Produktion Projekte zur Automatisierung und Digitalisierung in Angriff genommen. Dies betrifft einerseits die verwendeten Schweißtechnologien (Automatisierung zur Sicherung konstanter Schweißqualität mit einem erfahrenen Schweißtechnologen) und andererseits die Prozessorganisation (Ressourcenplanung Lead-to-Order und Order-to-Cash) in den Kerngeschäftsprozessen.

Die komplette Konstruktion, Planung und Fertigung der Fahrzeuge erfolgt mit modernen 3D-CAD, Berechnungs- und ERP Software Lösungen.

Darüber hinaus geht es darum, in unserem Projektgeschäft die Herstellkosten durch Modularisierung und Standardisierung noch besser in den Griff zu bekommen und damit die Basis für eine Optimierung der Margen zu legen

I.C) ENTWICKLUNG IN LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHEN POSITIONEN

Die Einkaufspolitik in Bezug auf das **Material** basiert auf langfristigen Partnerschaften mit den Lieferanten und einer Mehr-Lieferanten-Strategie. Ausschließlich europäische Lieferanten tragen zu einer nachhaltigen Einkaufspolitik und der Sicherstellung der Materialversorgung bei. Unabhängig davon wird aktuell ein Projekt zur Optimierung des Einkaufs vorangetrieben.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es keine Engpässe bei Materialien oder Verzögerungen von Materiallieferungen. Die Teuerungen bei unseren Lieferanten entsprechen den Marktgegebenheiten und haben sich wieder auf ein überschaubares und planbares Niveau gesenkt.

Die durch den Ukraine-Krieg gestiegenen Energiekosten wurden in den Kalkulationen berücksichtigt und haben aktuell keine weiteren Auswirkungen auf den Geschäftserfolg. Der von der Bundesregierung angekündigte Industriestrompreis kann für die weitere Kostenentwicklung durchaus dämpfend wirken.

Bei den **bezogenen Leistungen** stehen immer wieder „Make-or-buy"-Entscheidungen an, womit auf langfristige Partnerschaften mit Lieferanten und Dienstleistern zurück gegriffen werden kann.

Beim **Personal** ist der Fachkräftemangel ist weiterhin das zentrale Thema und gestaltet die Personalsuche sich weiterhin sehr schwierig. Durch die hohe Fertigungstiefe bei Schwingenschlögel ist der Einsatz hochqualifizierter Mitarbeiter unumgänglich. Um das benötigte Personal bereitstellen zu können investieren wir vor allem in die Lehrlingsausbildung und unterschiedlichste Recruiting Maßnahmen und Kampagnen. Mit neuen Methoden wird versucht neue Mitarbeiter und Lehrlinge zu gewinnen. Wir rechnen damit, dass sich der Erfolg einstellen aber etwas Zeit brauchen wird.

Schwingenschlögel versucht sich weiter als starker Lehrlingsausbildner im industriellen Bereich in der Region Salzburg zu positionieren. Zu einer fundierten handwerklichen Ausbildung kommen eine Vielzahl an zusätzlichen internen und externen Weiterbildungsmöglichkeiten. Einige interessante Benefits wie Firmenshuttles und vergünstigter Mittagstisch runden das Angebot ab.

Insgesamt gilt es, die Produktivität wieder zu erhöhen und die Wertströme im Unternehmen zu optimieren. Dazu wird aktuell ein entsprechendes Projekt im Rahmen des Turnarounds in Angriff genommen.

Beim Finanzergebnis machen sich die höheren Zinsen bemerkbar. Diese und eine höhere Rahmenausnutzung führen zu einem höherem Zinsaufwand.

II. ANALYSE UNTER EINBEZIEHUNG DER WICHTIGSTEN FINANZIELLEN LEISTUNGSINDIKATOREN

Die Betriebsleistung (bestehend aus Umsätzen + Bestandsveränderungen) ist von TEUR 14.617 (GJ: 2023/24) auf TEUR 14.741 (GJ: 2024/25) gestiegen.

