LAGEBERICHT für das Geschäftsjahr 2025/26

1. Geschäftsverlauf und Lage des Unternehmens

Das Unternehmen Neuson Hydrotec GmbH ist in verschiedene Kompetenzcenter gegliedert.

Diese sind von den Konjunkturgegebenheiten der Kunden in den Branchen allgemeiner Maschinenbau, Kunststoffmaschinenbau, Holzindustrie, Stahlproduktion, Baumaschinen und Verkehr (Automotiv, Railway) abhängig.

Im Kompetenzcenter Lohnfertigung sind wir als ein qualitativ hochwertiger Lohnfertigungs- und Zulieferbetrieb für den Maschinenbau, Kunststoffmaschinenbau, Verkehr (Railway) und der internen Komponentenfertigung tätig.

Die Kompetenzcenter Hydraulik und After-Sales sind systemlösungs- und dienstleistungsorientiert und somit als Zulieferbetrieb für die unterschiedlichsten Sparten des Maschinenbaus, in welchen gesamtheitliche Anwendungen in der Hydraulik und Elektrohydraulik zur Umsetzung kommen, tätig. Neben dem Portfolio für die Industriehydraulik werden zukünftig auch Produkte und ganzheitliche Lösungen für die Mobilhydraulik angeboten. Mit den im letzten Jahr entwickelten neuen Lieferanten für die zusätzliche Produktpalette wurden entsprechende Kooperationsvereinbarungen abgeschlossen.

Gesamte Maschinen bzw. Anlagenlösungen werden im Kompetenzcenter Sonderanlagen - teilweise auch schlüsselfertig - geliefert. Elektrisch angetriebene Spezialhubgeräte in Kleinserie ergänzen das Portfolio. Vertriebsaktivitäten zur Identifikation von neuen Produkten bzw. Lösungen wurden intensiviert, wobei einige davon bereits in Umsetzung sind.

Im Kompetenzcenter Aufbereitungstechnik werden selbstfahrende mobile als auch stationäre Backenbrecher sowie Siebe für die Aufbereitung von Schlacke als komplette Standardmaschinen vertrieben und produziert. Zuletzt wurde das Produkt-Portfolio um einen Hochintensitätsabscheider für ein beauftragtes Großprojekt in Brasilien erweitert. Ergänzend werden Komplettaufbereitungs-Lösungen evaluiert und am Markt angeboten.

Ein Kooperationsvertrag zum Verkauf und dem Bau von sog. Hackschnitzelpressen zur mechanischen Trocknung von Restholzabfällen wurde unterzeichnet. Diese innovative Produktlösung wird künftig als eigenständiges Kompetenzcenter geführt.

Der Sitz des Unternehmens Neuson Hydrotec GmbH befindet sich in Linz/Oberösterreich.

Das Geschäftsjahr 2025/26 war geprägt von:

A. Allgemein:
Der Umsatz im WJ 2025/26 lag deutlich unter dem Umsatz des Vorjahres und unter den budgetierten Erwartungen. Ursächlich dafür waren insbesondere die anhaltend schwache Investitionsbereitschaft in wesentlichen Zielbranchen, verzögerte Projektentscheidungen sowie Verschiebungen größerer Kundenprojekte. Parallel dazu konnten in einzelnen Bereichen, insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau sowie bei neuen Produktansätzen, wesentliche Projektchancen und Auftragspotenziale aufgebaut werden, deren Ergebnisbeiträge sich überwiegend erst in den Folgeperioden auswirken werden.

B. Kundenseite – Debitoren:
Der Gesamtumsatz der Neuson Hydrotec GmbH lag im abgelaufenen Geschäftsjahr mit rund 12,4 MEUR deutlich unter dem Vorjahr. Die Betriebsleistung belief sich unter Berücksichtigung der Bestandsveränderungen auf rund 13,5 MEUR. Die Abweichung zum Vorjahr ist insbesondere auf geringere fakturierte Umsätze in der Lohnfertigung, Hydraulik, im After-Sales-Bereich sowie auf verschobene Abrechnungen im Projektgeschäft zurückzuführen.

Im Lohnfertigungsbereich wirkten sich die schwache Konjunktur in der Kunststoff- und Recyclingmaschinenbranche sowie reduzierte Abrufe bei bestehenden Großkunden belastend aus. Gleichzeitig wurden Maßnahmen zur Neukundengewinnung fortgeführt, unter anderem durch die Bearbeitung neuer Projekte in den Bereichen Railway, Maschinenbau und kundenspezifische Präzisionskomponenten.

