Lagebericht der M. Swarovski GmbH

für das Geschäftsjahr 2025

Angaben zum Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und zur Lage der Gesellschaft

Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2025

Im Jahr 2025 konnte die M. Swarovski GmbH als Hersteller von diversen Glasperlen und Anbieter von Straßenmarkierungsstoffen als Handelsware einen Umsatz von ca. 55,6 Mio. EUR erzielen. Die Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 3.985 tsd. EUR ist zum Großteil auf Umsatzzuwächse am amerikanischen Markt sowie die weiterhin verstärkte Konzentration auf den europäischen Markt zurückzuführen. Trotz des anhaltend schwierigen Marktumfeldes, geprägt durch den Krieg in Osteuropa und Nahost, war es einerseits möglich in neuen Märkten weiter wachsen zu können, und andererseits die Bindung der bestehenden Kunden zu intensivieren und die Marke SWARCO weiter zu stärken. Das Geschäftsjahr war zudem geprägt von anhaltend hohen Preisen bei Rohstoffen und Transporten sowie Belastungen durch die CO2-Besteuerung.

Das breite Produktportfolio wird ständig der Nachfrage angepasst, wobei besonderes Augenmerk auf die Umsetzung von höherwertigen, umweltfreundlichen Produkten gelegt wird. Das Kerngeschäft „Fahrbahnmarkierung“ ist, bedingt durch die klimatischen Gegebenheiten, ein Saisongeschäft, wobei die Hauptumsätze in vergangenen Jahren im zweiten und dritten Quartal getätigt wurden. Durch die intensive Marktbetreuung im asiatischen und amerikanischen Raum konnten die saisonalen Schwankungen sowie produktspezifische Engpässe kompensiert werden, was zu einer prognostizierten Auslastung der Produktionsanlagen führte.

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes ist es im Geschäftsjahr 2025 gelungen, ein solides Ergebnis zu erreichen. Durch die partielle Weitergabe gesteigerter Transport-, Rohstoff- und Energiekosten an die Kunden sowie durch die starke Nachfrage aus Europa und Amerika kam es sowohl im Bereich Performanceperlen als auch bei Standard-Reflex-, sowie Industrieperlen zur guten Auslastung der Anlagen und damit zu einer signifikanten Umsatzsteigerung.

Die Marktpräsenz chinesischer sowie russischer Mitbewerber ist in Europa deutlich zu spüren. Die Verschiebung auf hochwertige Drop-on Perlen, weg von Premixperlen, hat sich auch in 2025 durch die Dumping-Preispolitik der chinesischen Lieferanten fortgesetzt.

Unsere Strategie, dem kompetitiven Marktumfeld mit innovativen Produkten entgegenzutreten, zeigt nach wie vor Erfolge. Es ist auch im Jahr 2025 wieder gelungen, erhöhte Anforderungen hinsichtlich Reflexion und Haltbarkeit zur Erhöhung der Verkehrssicherheit in öffentlichen Ausschreibungen zu verankern. Obwohl der Hype um das automatisierte Fahren nachlässt und sich Regierungen nicht auf erhöhte Standards einigen konnten, werden punktuell in USA und Asien Performancemarkierungen forciert. Die Relevanz einer hochwertigen Markierung zur Erhöhung der Verkehrssicherheit scheint bei den relevanten Stakeholdern grundsätzlich angekommen zu sein.

Die Kundenstruktur hat sich im Vergleich zum Vorjahr kaum verändert und besteht aus privaten Unternehmen und Behörden. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um 313 tsd. EUR. Im Bereich der Privatabnehmer/Applikateure werden die vorgesehenen Maßnahmen der Kreditlimits und Liefersperren weiterhin konsequent umgesetzt.

Trotzdem bleibt im Bereich der Forderungen ein Risiko bestehen, da auch langjährige und bisher zahlungsfähige Kunden unvorhergesehen ausfallen können. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber verbundenen Unternehmen erhöhten sich insgesamt um 3.080 tsd. EUR.