Das Ergebnis vor Steuern betrug im Geschäftsjahr 2024/25 TEUR 1.638; (GJ: 2023/24: TEUR -1.623).

Darstellung der wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren inklusive dem Sonderertrag aus dem Verkauf einer Liegenschaft in Höhe von TEUR 3.716 im Geschäftsjahr 2024/25:

	2024/25*)	2023/24
Kennzahlen der Ertragslage		
Rentabilität der Betriebsleistung *) (Ergebnis vor Steuern / Betriebsleistung*100)	11,1 %	negativ
Eigenkapitalrentabilität *) (Ergebnis vor Steuern / Eigenkapital*100)	68,9 %	negativ
Kennzahlen der Vermögens- und Finanzlage		
Nettoverschuldung (verzinsliches Fremdkapital-flüssige Mittel)	TEUR 5.752	TEUR 5.903
Nettoverschuldungsgrad (Nettoverschuldung/Eigenkapital*100)	242,1 %	701,5 %
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtkapital*100)	17,8 %	7,6 %
Cash-Flow Kennzahlen		
Cash-Flow aus dem Ergebnis *)	TEUR 1.745	TEUR -1.417
Cash-Flow Leistungsrate *) (Cash-Flow aus dem Ergebnis/Betriebsleistung*100)	11,8 %	negativ

*) Im Ergebnis ist ein Ertrag von TEUR 3,716 aus dem Verkauf einer Liegenschaft enthalten.

Liquiditätslage

Die Liquidität II (Geldwerte, Forderungen, ARA zuzüglich Vorräte, abzüglich kurzfristiger Schulden) ist von TEUR 4.156 (2023/24) um 37,0% auf TEUR 5.693 (2024/25) gestiegen.

Dem langfristigen Fremdkapital in Höhe von TEUR 5.754 steht ein Anlagevermögen zu Buchwerten in Höhe von TEUR 2.223 gegenüber.

III. NACHTRAGSBERICHT

Auf Grund der wirtschaftlichen Lage hat man sich bei Schwingenschlögel dazu entschieden, einen externen Berater zur Unterstützung des Turnaround hinzuzuziehen. Dieser wurde im ersten Quartal 2025 beauftragt. Im zweiten Quartal 2025 wurde die IST-Analyse mit Identifizierung der umzusetzenden Maßnahmen abgeschlossen. Im dritte Quartal 2025 wurde mit der Umsetzung dieser Maßnahmen begonnen.

Die Umsetzung der Maßnahmen betrifft die o.a. Projekte und insbesondere die Straffung der Strukturen und entsprechenden Kostenpositionen.

IV. PROGNOSEBERICHT UND AUSBLICK FÜR 2025/26

Es wird für die nächsten Jahre weiterhin mit einer Vielzahl von Fahrzeugsanierungen in der Luftgas-Industrie gerechnet. Dieser Schluss ergibt sich auf Grund von Gesprächen mit verschiedenen Kunden. Bei geringeren Investitionen in Neufahrzeuge steigt automatisch der Anteil an Sanierungen.

Das Investitionsverhalten im ersten Halbjahr 2025 war sehr ruhig. Im zweiten Halbjahr ist ein deutlicher Anstieg an Investitionen zu vermerken. Die bestehenden Kunden platzieren Aufträge in allen Bereichen. Der Ausblick auf 2026 ist verbunden mit einer erhofften Erholung der generellen wirtschaftlichen Lage positiv.

Im kommenden Geschäftsjahr wird darüber hinaus eine Vertriebsoffensive in Angriff genommen, bei dem außerhalb der Bestandskunden eine Lead-Generierung zur Neukundenakquisition im Vordergrund steht. Hier gilt es insbesondere, im aktuell gegebenen Verdrängungswettbewerb zu reüssieren.