Im Kompetenzcenter Hydraulik konnte das Umsatzniveau des Vorjahres nicht gehalten werden. Neben der generell verhaltenen Nachfrage wirkten sich verschobene Kundenprojekte, ein unverändert intensiver Preiswettbewerb sowie Engpässe in der vertrieblichen Bearbeitung negativ aus. Zur Stabilisierung wurden die Vertriebsaktivitäten und der Aufbau neuer Produkt- und Lieferantenpartnerschaften weitergeführt.
Im Kompetenzcenter Sonderanlagen und Maschinenbau waren einzelne Großprojekte in Bearbeitung bzw. in fortgeschrittener Angebots- und Verhandlungsphase. Die Umsatzrealisierung erfolgte jedoch nicht in dem ursprünglich geplanten Ausmaß. Positive Impulse ergaben sich aus Projekten im Bereich Großaggregate, Sondermaschinen sowie aus der Weiterentwicklung der Hackschnitzelquetsche und weiterer kundenspezifischer Anlagenlösungen.
Im Bereich Aufbereitungstechnik blieb die Marktbearbeitung mit mobilen und stationären Lösungen für die Schlackenaufbereitung ein wesentlicher strategischer Schwerpunkt. Mehrere internationale Projekte befanden sich in Bearbeitung bzw. Angebotsphase. Aufgrund von Projektverschiebungen und längeren Entscheidungsprozessen konnte das erwartete Umsatzvolumen jedoch nicht vollständig im Geschäftsjahr 2025/26 realisiert werden.

Trotz der herausfordernden Marktbedingungen konnten im Laufe des Geschäftsjahres wesentliche Projektchancen aufgebaut werden. Die Auftragseingänge lagen jedoch insgesamt unter den ambitionierten Budgetannahmen und konnten die rückläufigen Umsätze im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht ausreichend kompensieren.

C. Lieferantenseite – Kreditoren:
Die Materialverfügbarkeit war im Vergleich zu den Vorjahren grundsätzlich stabil. Die Beschaffungspreise normalisierten sich in vielen Warengruppen, wenngleich projektbezogene Einzelkomponenten und kurzfristige Beschaffungen weiterhin aufmerksam gesteuert werden mussten. Durch Rahmenvereinbarungen, Vorplanungen und laufende Lieferantenabstimmungen wurde versucht, Risiken in der Lieferkette zu begrenzen.

D. Personalbereich:
Der Personalstand wurde laufend an die Auslastung in den einzelnen Kompetenzcentern angepasst. In der Lohnfertigung wurden aufgrund geringerer Auslastung Kapazitäten reduziert, während im Anlagen- und Maschinenbau sowie im Bereich HSQ projektbezogen zusätzlicher Personalbedarf entstand. Die Besetzung qualifizierter Fach- und Schlüsselpositionen blieb weiterhin herausfordernd.

E. Lagerbereich – Vorräte Linz:
Die Vorräte stiegen gegenüber dem Vorjahr insbesondere aufgrund höherer unfertiger Erzeugnisse aus laufenden Projektaufträgen. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe konnten demgegenüber reduziert werden. Die Bestandsentwicklung wird weiterhin eng im Rahmen der Liquiditäts- und Projektsteuerung überwacht.

2. Finanzielle Leistungsindikatoren:

Die Betriebsleistung reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um rund 20,9 % auf rund 13,5 MEUR.
Die Materialquote bezogen auf die Betriebsleistung beträgt rund 48,7 % und liegt damit annähernd auf dem Niveau des Vorjahres.
Das Betriebsergebnis beträgt rund -3,16 MEUR. Nach Finanzergebnis und Steuern ergibt sich ein Jahresfehlbetrag von rund -3,29 MEUR. Zusammen mit dem Gewinnvortrag aus dem Vorjahr wird ein Bilanzverlust von rund 191 TEUR ausgewiesen.

Ausgewählte Kennzahlen:

	GJ TEUR	%	Vorjahr TEUR	%
Betriebsleistung	13513	100,00	17075	100,00
EBIT	-3157	-23,36	-691	-4,05
EBT	-3280	-24,27	-933	-5,46
Operativer CF*	-2787	-20,62	-583	-3,41
Investitionsquote		0,61		9,97
Eigenmittelquote		2,51		31,14

* Operativer CF = Jahresüberschuss + AfA - Erträge aus Anlagenabgang +/- Aufwand/Erträge aus latenten Steuern

Nachtragsbericht:

Die voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens wird unter Pkt 3. erläutert.

Allfällige Rückstellungen zu Kundenreklamationen wurden nach letztem Wissensstand mit den entsprechenden Erfordernissen berücksichtigt.

3. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Seit Beginn des neuen Geschäftsjahres 2026/27 ist weiterhin von einem herausfordernden Marktumfeld auszugehen. Aufgrund des weitgehenden Verbrauchs des Eigenkapitals wegen anhaltender Verluste durch Verzögerungen bei der Auftragsgewinnung sowie rückläufiger Umsätze in Schlüsselbranchen wurden nach dem Bilanzstichtag kapitalstärkende Maßnahmen in der Höhe von 2,5 MEUR (davon 1 MEUR Kapitalerhöhung durch die Gesellschafter ausbezahlt, beziehungsweise 1,5 MEUR Nachrangdarlehen der PIN Privatstiftung zugesagt, aber bis dato nicht ausbezahlt) getätigt.

Auftragseingänge:
Die Auftragseingänge werden maßgeblich von der Realisierung größerer Projektchancen in den Bereichen HSQ, Sonderanlagen, Maschinenbau, Lohnfertigung, Hydraulik und Aufbereitungstechnik abhängen. Für das neue Geschäftsjahr bestehen wesentliche Potenziale aus Projekten mit bestehenden und neuen Kunden, deren Abschlusszeitpunkte jedoch teilweise von externen Investitionsentscheidungen abhängig sind.
Besondere Bedeutung kommt der planmäßigen Umsetzung der HSQ-Projekte, der Akquisition weiterer Aufträge in der Aufbereitungstechnik sowie der Stabilisierung der Auftragseingänge in Lohnfertigung und Hydraulik zu.

In den Kompetenzcentern Sonderanlagen, Maschinenbau und HSQ wird aufgrund der bestehenden Projektpipeline und der weiterentwickelten Produkte ein positiver Beitrag erwartet. Dazu zählen insbesondere Projekte im Bereich Hackschnitzelquetsche (Großauftrag von 8 Anlagen erhalten 5,4 MEUR), Großaggregate, Sondermaschinen (aktueller Auftragsstand 3,0 MEUR) sowie mobile und stationäre Aufbereitungslösungen. Die Umsetzung dieser Chancen erfordert jedoch eine konsequente Projektsteuerung, ausreichende Personalressourcen und eine laufende Liquiditätsplanung.

Umsätze: Für das neue Geschäftsjahr wird eine deutliche Umsatzsteigerung gegenüber dem schwachen Geschäftsjahr 2025/26 angestrebt. Die Planung basiert wesentlich auf der Realisierung bereits identifizierter Projekte sowie auf der verbesserten Marktbearbeitung in den einzelnen Kompetenzcentern.
Wesentliche Umsatztreiber werden voraussichtlich Projekte in der Lohnfertigung → hier ist ein deutliches Umsatzplus zu sehen – weitere Serienprojekte in Aussicht, HSQ, Sonderanlagen (Bestellung zur Entwicklung einer neuen Serienmaschine erhalten), Hydraulik sowie Aufbereitungstechnik sein. Gleichzeitig bleibt die Planerreichung abhängig von der termingerechten Beauftragung, Fertigung und Abrechnung größerer Einzelprojekte.

Der Auftragsstand und die Liquiditätsentwicklung werden weiterhin laufend überwacht. Die bestehenden Finanzierungsrahmen sowie die beschlossenen Kapitalmaßnahmen bilden eine wesentliche Grundlage zur Absicherung der operativen Handlungsfähigkeit.

Das Erreichen der Unternehmensziele ist in einem hohen Maß abhängig von der wirtschaftlichen Erholung in unseren Zielbranchen sowie der erfolgreichen Vermarktung unserer Sonderanlagen (im speziellen HSQ) und Maschinen. Durch intensive Investitionen in digitale Vertriebskanäle sowie durch die neu besetzte Vertriebsmannschaft erwarten wir eine deutliche Steigerung unserer Schlagkraft.

Durch den Fachkräftemangel hat der Themenbereich Personalrekrutierung weiterhin eine hohe Bedeutung, da es nach wie vor am Arbeitsmarkt äußerst schwierig ist, fachlich versierte Techniker zu finden.

Durch die Ausrichtung des Unternehmens als Anbieter von mechatronischen Komplettlösungen, Lohnfertigungskomponenten, Sondergeräten und komplexen Sondermaschinen erwarten wir uns einen kontinuierlichen Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit den bestehenden als auch mit neuen Kunden.
Aufgrund der in den letzten Jahren durchgeführten maschinellen Investitionen einerseits, als auch die für das laufende Geschäftsjahr in Umsetzung befindlichen Digitalisierungsprojekte erwarten wir uns eine weitere Steigerung der Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit.

Rationalisierungsmaßnahmen in sämtlichen Bereichen werden konsequent umgesetzt, um eine merkliche Ertragssteigerung bei den bestehenden Aufträgen zu erzielen.

Die derzeitigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erfordern eine permanente Anpassung der Organisations- und Personalstruktur in allen Kompetenzcentern. Diese wird monatlich an die Kapazitätsauslastung sowie mithilfe der bestehenden Mitarbeiter - Zeitmodelle an die tatsächlichen Bedarfe angepasst.