Bericht über die Verwendung von Finanzinstrumenten:

Die Gesellschaft bediente sich im Geschäftsjahr 2025 keiner derivativen Finanzinstrumente. An originären Finanzinstrumenten kommen insbesondere kurzfristige Forderungen aus dem konzernweiten Cash Pool zum Einsatz, zum 31.12.2025 beläuft sich die Forderung auf 5.635 tsd. EUR (Vorjahr: 2.317 tsd. EUR). Weiters besteht seit 2022 ein Darlehen zur Finanzierung des neuen Produktionsstandortes (Stand 31.12.2025: 27.000 tsd. EUR; Vorjahr: 28.000 tsd. EUR) mit einer Laufzeit von 5 Jahren. Darüber hinaus werden zu Anlagezwecken Wertpapiere im Ausmaß von 183 tsd. EUR gehalten.

Bericht über Zweigniederlassungen:

Die Gesellschaft unterhielt im Geschäftsjahr 2025 keine Zweigniederlassungen.

Bericht über finanzielle Leistungsindikatoren:

In der Folge werden einige finanzielle Leistungsindikatoren der Jahre 2024 und 2025 gegenübergestellt.

	2025	**2024**
EBIT (=Betriebserfolg) in tsd. EUR:	7.052	6.513
Eigenkapitalquote (Eigenmittel/Gesamtkapital):	31,88%	43,10%
Capital employed (Gesamtkapital abzüglich kurzfristiges Fremdkapital und liquide Mittel) in tsd. EUR:	51.652	57.989
ROCE (EBIT/Capital employed):	13,65%	11,23%
ROS (EGT/Umsatz):	10,84%	10,35%

Risikobericht

Risikomanagement im Unternehmen

Die Geschäftsführung der M. Swarovski GmbH bekennt sich zu einer risikobewussten Unternehmensführung, bei der die Sicherung des Fortbestands des Unternehmens und die Sicherheit der Arbeitsplätze der Mitarbeiter immer höchste Priorität haben. Die eingeführten und bewährten Regelungen zur Qualitätskontrolle sollen die Sicherung einer hohen Qualität der produzierten Produkte bei gleichzeitig stetiger Optimierung des Chancen-Risiko-Profils kontinuierlich gewährleisten.

Rechtliche Risiken

Gesetzliche und regulatorische Risiken

Die M. Swarovski GmbH unterliegt aufgrund ihrer Geschäftstätigkeit in verschiedenen Ländern diversen nationalen Gesetzen und Bestimmungen. Änderungen von Gesetzen können deshalb zu notwendigen Anpassungen in der Produktpalette und damit zu zusätzlichen Kosten führen. Daneben bestehen grundsätzlich Risiken aus Umwelt- und Produkthaftungsschäden.

Seit 2003 ist die M. Swarovski GmbH nach ISO 9001, seit 2013 nach ISO 14001 zertifiziert, sowie seit dem Jahr 2015 auch nach ISO 50001. Dies ist auch ein Beleg für die Erreichung höchster Ansprüche bezüglich Nachhaltigkeit, Umwelt und Rechtssicherheit. In 2025 konnte die Zertifizierung nach ISO 45001 erfolgreich durchgeführt werden. Für 2026 ist außerdem die Zertifizierung nach ISO 27001 geplant.

Risiken aus Rechtsstreitigkeiten

Es bestehen im Berichtsjahr keine Rechtsstreitigkeiten.

Haftungsrisiken

Für das Jahr 2025 ist nicht mit außerordentlichen Aufwendungen für eine Haftung zu rechnen.

Personalrisiken

Der Einsatz von hoch motivierten und qualifizierten Mitarbeitern ist eine der Grundlagen für den Erfolg der M. Swarovski GmbH. Die Etablierung einer HR–Stabstelle in der Organisation mit den zugehörigen Programmen bringt einen merklichen Mehrwert für die Mitarbeiter unseres Unternehmens. Neben Recruiting und Arbeitszeit–relevanten Agenden steht Employer Branding im Vordergrund der Tätigkeiten.