Eine Entspannung der Situation am Arbeitsmarkt ist nicht in Sicht. Konjunkturschwankungen oder -einbrüche in anderen Branchen werden vielleicht allgemein zu höheren Zahlen an freien Fachkräften führen, es wird aber weiterhin sehr schwierig sein, speziell ausgebildetes Personal zu finden. Ein moderater Kollektiv-Abschluss zum 1.11.2025 wirkt sich jedoch entspannend auf den Kosten-Preisdruck aus.

Es muss weiter verstärkt nach qualifizierten Mitarbeitern gesucht werden. Konzepte, die bereits in den vergangenen Jahren begonnen wurden, sollen dabei ausgebaut und erweitert werden. Auf Grund der guten und stabilen Marktlage im Segment der kryogenen Stoffe soll das Hauptaugenmerk auf die Produktionskapazitäten in diesem Bereich gelegt werden.

Um die Umsetzung der geplanten Steigerungen zu unterstützen, wird auch die Zusammenarbeit mit unseren externen Partnern intensiviert.

Die Vorhaben zur Produktivitätssteigerung und Verbesserung der internen Abläufe werden sich positiv auswirken und mittelfristig wieder zu einem positiven Ergebnis führen. Die mit dem Berater in einem Restrukturierungskonzept ausgearbeiteten Maßnahmen wurden von den Stakeholdern positiv aufgenommen. Damit konnte auch die Finanzierung des Unternehmens um ein Jahr verlängert werden.

Auch wenn für das Geschäftsjahr 2025/26 noch mit einem deutlichen operativen Verlust gerechnet wird, rechnen wir für das Geschäftsjahr 2026/27 mit einem auch im Zahlenwerk ersichtlichen Turnaround. Es wird daher davon ausgegangen, dass bei Erreichen der geplanten Ergebnisse auch die weitere Finanzierung der Bank gegeben sein wird.

V. RISIKOBERICHT

Die Fakturierung der Lieferungen und Leistungen erfolgten ausschließlich in Euro. Es besteht kein Wechselkursrisiko.

Aufgrund der Zahlungsbedingungen und der laufenden Prüfung der Kreditwürdigkeit gibt es keine Forderungsausfälle bei Kunden.

Zusagen für Fixpreise über einen Zeitraum von mehr als 10 Monate wurden nicht getätigt. Hier wurden Teuerungen bei Personal- und Materialkosten ausreichend finanziell und kaufmännisch berücksichtigt und abgesichert. Weiters wurde auf variable Preise umgestellt.

Potentielle Risiken im Hinblick auf Zuverlässigkeit, Wartung und Betreuung bei unseren EDV-Systemen werden aktuell evaluiert und ggf. entsprechende Anpassungen vorgenommen. Dementsprechend wird eine Release-Aktualisierung erwogen bzw. alternative Optionen geprüft.

Aufgrund der eingeleiteten Verbesserungsmaßnahmen, der guten Auftragslage und unseres anerkannten technischen Know-how gehen wir auf Grundlage unserer Planrechnung davon aus, im Geschäftsjahr 2026/27 wieder in die Gewinnzone zurückkehren zu können.

Derzeit gehen wir mit überwiegender Wahrscheinlichkeit davon aus, dass die Planungsannahmen eintreten, die erforderlichen Verbesserungsmaßnahmen umgesetzt werden können und damit die Anwendbarkeit der Going-Concern-Prämisse angemessen ist.

Sollte es zu unerwarteten wesentlichen negativen Planabweichungen kommen und die geplanten Produktivitätssteigerungen nicht erreicht werden, keine zusätzlichen Mitarbeiter gefunden werden können oder es zu massiven Änderungen in den Absatzmärkten kommen und dadurch ungeplante Liquiditätslücken auftreten, so würde eine wesentliche Unsicherheit für die Unternehmensfortführung bestehen.

Auf Grund der engen Einbeziehung der finanzierenden Bank in den Turnaround-Prozess geht die Geschäftsführung davon aus, dass etwaiger kurzfristiger zusätzlicher Liquiditätsbedarf mit deren Unterstützung gedeckt werden kann.

Eugendorf, am 26.2.2026

.....

Dipl. Ing. Kurt Schwingenschlögel
Geschäftsführer