Als Fazit ist festzuhalten, dass die Projektpipeline und der bereits bestehende Auftragsbestand sowie kurz vor dem Abschluss stehende Projekte den geplanten Turn-Around-Plan untermauern und einen positiven Abschluss des GJ 2026/27 anzeigen.

4. Risikoberichterstattung

<u>Kreditrisiko:</u>
Das Kreditrisiko bei Forderungen gegenüber Kunden ist aufgrund der wirtschaftlichen Gegebenheiten steigend, wobei die Bonität unserer Kunden laufend beurteilt beziehungsweise die Forderungen entsprechend versichert werden.
Allfällige Forderungsausfälle gegenüber einzelnen Kunden wurden im Jahresabschluss entsprechend berücksichtigt.

Aus dem operativen Geschäft ergeben sich keine weiteren Zins- und Währungsrisiken, weshalb der Einsatz von Finanzinstrumenten nicht als notwendig erachtet wird.

Personalrisiken:
Obwohl die allgemeine wirtschaftliche Situation in der Industrie angespannt ist, gestaltet sich die Verfügbarkeit von geeigneten Facharbeitern mit einer entsprechenden Qualifikation nach wie vor herausfordernd.
Um unsere Mitarbeiter am Unternehmen zu binden, werden bestehende Maßnahmen wie Employer Branding sowie Markenpositionierung weitergeführt.
Aufgrund der rückläufigen Inflation kann von einem deutlich geringeren Anstieg der Löhne bzw. Gehälter wie in den vergangenen Jahren ausgegangen werden.

Energierisiko:
Die Energiekosten liegen weiterhin unter den außergewöhnlich hohen Niveaus der Vorjahre. Durch die eigene Photovoltaikanlage wird ein wesentlicher Teil des jährlichen Strombedarfs selbst erzeugt, wodurch das Energiekostenrisiko reduziert wird. Dennoch bleiben Energiepreise und Netz- bzw. Standortkosten laufend zu beobachten.

Rohstoffrisiko:
Die Materialverfügbarkeit ist derzeit grundsätzlich gegeben. Risiken bestehen weiterhin bei projektbezogenen Sonderkomponenten, kurzfristigen Beschaffungen sowie bei Preisänderungen einzelner Warengruppen. Durch Rahmenverträge, frühzeitige Disposition und laufende Abstimmung mit den Bestandslieferanten soll ein Abreißen der Lieferkette verhindert werden.

5. Forschung und Entwicklung

Das Engineering-Team besteht aus qualifizierten Konstrukteuren, Projekttechnikern und Steuerungstechnikern, welche an komplexen Kundenprojekten sowie an Eigenentwicklungen in den Kompetenzcentern Sondermaschinenbau, Hydraulik, Aufbereitungstechnik und Anlagenbau arbeiten.

Schwerpunkte lagen unter anderem in der Weiterentwicklung der mobilen und stationären Aufbereitungslösungen, der Hackschnitzelquetsche, der HSQ-Projekte sowie kundenspezifischer Sondermaschinen und Hydrauliklösungen.

Darüber hinaus wurden bestehende Produkte hinsichtlich Standardisierung, Herstellkosten, Bedienbarkeit und Servicefreundlichkeit weiterentwickelt. Ziel ist eine bessere Skalierbarkeit im Projektgeschäft und eine höhere Wettbewerbsfähigkeit in den jeweiligen Zielmärkten.
Ergänzend werden neue Produkte bzw. Lösungen evaluiert, insbesondere um das Produktportfolio und somit die Diversität zu erhöhen, sodass eventuelle Kundenabhängigkeiten reduziert werden können.

Zur Steigerung des Durchsatzes und der Effizienz beschäftigt sich das Team mit der Automatisierung im Bereich CAD Konstruktion.

Die angeführten Maßnahmen bedeuten eine kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Produktportfolios, wodurch entsprechende Erfolge in der Kundenbindung, Neukundengewinnung sowie einer Effizienzsteigerung bei der Umsetzung der Kundenprojekte zu erwarten sind.

Die in der Abteilung erarbeiteten Entwicklungsvorschläge für die verschiedensten Kompetenzcenter werden im Hinblick auf Marktbedürfnisse sowie wirtschaftliche Relevanz überprüft und gegebenenfalls von der Geschäftsführung freigegeben.

Linz, am 6. August 2026

Die Geschäftsführung

Unterschrieben	Unterschrieben	Unterschrieben
Wolfgang Nöstler, 06.08.2026 10:17	Gregor Nopp, 06.08.2026 10:39	Walter Füreder, 06.08.2026 08:26
Ing. Wolfgang Nöstler	DI Gregor Nopp	Ing. Walter Füreder