Besonderes Augenmerk wird auch auf weiterführende Schulungen und Trainings von Mitarbeitern gelegt. Zur besseren Kommunikation, zum Informationsaustausch und zur Vernetzung wurden weitere Tools der Kommunikationssoftware „CORE“ implementiert. Auch die Präsenz an Schulen und Universitäten wurde weiter erhöht. So können Schüler und Studenten bei Karrieremessen oder in Form von Praktika bzw. Projektarbeiten unser Unternehmen und damit einen potentiellen neuen Arbeitgeber besser kennen lernen.

Die Mitarbeiterqualifikation wird weiterhin durch geeignete Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen in den Bereichen Arbeitssicherheit, Brandschutz und fachspezifischer Themen ständig verbessert.

Gesamtbeurteilung der Risikosituation

Es wurden keine Risiken identifiziert, die die finanzielle Stabilität oder die Rentabilität der Gesellschaft gefährden könnten. Im Geschäftsjahr 2025 bestanden für die M. Swarovski GmbH keine bestandsgefährdenden Risiken. Auch für die Zukunft sind aus heutiger Sicht keine Risiken zu erkennen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden oder die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage wesentlich beeinträchtigen könnten.

Forschung und Entwicklung

Zum Erhalt der Marktposition und Marktführerschaft ist eine stetige Modernisierung der Produktpalette sowie die Verbesserung der Herstellprozesse unabdingbar. Innovative, marktgerechte und ökologisch vertretbare Produkte sind ein wichtiges Instrument, um sich in einem umkämpften Markt positiv und nachhaltig vom Wettbewerb abzuheben. Durch die neue Gesetzeslandschaft um den „Green Deal“ entstehen für energieintensive Unternehmen innerhalb der EU teils „dramatische“ Herausforderungen.

Angesichts des gesetzlichen und finanziellen Drucks seitens des Gesetzgebers, der darauf abzielt, grüne Produkte und umweltfreundliche Produktionsverfahren zu fördern, entsteht eine paradoxe Situation. Insbesondere die öffentliche Hand zeigt wenig Interesse an der Nachfrage nach solchen Produkten und ist nicht bereit, angemessene Preise dafür zu zahlen. Gleichzeitig hält sie jedoch Tür und Tor für Importe aus Drittländern zu Dumpingpreisen offen, die kaum ökologische Standards erfüllen. Aus dieser Situation heraus fokussiert sich unser R&D Team weiter verstärkt auf die „grüne“ Produktentwicklung bzw. auf die Entwicklung energieeffizienter Verfahren.

Verfahrenstechnische Entwicklungen unserer Schachtöfen, die sich vor wenigen Jahren finanziell noch nicht realisieren ließen, rücken jetzt in den Vordergrund. So wurde auch in 2025 das Hauptaugenmerk auf die Verbesserung der Abwärmenutzung sowie auf das Detailengineering der Brennertechnik gelegt. Für die de-karbonisierte Produktion von Standard-Glasperlen wurden erste Meilensteine in Bezug auf Konzeptfindung und Machbarkeit erreicht.

Die Abhängigkeit von bestimmten Schlüsselrohstoffen, deren Verfügbarkeit und Qualität teilweise volatil ist, führt zu erhöhten Risiken in der Produktionsplanung. Vor diesem Hintergrund arbeitet die F&E intensiv an der Identifikation und Qualifizierung von Rohstoffalternativen, einschließlich Substitute und alternative Rezepturen, um die Versorgungssicherheit zu erhöhen und die Prozessstabilität zu sichern.

In Zusammenarbeit mit dem Entwicklungsteam unserer Schwesterfirma Swarco Limburger Lackfabrik GmbH wurden weitere Markierstoffrohstoffe auf ihre Umweltverträglichkeit geprüft und neue Rezepte mit geringerem ökologischem Fußabdruck im Labormaßstab entwickelt. Als Orientierungshilfe diente der überarbeitete interne Leitfaden für „grüne“ Produkte.

In weiteren Versuchsreihen werden weiterhin Glasrezepturen als Basis für Hohlperlen entwickelt. Die Versuchsschmelzen wurden wieder bei SWARCO Schönborn realisiert. Blähversuche von der daraus gefertigten Fritte zeigten gute Ergebnisse. Im Laufe des Jahres 2025 erfolgten weitere Prozesserweiterungen und -optimierungen als Vorbereitung auf die Serienreife.

Insgesamt erhöhten sich die Aufwendungen für F&E um 538 tsd. EUR und betrugen 5.132 tsd. EUR im Jahr 2025 (Vorjahr 4.594 tsd EUR).

Prognosebericht

Der Verlauf der Energiepreise, Wechselkurse, Konsolidierungen am Markt, steigende Rohstoffpreise sowie Rohstoffverknappung, Verfügbarkeit von Scherben sowie die Verfügbarkeit von Containertransporten sind nur einige Komponenten, die die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens wieder stark beeinflussen werden. Auch die Auswirkungen im Ukraine- und Nahostkonflikt sind schwer abzuschätzen und könnten das Erreichen des geplanten Umsatzzieles für 2026 erschweren.

Die amerikanische „Build America, Buy America"-Gesetzesinitiative sowie ein drohender Handelskrieg zwischen USA und EU belasten den Ausblick unseres US–Duralux-Geschäftes weiterhin stark. Dennoch gehen wir 2026 von stabilen Duralux-Exporten nach USA aus. Vertriebsinitiativen in Regionen außerhalb der USA wurden intensiviert, vor allem im südamerikanischen und asiatischen Raum.

Die politische Lage - vor allem getrieben durch den Ost–West-Konflikt - ist weiterhin absolut nicht einschätzbar und wirkt sich massiv auf die Märkte, vor allem auf den Energiemarkt aus. Zudem verursachen die ambitionierten Klimaziele der EU und der damit verbundenen massiven, einseitigen Kostenbelastung für die lokalen Produktionsunternehmen eine signifikante Benachteiligung im globalen Wettbewerb. Aufgrund dieser unsicheren Entwicklungen sind Investitionen innerhalb der EU einer besonderen Prüfung zu unterziehen, wodurch es zu einer starken Verzerrung der Kräfte am globalisierten Markt kommt.

Es wird davon ausgegangen, dass die Marktkonsolidierung einzelner Unternehmen am Rohstoffmarkt weiterhin betrieben wird und sich damit die schwierige Situation hinsichtlich steigender Preise auch im Jahr 2026 weiter fortsetzen wird. Eingeführte Anti-Dumping Zölle von TiO2 und BaCo3 verschärfen die Situation.

Durch die günstigen Transportkonditionen sind chinesische Lieferanten mit ihren Dumpingpreisen weiterhin am europäischen Markt. „Geliefert–Preise“ unter den hiesigen Herstellkosten verzerren das Wettbewerbsverhältnis massiv.

Aufgrund von Überkapazität bei den europäischen Perlenbetrieben und den noch immerwährenden Wettbewerbsvorteilen russischer Perlenhersteller am EU–Markt wird auch von dieser Seite der Konkurrenz- und Preisdruck aufrecht bleiben. Neben den hohen europäischen Energiepreisen und der massiven Besteuerung der CO2–Emissionen birgt auch die Verknappung der Scherben Risiken hinsichtlich durchaus signifikanter Verschiebungen am europäischen und globalen Markt.

Aus heutiger Sicht werden die Herstellkosten im Jahr 2026 hauptsächlich durch das hohe Energiepreisniveau, die stark gestiegenen Lohnkosten und die erheblichen Preissteigerungen für Glasscherben belastet. Die projektierten Einsparungen durch weitere Energieeffizienzsteigerungen, aber auch die weitere Optimierung der Produktionsprozesse bzw. die Optimierung des Produktportfolios können die höheren Kosten kaum kompensieren. Inwieweit diese Steigerungen an Kunden weitergegeben werden können, lässt sich derzeit aufgrund der Präsenz von Billigstimporten aus China nur schwer einschätzen.

Wie jedes Jahr wird auch die Witterung in den Sommermonaten eine gewichtige Rolle spielen, da zB eine längere Regenperiode in den wichtigen Verkaufsmonaten Mai bis September direkten negativen Einfluss auf die Absatzmenge haben kann. Des Weiteren ist auch in Zukunft ein besonderer Schwerpunkt auf Entwicklung und Service zu legen, um im herrschenden Verdrängungswettbewerb die Marktstellung zu behaupten bzw. möglichst ausbauen zu können.

Durch die gezielte Fokussierung auf attraktive Märkte ist es uns wieder gelungen bei neuen Kunden neue Qualitätsstandards zu definieren. So konnten wir wie in den vorangegangenen Jahren im südamerikanischen, asiatischen und nordafrikanischen Raum mit hochqualitativen Produkten zusätzliche Kunden gewinnen und SWARCO als Qualitätsmarke weiter stärken. Die Exporte nach Asien, Amerika und in den afrikanischen Raum bilden somit weiterhin ein äußerst wichtiges Standbein für unseren Geschäftserfolg.

Unser mittelfristiges Ziel, mit Performance-Produkten weiter in neue Märkte weltweit einzudringen, verfolgen wir nach wie vor konsequent. Dazu wurden die Produktionskapazitäten für die Herstellung von Spezialglasperlen am neuen Standort in Neufurth erweitert. Durch unsere Bemühungen können bereits Umsätze in dieser speziellen Nische erreicht werden. Weitere Umsatzsteigerungen sind durch die systematische Bearbeitung des Marktes durch unser bereits gut etabliertes und erweitertes Sales-Team zu erwarten.

Durch die intensiven Bemühungen unseres Entwicklungsteams und das dadurch herausragende Produktportfolio konnten nicht nur neue Aspekte im Bereich Verkehrssicherheit gesetzt werden, sondern auch der innovative Vorsprung von SWARCO-Performance-Produkten im Vergleich zu Mitbewerberprodukten weiterhin erhöht werden. Durch das besondere Augenmerk auf die Produktion und Marktbearbeitung im Bereich Industrieperlen stellen wir die Weichen für die Entwicklung sowie Erweiterung eines nachhaltigen und zukünftig profitablen Geschäftszweiges.

Durch die weitere Optimierung der Organisationsstruktur und durch gezielte Schulung der Mitarbeiter konnten Prozesse weiter verbessert, die Produktionseffizienz optimiert und die Produktqualität weiter erhöht werden. Der neue Standort ermöglicht eine schnellere, zielgerichtete, auftragsbezogene Produktion und bietet Raum für potenzielle, zukünftige Erweiterungen.

Für die Planung, laufende Überwachung und Abweichungsanalyse steht ein angemessenes und effizientes Controllingsystem zur Verfügung. Das Zertifikat über die Erfüllung der Voraussetzungen der DIN EN ISO 9001:2000 für den Geltungsbereich Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Handel von Glasperlen und Straßenmarkierungsmaterialien wurde seit der Ersterteilung im Jahr 2003 lückenlos auf Basis jährlicher Überwachungsaudits bis heute anerkannt. Darüber hinaus wurde die M. Swarovski GmbH - wie bereits erwähnt - im Jahr 2013 erstmals nach EN ISO 14001 und in 2015 nach EN ISO 50001 zertifiziert und seither regelmäßig bestätigt. Die Zertifizierung nach EN ISO 45001 wurde 2025 erreicht. Die Zertifizierung nach EN ISO 27001 ist für 2026 geplant .

Die Personalkosten werden sich erfahrungsgemäß durch die erwarteten kollektivvertraglichen Regelungen sowie das geplante Wachstum im prognostizierten Ausmaß erhöhen. Durch die weitere Optimierung der internen Logistik und durch die Straffung der Herstellprozesse wird der Kostensteigerung entgegengewirkt, um die Profitabilität des Unternehmens im vollen Umfang zu erhalten.

Insgesamt ist für das Jahr 2026 aufgrund der Marktlage eine weitere signifikante Steigerung der Umsätze unwahrscheinlich. Durch ein ausgeglichenes Portfoliomanagement soll der Geschäftserfolg weiter stabilisiert werden.

Es bleibt das Ziel der Geschäftsleitung, die globale Marktposition auf dem erreichten Niveau zu festigen und durch weitere strategische Kooperationen den Anforderungen und Risiken des Marktes gewachsen zu sein.

Konstantin Niederer
Konstantin Niederer (Apr 8, 2026 09:33:47 GMT+2)

Konstantin Niederer | Ing. Andreas Illich, MSc

Neufurth, 8. April 2026